



Proyecto Andino de Competitividad



Documentos de Trabajo

**Competitividad y Crecimiento Económico en los Países
Andinos y en América Latina,
Borrador Preliminar**

Jeffrey D. Sachs y Joaquín Vial

**Cambridge, MA
Enero del 2002**

Center for International Development, Harvard University

Se prohíbe la reproducción o distribución parcial o total de este documento sin la autorización del Proyecto Andino de Competitividad.

Tabla de Contenido

Introducción.....	1
1. ¿Qué factores impulsan el crecimiento en la nueva economía global?.....	4
2. Innovación y progreso tecnológico en América Latina:	8
3. Instituciones y gobiernos en América Latina.....	17
4. Apertura e integración a la economía mundial	21
<i>a. Flujos de capital y apreciaciones reales en las tasas de cambio:.....</i>	<i>29</i>
<i>b. Falta de atención a innovación y progreso tecnológico:</i>	<i>30</i>
<i>c. Altos costos de capital y acceso limitado a fondos para el financiamiento de nuevos proyectos:</i>	<i>30</i>
<i>d. Barreras burocráticas para los nuevos negocios:</i>	<i>30</i>
<i>e. Instituciones deficientes y corrupción:</i>	<i>30</i>
<i>f. Desventajas endémicas:</i>	<i>31</i>
5. Condiciones macroeconómicas para la competitividad	33
6. Distancia, geografía y costos de exportación.....	39
7. ¿Qué se necesita para lograr la competitividad de América Latina?	42
8. Conclusiones y Recomendaciones	45
Referencias	52
Anexos.....	55
1. Crecimiento y Recursos Naturales 1961- 1975	55
2. Crecimiento y Recursos Naturales 1986 - 1999	55
3. Cambios en ubicación en ranking de crecimiento económico y dependencia de recursos naturales	56

Lista de Cuadros

Cuadro 1. Determinantes del crecimiento económico.....	6
Cuadro 2. Número de patentes de acuerdo al país de origen	10
Cuadro 3. Controles burocráticos y cantidad de permisos necesarios para empezar un nuevo negocio.....	20
Cuadro 4. Tasa media anual de variación de exportaciones 1990-99	23
Cuadro 5.a. Composición de las exportaciones en América Latina (%) 1970	25
Cuadro 5.b. Composición de las exportaciones en América Latina (%) 1999	26
Cuadro 6. Comercio de bienes y servicios en América Latina	28
Cuadro 7. Índice de Ambiente Macroeconómico	34

COMPETITIVIDAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LOS PAÍSES ANDINOS Y EN AMÉRICA LATINA¹

Jeffrey D. Sachs y Joaquín Vial²
Enero, 2002, Borrador preliminar

Introducción

A comienzos del Siglo XX los mayores países de América Latina parecían preparados para incorporarse de lleno al mundo desarrollado, tal como había ocurrido con los Estados Unidos en el Siglo XIX. Si bien existía una brecha considerable en el Ingreso por habitante, había evidentes signos de dinamismo y una gran abundancia de riquezas naturales que permitían aspirar a ese objetivo. A finales del siglo, sin embargo, se aprecia que la brecha de ingresos se mantiene prácticamente inalterada: si tomamos el caso de los seis países más grandes de la región, su ingreso promedio por habitante sigue siendo el mismo 35 por ciento del ingreso de los Estados Unidos que era a comienzos del siglo. Esto es claramente decepcionante, dado que regiones que a mediados del siglo tenían niveles de ingresos cercanos a la mitad de estos seis países, crecieron rápido y los sobrepasaron, al punto de que hoy día el ingreso por habitante de varios de ellos duplican a sus equivalentes más cercanos en la región.

Sin embargo este rendimiento tan poco alentador, medido desde una perspectiva global, no significa que la región se esté quedando rezagada en todos los aspectos del desarrollo, ya que de hecho, las condiciones de vida han mejorado considerablemente y la brecha en los indicadores más importantes, como por ejemplo la esperanza de vida al nacer, ha disminuido apreciablemente: A principios del Siglo XX, el promedio de esperanza de vida al nacer en los seis países más importantes de América Latina, se ubicaba en 48 años, lo cual era alrededor de un 61 por ciento del promedio que tenía Estados Unidos; a finales del siglo este promedio subió a 72 años, lo que equivale al 94 por ciento de la esperanza de vida en Estados Unidos. Los países andinos también han progresado en este plano, pero están a la saga del resto de la región, ya que el promedio de su esperanza de vida al nacer es de 68,6 años, con Venezuela en la mejor posición (73 años) y Bolivia la más baja (62 años). Sin embargo, el bajo crecimiento de las economías de estos países, aunado a la desigualdad en la distribución de la riqueza, ha estado en el origen de los problemas sociales en la región. (Thorp, 1998). Además, la inestabilidad política se ha convertido en un elemento característico de la región. La mezcla de inestabilidad política y

¹ Preparado para el Proyecto Andino de Competitividad de la Corporación Andina de Fomento y el Centro para el Desarrollo Internacional (CID) de la Universidad de Harvard.

tensiones sociales ha provocado frecuentes y drásticos cambios en las estrategias económicas, especialmente durante la segunda mitad del siglo.

En las últimas décadas del siglo XX, la mayoría de estos países iniciaron un nuevo cambio en el rumbo de sus economías, al incorporarse al libre comercio, reducir la interferencia estatal en el funcionamiento de los mercados e integrarse económicamente al resto del mundo. Bolivia fue el líder de este proceso entre los países andinos, introduciendo profundas reformas estructurales en su sistema económico a mediados de los 80. Después de progresos importantes a comienzos de la década de los noventa, tanto en lo que respecta a la reducción de la inflación a niveles comparables con los del resto del mundo y un impulso importante a la inversión y el crecimiento, la región ha tropezado con serias dificultades para mantener ese ritmo de avance. Tras la inestabilidad financiera mundial causada por la crisis en el Lejano Oriente y los efectos adversos de la recesión de la economía estadounidense, una renovada sensación de frustración ronda en los países de la región, agravada por las crisis en Ecuador (1999-2000), Perú (2000-2001) y más recientemente Argentina.

Desde nuestro punto de vista, los pobres resultados de los últimos años no son una sorpresa y ellos reflejan problemas de fondo que van más allá de las dificultades propias de la transición desde economías protegidas a economías más abiertas. Evidencia de ello es que el *Informe sobre la Competitividad Global (GCR por sus siglas en inglés)*, elaborado conjuntamente por la Universidad de Harvard y el Foro Económico Mundial (Cornelius y McArthur, 2001), continuamente ha clasificado en un rango bajo a la mayoría de los países de América Latina y en particular a los de la Comunidad Andina. El concepto y medición de competitividad usado en dicho informe apunta a evaluar la capacidad de crecimiento económico a mediano plazo de los países. Esto fue refrendado una vez más por el informe 2001-2002, donde se cubrió una mayor cantidad de países de la región, con una mayor cantidad de respuestas individuales de los mismos, comparado con los GCR anteriores.³ El país que tiene la mejor clasificación en la región es Chile, el cuál aparece ubicado en el número veintiocho (entre setenta y cinco países) en el ranking global de competitividad; Costa Rica (33) y Trinidad y Tobago (41) se ubican mas o menos en la mitad del grupo de países, y el resto de los países de la región están por debajo de la mitad. Nueve

² Centro para el Desarrollo Internacional (CID) de la Universidad de Harvard.

³ Todos los índices provienen de *Latin American Competitiveness Report 2001-2002* (Vial, J y P. K. Cornelius, 2002) que utiliza los mismos índices del *GCR 2001-2002*, con una variación en la metodología para el cálculo del Sub-índice de estabilidad macroeconómica para incorporar mejor la vulnerabilidad de los países que no están bien integrados a los mercados financieros.

de los 15 países con clasificación más baja, son Latinoamericanos. Los países andinos están en los puestos 60 (Perú), 61 (Venezuela), 63 (Colombia), 67 (Bolivia) y 68 (Ecuador).

Estos resultados están reflejando las dificultades que enfrenta la región para insertarse de manera exitosa en los segmentos dinámicos de la economía mundial. Esto es grave en momentos en que las fuerzas que impulsan el crecimiento económico en el mundo son la innovación y las ganancias de eficiencia derivadas de la globalización de los mercados de bienes, servicios e inversiones.

Cuando se recorre la región y se conversa con líderes políticos, empresariales, de trabajadores e incluso con académicos e intelectuales, se percibe una tremenda preocupación por diseñar políticas para enfrentar los problemas de empleo, desigualdad en los ingresos y combatir la pobreza. Sin embargo, no se ve una preocupación tan fuerte por construir las bases de un crecimiento sólido, que es justamente una de las condiciones (ciertamente no la única) para poder avanzar en esos frentes. De manera semejante, también se advierte una gran preocupación por mejorar el funcionamiento de los sistemas democráticos, aumentar y mejorar la participación e incorporar a las minorías y a los sectores más postergados. Sin embargo, no se aprecia una preocupación equivalente por extender y proteger los títulos de propiedad y dar poder y seguridad jurídica a los contratos, que son la base para el funcionamiento de una economía moderna e integrada al mundo. No estamos abocando porque se dejen de lado los temas que hoy preocupan a estos líderes. Sí abogamos por expandir la agenda para incorporar los temas del crecimiento y la competitividad, ya que estamos convencidos que si la región no entra en un proceso de crecimiento rápido y sostenido seguirá sumida en la pobreza, crecerán las brechas entre pobres – aislados en la economía local – y ricos – inmersos en la economía global – y ello continuará debilitando las instituciones democráticas.

La experiencia de la región y de otros países en desarrollo muestra que la solución de estos problemas pasa por mirar hacia afuera, expandiendo los horizontes económicos y facilitando la integración con el resto del mundo. La búsqueda de soluciones centrada principalmente en los instrumentos y oportunidades que brinda la economía local ha mostrado ser contraproducente y en ocasiones ha acentuado los problemas estructurales (de Ferranti et al., 2001). Los mayores focos de dinamismo económico en el mundo de hoy son justamente aquellos en que hay un proceso de inserción comercial y de inversiones con los países más desarrollados: entre ellas se destacan las zonas costeras de China y los países de Europa del Este donde se ha producido una mayor integración económica con Europa Occidental: acceso a mercados y cercanía, así como

ventajas derivadas de la combinación de mercados locales amplios y abundancia relativa de mano de obra barata han sido claves para el éxito. Pero incluso en esos países se observan disparidades importantes en el desempeño económico: el crecimiento y la prosperidad han tardado mucho más en las zonas alejadas de Europa Oriental o en las regiones interiores de China, donde la lejanía y el aislamiento físico (y a veces también cultural) han impedido la integración con los segmentos dinámicos de la economía mundial. América Latina y los países andinos en particular se asemejan más a este último grupo de países, en términos de su desempeño económico, que a las zonas más dinámicas. No es de extrañar entonces el acento que a veces se encuentra en la discusión pública acerca de los peligros y amenazas de la globalización. Desgraciadamente la alternativa de la automarginación no existe: no hay casos en la segunda mitad del siglo XX de crecimiento económico acelerado y sostenido por un período suficientemente largo en el tiempo como para superar el subdesarrollo que no hayan sido acompañados por un aumento rápido de las exportaciones.

1. ¿Qué factores impulsan el crecimiento en la nueva economía global?

Después de un período de estancamiento, en que la Teoría del Crecimiento Económico se desligó del estudio empírico de los factores que explican este proceso, se ha vuelto a producir un encuentro y una revitalización de este campo de estudios, a partir de las contribuciones sobre el llamado “crecimiento endógeno” asociado a los trabajos de Paul Romer, Robert Barro y otros⁴. La evidencia acumulada en este último grupo de trabajos ha permitido identificar variables como el grado de apertura de la economía, la tasa de inversión en capital fijo, algunas variables institucionales como ausencia de corrupción e imperio de la ley, abundancia de recursos naturales (con signo negativo) y, más recientemente, algunas variables asociadas a la geografía de los países (incidencia de malaria, por ejemplo) (Sachs y Warner, 1997, 2001).

Estos resultados, además de otros de investigaciones aun no publicadas, son los que han servido de base para la elaboración de los índices de Competitividad para el Crecimiento en uso en los Informes de Competitividad de Harvard y el Foro Económico Mundial (ver McArthur y Sachs, 2001; Sachs y Vial, 2002)

Una clave importante para el éxito en el crecimiento económico es la adecuada inserción en la economía mundial. Lo que estos resultados muestran es que los países que comercian menos con

el resto del mundo y cuyo comercio exterior es muy dependiente de la exportación de productos básicos tienden a crecer menos – en promedio – que el resto.

Realmente preocupante es el hecho de que los países de América Latina y los andinos en particular, hayan tenido un desempeño tan pobre en una época en que contar con una gran cantidad de recursos naturales era una ventaja clara para lograr el desarrollo. En la actualidad, conforme las economías se han vuelto más sofisticadas, la capacidad innovadora y de asimilar las innovaciones y convertirlas en bienes y servicios comerciables, se ha vuelto cada vez más importante; la habilidad de los países de América Latina para competir sobre la base de fortalezas en estas áreas es mucho más limitada.

Un estudio previo de Jeffrey Sachs y Andrew Warner (1995), revisado en 1997, mostró que durante el período de 1970-89 hay una relación negativa en la habilidad de alcanzar el crecimiento económico alto y una alta tasa de participación de las exportaciones de recursos naturales en el PIB. Un estudio más reciente realizado por Leite y Weidmann (1999) en el Fondo Monetario Internacional también muestra una relación entre la dependencia en los recursos naturales (no alimentos) e instituciones poco sólidas, y la incapacidad de lograr un elevado crecimiento económico debido a éstos factores.

Siguiendo el camino de Sachs y Warner (1995), hemos realizado un análisis adicional de los factores determinantes del crecimiento económico para responder la siguiente pregunta: ¿Existe alguna evidencia de cambios en los principales factores determinantes del crecimiento económico debido a la globalización? Con este propósito comparamos los factores del crecimiento para el período 1960-75 con los del período 1986-99. Ignoramos algunos años de transición que estuvieron marcados por la primera crisis petrolera y los altos niveles de inflación en el ámbito global, así como por la crisis financiera que afectó a la mayoría de los países de América Latina y otros con altos niveles de deuda externa a principios de los años ochenta. El Cuadro 1 presenta estos resultados, junto a los obtenidos por Sachs y Warner en su estudio de 1995.

⁴ Véase Barro y Sala-i-Martin (1999) para una revisión de esta literatura y de los principales hallazgos empíricos.

Cuadro 1. Determinantes del crecimiento económico

Estudio	Sachs y Warner (1995)	Sachs y Vial (2002)
Variable dependiente	Crecimiento PIB 70-89	Diferencia en crecimiento del PIB 1985-99 vs. 1960-75 ⁶
Variables Independientes	(variables en diferencias)	
Nivel PIB inicial (log)	- 1.9 (6.24) ¹	-1.6 (6.74) ⁷
Recursos Naturales	- 7.8 (2.94) ²	-0.02 (2.42) ⁸
Apertura	2.2 (3.85) ³	1.3 (1.93) ⁹
Tasa de Inversión (log)	9.1 (2.40) ⁴	0.1 (3.19) ¹⁰
Instituciones	0.4 (3.15) ⁵	----
Constante	12.5 (6.30)	- 0.52 (2.1)
Número de países	61	84
R ² ajustado	0.597	0.393

¹ PIB por habitante en 1970, expresado en precios de PPC de 1985. Estimación original de Summers y Heston (1991), versión 5.

² Participación de las exportaciones de recursos primarios en el PIB de 1971, ambos expresados en dólares corrientes.

³ Porcentaje de años en el período 1960-90 en que el país es clasificado como “abierto” de acuerdo a Sachs y Warner (1995).

⁴ Promedio de las tasas de Inversión Bruta en Capital Fijo respecto del PIB (a precios constantes) para el período 1970-89.

⁵ Índice de eficiencia burocrática de Mauro (1995).

⁶ Diferencia entre la tasa de crecimiento promedio del PIB entre el período 1985-99 y 1960-75, calculadas a partir de las cifras de PIB real en Banco Mundial (2000).

⁷ Diferencia entre el PIB por habitante en 1985 y 1960 expresados en precios de 1985 en PPC. Fuente Banco Mundial (2001).

⁸ Diferencia entre la relación entre las exportaciones de recursos naturales, excluyendo alimentos, y el total de exportaciones de mercancías, ambas expresadas en dólares corrientes, al comienzo de cada período (1960 y 1975). Fuente Banco Mundial (2001).

⁹ Diferencia entre la relación entre el total de exportaciones más importaciones y el PIB al comienzo de cada período. Fuente Banco Mundial (2001).

¹⁰ Diferencia en los (logaritmos) de los promedios de las tasas de inversión en capital fijo en cada sub-período. Fuente Banco Mundial (2001).

Estos resultados muestran un cambio importante en los factores determinantes del crecimiento, con una convergencia mayor entre los países pobres y los ricos en la parte final del Siglo XX. Los resultados de la estimación, así como las pruebas estadísticas sobre los efectos de las diversas variables incluidas en el modelo, nos permiten afirmar que el intercambio comercial, como indicador del grado de apertura económica de los países, ha sido un factor más relevante para el

crecimiento en los años ochenta y los noventa que lo que fue en los años sesenta y principios de los setenta. De igual forma, alcanzar elevadas tasas de inversión sobre PIB también ha adquirido mayor importancia, y, por otra parte, los países que dependen de las exportaciones de sus recursos naturales (excluyendo alimentos) muestran una desventaja mayor en la actualidad que antes del período de intensa globalización y cambio tecnológico a fines del Siglo XX.

Otra manera de aproximarse a este tema, desde una perspectiva más descriptiva, pero sobre la base de la misma información, consiste en comparar las características y desempeño de las 30 economías más dinámicas en el periodo 1961-75. Allí se aprecia que entre ellas predominaban los países exportadores de recursos naturales (veinte de los treinta). Sin embargo, también se puede comprobar que la mayoría de ellos fracasó en la mantención de ese dinamismo en el período 1985-99 y de hecho la mayoría descendió del grupo líder, algunos en forma drástica. Por otra parte, sólo siete de los veintitrés países que exportaban principalmente recursos naturales y que estaban entre los de mayor crecimiento en el período entre 1961 y 1975 permanecen en este grupo en el período entre 1986 y 1999. Sin embargo, cinco de esos siete han logrado transformar sus economías, cambiando la composición de sus exportaciones, las que ahora están compuestas en su mayoría por manufacturas. La riqueza natural (si se administra sabiamente) parece ser un excelente medio para alcanzar un buen nivel de vida, pero existe evidencia cada vez mayor de que los países no pueden depender de la riqueza natural para alcanzar y mantener altas tasas de crecimiento a largo plazo. Estudios recientes están aportando luces que contribuyen a explicar esta situación. Por una parte hay evidencia de efectos adversos sobre el desarrollo de sectores productores de bienes transables derivado del elevado precio relativo de los bienes no transables que se observa en países ricos en recursos naturales (Sachs and Warner, 2001). Por otra parte, los trabajos de Leamer y asociados (Leamer, 1987; Leamer y Schott, 1999) han desarrollado un razonamiento para explicar porqué países ricos en recursos naturales y con una canasta exportadora concentrada en ese tipo de recursos y con alta intensidad de capital enfrentan problemas para desarrollar capacidad exportadora de manufacturas. Ellos se derivan tanto de limitaciones en la formación de capital humano calificado como para atraer inversiones, tanto locales como del extranjero. Lo importante es que esta argumentación no cierra la puerta a la posibilidad de lograr altas tasas de crecimiento económico, pero sí permite identificar barreras que se deben vencer y posibles acciones de política que permitirían lograrlo.

La situación de los países andinos es particularmente preocupante en este contexto: ellos no sólo siguen siendo extraordinariamente dependientes de sus recursos naturales para sus exportaciones,

sino que se ubican en el último tercio entre los países comparados en el GCR, denotando serias insuficiencias en las estructuras de sus economías que les impiden sostener un crecimiento alto en el tiempo. Por lo demás esta situación se ha mantenido básicamente inalterada desde que estas mediciones incluyen a estos países y, lo que es más preocupante, en la medida que se han ido agregando nuevos países al grupo estudiado, ellos en su mayoría aparecen ubicados mejor que los países andinos en los rankings de competitividad. Los cinco países de la comunidad andina aparecen seriamente rezagados en la formación de capital humano (Arellano, 2002; PREAL, 2001) y todos enfrentan serias dificultades para atraer capital extranjero a la producción de manufacturas distintas de aquellas vinculadas a la transformación de recursos naturales o a abastecer sus pequeños mercados internos (incluyendo entre estas la infraestructura de servicios recientemente privatizada) (Vial, 2001). Es posible que Bolivia, Ecuador y, quizás, Perú puedan desarrollar capacidad exportadora en industrias intensivas en mano de obra (vestuario, por ejemplo), pero difícilmente podrán basar su desarrollo en este tipo de industrias, ya que rápidamente se verán limitados por la competencia de países con costos laborales más bajos. Desgraciadamente todos están lejos de dar el salto en capital humano que se requiere para desarrollar industrias con mayor productividad del trabajo.

La evidencia que se ha acumulado en referencia a los factores determinantes del crecimiento, y principalmente la investigación en marcha sobre indicadores de competitividad, de acuerdo al informe presentado por McArthur y Sachs (2001), permite identificar cinco grupos de variables que han jugado un rol fundamental en el crecimiento económico en la última parte de los años noventa. Estos son: innovación y progreso tecnológico, instituciones y gobierno, apertura e integración a la economía mundial, un ambiente macroeconómico estable y, finalmente, las influencias conjuntas de la distancia, geografía, y costos del comercio exterior. En lo que sigue hemos organizado el análisis de la competitividad de los principales países de América Latina y de la sub-región andina en particular, de acuerdo a estas cinco variables. Los antecedentes de respaldo de este análisis se encuentra principalmente en *The Latin American Competitiveness Report 2001-2002* preparado por el CID de Harvard y el Foro Económico Mundial.

2. Innovación y progreso tecnológico en América Latina:

La innovación y los cambios tecnológicos son indispensables para asegurar el crecimiento económico a largo plazo, como muestran McArthur y Sachs (2001) en su *Global Competitiveness Report 2001-2002*. A pesar de que la evidencia econométrica que proviene de los datos de la muestra, y de los períodos de tiempo relativamente cortos, algunas veces falla a la hora de

mostrar la conexión entre ese progreso tecnológico y el crecimiento (Warner 2001), es obvio que las empresas están mejorando continuamente la calidad y otros atributos importantes de los productos y servicios que ofrecen al público. Ningún automóvil fabricado en los años sesenta podría venderse en la actualidad, y la mayoría de los productos electrónicos que se venden en la actualidad ni siquiera existían hace treinta años; inclusive productos básicos como alimentos y ropa han cambiado radicalmente. De este modo, los países que no han logrado producir condiciones que promuevan la innovación, la asimilación del cambio y la adopción y adaptación de nuevos productos, procesos y tecnología, enfrentan obstáculos cada vez mayores para lograr un crecimiento económico sostenible a largo plazo.

McArthur y Sachs (2001), siguiendo un trabajo previo realizado por Warner (2000), dividen a los países incluidos en el *Executive Opinion Survey* (EOS, Encuesta de Opinión a los Ejecutivos) del Foro Económico Mundial en dos grupos: los países líderes en innovación, los cuales se caracterizan por la producción de nuevos conocimientos, tecnologías e innovación en general, y los seguidores en innovación, para quienes la asimilación y adaptación de los nuevos conocimientos y tecnología es esencial para el éxito de sus economías. De acuerdo con la definición de McArthur y Sachs, todos los países de la región de América Latina y el Caribe (LAC por sus siglas en Inglés) son seguidores en innovación e introducción de tecnologías, lo cual significa que muestran muy poco progreso en el desarrollo de nuevas tecnologías, en la creación de nuevos productos o servicios o en la mejora de los procesos.

De acuerdo a los resultados del EOS los países de América Latina actúan principalmente como receptores de la innovación del exterior, lo cual no es tan malo si se considera que Corea o Singapur, que actualmente pertenecen al grupo de los líderes innovadores (o por lo menos se encuentran en el límite para serlo), eran únicamente receptores de tecnología extranjera hace sólo una década.

La clasificación del *Global Competitiveness Report 2001-2002* muestra un cuadro de la región poco alentador: en el Índice General de Tecnología, el país con la clasificación más alta, Costa Rica, ocupa el lugar 32 en la clasificación general, seguido por México en la posición 36, y un grupo de países que se encuentran entre la cuadragésimo cuarta y cuadragésima novena posición (Chile, Jamaica, República Dominicana, Uruguay, Argentina, y Brasil). Además, tres de los cinco países que presentaron el desempeño más bajo en este rubro, pertenecen a la región (Honduras,

Nicaragua, y Paraguay). Los países andinos están en las posiciones 55 (Venezuela), 56 (Colombia), 62 (Perú), 67 (Bolivia) y 69 (Ecuador).

Al realizar un análisis mas detallado de los componentes principales de los índices, se puede entender mas claramente que es lo que detiene el progreso de los países de América Latina. A pesar de que en general ninguno de los sub-índices de éstos países clasificó por encima de la trigésima posición, existen algunas diferencias en los resultados, ya que los países clasificaron un poco mejor en los sub-índices de Capacidad de Innovación, así como en el de Tecnología de la Información y las Comunicaciones.

Cuadro 2. Número de patentes de acuerdo al país de origen

Número de patentes otorgadas por Estados Unidos en el 2000 por millón de personas		
País	No. patentes por millón habitantes	Posición relativa
Estados Unidos	308.7	1
Japón	246.6	2
Taiwán	210.3	3
Suiza	182.1	4
Suecia	177.2	5
Israel	135.0	6
Alemania	123.6	7
Finlandia	119.4	8
Canadá	111.2	9
Dinamarca	82.3	10
Costa Rica	1.8	32
Argentina	1.5	34
Venezuela	1.1	36
Chile	1.0	38
México	0.8	39
Jamaica	0.8	40
Panamá	0.7	42
Brasil	0.6	43
República Dominicana	0.4	45
Uruguay	0.3	48
Bolivia	0.2	49
Colombia	0.2	51
Guatemala	0.2	53
Honduras	0.2	54
Perú	0.1	59
Ecuador	0.0	65
El Salvador	0.0	65
Nicaragua	0.0	65
Paraguay	0.0	65
Trinidad y Tobago	0.0	65

Fuente: Oficina de Patentes y Marcas Registradas de Estados Unidos

El sub-índice de la Capacidad de Innovación mide la habilidad del país para producir nuevos conocimientos. Los factores determinantes claves son los recursos dedicados a la investigación y el desarrollo, la cooperación entre las instituciones de investigación y las empresas, la proporción de la población con educación superior, y el número de patentes por habitante registradas en los Estados Unidos, las cuáles se muestran en el Cuadro 2. El número de patentes es el factor clave para diferenciar entre países innovadores y países seguidores. Como se mencionó anteriormente, ningún país de América Latina se encuentra ni siquiera cerca de aparecer en el primer grupo, como queda en evidencia en las cifras de dicho cuadro.

El primer componente es el sub-índice general de la Capacidad de Innovación⁵ (Vial y Cornelius, 2002) donde se aprecia que Argentina es el país mejor ubicado de la región (30), seguido por Costa Rica (32), Chile (34), Panamá (37), Uruguay (41) y Venezuela (42). El porcentaje de la población con educación superior es el factor principal que explica la razón por la cuál los tres países mejor clasificados tuvieron un desempeño por encima del resto. Como muestra el trabajo de Arellano (2002) en el LACR 2001-2002 (Latin American Competitiveness Report 2001-2002), la mayoría de los países de América Latina han invertido un porcentaje más bajo de su ingreso por habitante en educación que otros países hoy desarrollados, cuando ellos tenían un nivel de ingreso similar. Existe también evidencia parcial de que la calidad de la educación que reciben los niños en América Latina en la actualidad es deficiente (Arellano, 2002; PREAL, 2001). La escasa inversión en capital humano que estos países realizaron en el pasado, no ha podido ser compensado para las nuevas generaciones de trabajadores, ya que los niveles de inversión en educación siguen siendo bajos en relación a otros países de niveles de desarrollo similar o superior. Los países andinos no escapan de esta realidad, a pesar de los esfuerzos de algunos de ellos por modernizar sus sistemas educativos y ampliar la cobertura. De acuerdo a la información disponible y considerando que incluso los mejor ubicados en Latinoamérica muestran un desempeño educacional relativamente pobre a nivel internacional, se puede considerar a Colombia y Perú en el grupo intermedio de la región, en materia de sistema educacional y Bolivia, Ecuador y Venezuela entre los más atrasados de la región (Arellano, 2002).

Quizás si lo más preocupante de este diagnóstico es que muestra que la mayoría de la región está lejos de romper las barreras que le permitan avanzar hacia el desarrollo de un sector manufacturero exportador acorde con lo que sería su trayectoria de desarrollo consistente con su dotación de recursos naturales, la que en la mayoría de los casos no pasa por el surgimiento de

⁵ Cifras tomadas del *Global Competitiveness Report 2001-2002* (Cornelius P. y McArthur, 2001).

una manufactura exportadora basada en uso intensivo de mano de obra de baja calificación, excepto transitoriamente en los países más pobres y/o más cercanos al gran mercado norteamericano (Leamer y Schott, 1999). Tal como señala el reciente Informe Anual del BID (BID, 2001), la región estaría atrapada en una situación intermedia, donde los ingresos y salarios son demasiado elevados para competir con la mano de obra barata del Lejano Oriente y por otra parte, el capital físico y especialmente el capital humano, son demasiado escasos como para competir con éxito en manufacturas capaces de pagar una alta remuneración al trabajo debido a su mayor productividad⁶.

El segundo componente es el sub-índice de Tecnología de la Información y las Telecomunicaciones (ITC por sus siglas en inglés), el cual muestra en qué medida los países realmente le dan uso a estas nuevas tecnologías. Este componente se estima fundamental para poder competir en la nueva economía del siglo XXI. En este caso es Chile (32) el país mejor clasificado de la región, seguido por Uruguay (34), Brasil (38), Argentina (39), y Costa Rica (42). Esta es una área de rápido crecimiento y mucho dinamismo dentro de la región (Korentayer, 2002) por lo que estas posiciones pueden cambiar bastante de un año en otro. Entre los factores que han contribuido a la introducción de estas tecnologías, se encuentra la privatización temprana de las telecomunicaciones, lo cuál ha permitido a algunos países superar las restricciones financieras para invertir en infraestructura básica y de este modo atraer empresas internacionales, las cuáles tienen acceso a las tecnologías modernas. Otro factor clave ha sido la habilidad de los países para generar un ambiente competitivo tanto en telecomunicaciones como en los servicios de internet. Aquellos que han fallado en garantizar estas condiciones se han quedado con servicios más caros y menores inversiones después del impulso inicial. Los países andinos aparecen bastante rezagados en esta área: Venezuela aparece en la posición 48, seguida por Colombia (51), Perú (58), Ecuador (63) y Bolivia (65).

Sin embargo, según la limitada evidencia con que se cuenta, los resultados más desalentadores se encuentran en el área más importante para los países seguidores en innovación: la habilidad de absorber nuevas tecnologías. Esto consiste en la capacidad de incorporar nuevas tecnologías al país e introducirlas dentro de los procesos de producción, para posteriormente tener éxito en la venta de nuevos productos tanto en los mercados domésticos como en el exterior.

⁶ A esto se debe agregar un elevado costo de contratación de mano de obra originado en la legislación sobre prácticas laborales y seguridad social. Heckman y Pagés (2001); BID (2001).

El sub-índice de transferencia de tecnología, el cuál se aplica únicamente a los países seguidores (excluyendo los veinticuatro países líderes en creación de tecnología y tres países en transición), clasifica a Costa Rica en quinto lugar, seguido por México en noveno, República Dominicana de décimo primero, Jamaica décimo noveno, y El Salvador como vigésimo séptimo. El resto de los países están por debajo de la posición número treinta. De los cuarenta y ocho países seguidores Venezuela, Panamá, Ecuador, y Paraguay se encuentran entre los con menor capacidad de absorción de nuevas tecnologías. Es interesante mencionar que los que lograron el mejor desempeño han sido los que, aprovechando su proximidad con Estados Unidos, lograron atraer inversión extranjera directa al sector manufacturero, integrando de esta forma sus economías al “mapa global” utilizado por las empresas que están aprovechando la globalización para optimizar sus procesos de producción y mercadeo mas allá de sus fronteras. Este logro fue posible, gracias a que por un lado Estados Unidos ha facilitado el acceso de estos países a su enorme y dinámico mercado interno, y por el otro que los mismos países han venido generando condiciones más atractivas para los fabricantes de productos de exportación. Es importante destacar que la proximidad geográfica por sí sola no es suficiente, como se puede ver claramente en los casos de Panamá y Venezuela.

¿Cuáles son los factores que determinan la habilidad de un país para incorporar nuevas tecnologías? Desgraciadamente ellos no se pueden medir directamente. Debemos basarnos en datos indirectos como la capacidad y disposición a atraer inversión extranjera directa (IED) o por la importación de algunos bienes de capital específicos, o la evidencia indirecta sobre utilización de nuevas tecnologías en los productos finales. El sub-índice de Transferencia de Tecnología desarrollado para el GCR 2001, combina dos variables: la primera, refleja la respuesta al EOS acerca de la importancia del FDI como fuente de nuevas tecnologías, y la segunda variable es la que registra el contenido tecnológico de las exportaciones. Los estudios previos realizados por Andrew Warner le permitieron definir un Índice de Creatividad Económica (Warner, 2000) que incorpora variables tales como la facilidad para empezar nuevos negocios, lo cuál es un determinante clave sobre la innovación de acuerdo a sus estudios mas recientes (Warner, 2001).

La inversión extranjera directa es una fuente importante de obtención de nuevas tecnologías para los países en desarrollo, sin embargo su importancia en América Latina parece ser menor que en otras regiones, probablemente debido a la excesiva orientación hacia el abastecimiento de mercados internos de IED que llega a esta región (Vial, 2001; Abreu, 2002), con la excepción reciente de México, República Dominicana y Costa Rica.

La distancia que separa a estos países de los principales mercados mundiales y el hecho de que sus mercados locales sean muy pequeños (exceptuando a Brasil, México, y Argentina), no permite que las empresas aprovechen las economías de escala, son obstáculos importantes que se han visto reforzados por el hecho de que la mayoría de los países – y muy especialmente los andinos - no han logrado mantener estrategias continuas orientadas a la integración de ellas a la economía mundial. Esta situación ha desalentado a muchas empresas multinacionales, que en general se resisten a construir plantas manufactureras en la región para servir a terceros mercados desde estos países.

Aunado a estos problemas, la mayoría de los países de América Latina tienen una cantidad muy grande de barreras para empezar nuevos negocios, como lo evidencia las respuestas a muchas de las preguntas del EOS (GCR, 2001). Algunas de estas barreras resultan de un exceso de regulaciones, las que en estos casos se convierten en un aliciente al desarrollo de sectores informales existentes en estos países, como bien lo describió hace más de una década Hernando de Soto (1990). Además de la excesiva regulación, la mayor parte de los países latinoamericanos no cuentan con las instituciones y normas eficientes que son claves para el desarrollo de un sector privado dinámico. El ejemplo más claro es la ausencia de títulos de propiedad que afecta a muchos pequeños agricultores, especialmente a los de origen indígena. En estas circunstancias se genera inseguridad sobre la validez de los derechos sobre sus propiedades, con lo que ellas pierden valor y además no pueden ser utilizadas como garantías para acceder a créditos en el sistema financiero formal (de Soto, 2000). A pesar de que algunos productores han logrado agruparse para sortear estas dificultades, estas soluciones son excepcionales y suelen ser respuestas de corto plazo, por lo que una gran mayoría de pequeños productores quedan impedidos de ser competitivos y crecer económicamente. (De Soto, 2000; Banco Mundial, 2002).

El otro componente del índice mide la importancia de manufacturas con contenido tecnológico importante en la canasta de productos de exportación para los países de América Latina y el Caribe. Se puede apreciar que el éxito de algunos países para establecer una base para la fabricación de productos para la exportación, comúnmente iniciado con las maquiladoras, es la razón principal de que Costa Rica, México y la República Dominicana muestren resultados positivos en este rubro.

¿Existen signos positivos de cambios en la región en lo que se refiere al desarrollo de un sector manufacturero exportador?

El éxito relativamente reciente de Costa Rica para atraer plantas de fabricación de partes de alta tecnología para servir a los mercados de Estados Unidos y otros mercados de exportación comprueba que las actitudes están cambiando, y que estos países pueden volverse más atractivos. No es coincidencia que Costa Rica sea uno de los pocos países junto con Argentina, Chile, Uruguay y Trinidad y Tobago, que han mantenido a través del tiempo altos niveles de inversión en capital humano (Arellano, 2002) y tengan además, instituciones más eficientes. (Vial, 2002).

La rápida penetración de Internet y las tecnologías de telecomunicaciones (a pesar de que están empezando desde niveles bajos) en países como México, Argentina, Costa Rica, Chile, Brasil, y otros en la región (Korentayer, 2002) muestra también la disposición y la habilidad para adoptar nuevas tecnologías, lo cuál se ha facilitado con la privatización de las principales empresas de energía y telecomunicaciones en la mayoría de los países.

La creación de un marco legal que favorezca la obtención y seguridad de las transacciones electrónicas, el proceso de apertura de las telecomunicaciones y la competencia entre los proveedores de servicios de Internet, son algunos de los retos que enfrentan la mayor parte de estos países en la actualidad. Los países andinos en particular aparecen también relativamente atrasados en este plano respecto de la región, debido a tardanzas en el proceso de privatización (Ecuador), limitaciones importantes a la competencia en la provisión de servicios (Ecuador, Bolivia, Colombia y Venezuela) y debilidades de los entes reguladores (Perú, Bolivia) (Maclay y otros, 2001).

Por otra parte existen algunos indicios alentadores sobre la absorción de nuevas tecnologías como resultado de la apertura de éstos países al comercio internacional, que dan alguna esperanza respecto de la posibilidad de desarrollar paulatinamente una base dinámica y diversificada para la exportación de manufacturas:

- a. La exportación de manufacturas ha crecido a una tasa más alta que el promedio, y en una proporción mayor que en la década anterior (Abreu, 2002)

b. La velocidad con que los países de América Latina absorben las tecnologías de información es una de las más altas en el mundo, sin embargo la base que se utiliza para la comparación es relativamente baja.

Los contratiempos recientes en el desempeño económico de la mayoría de los países de la región, muy vinculado a la evolución de la economía internacional y los avatares de los mercados internacionales de crédito, han provocado un fuerte cuestionamiento de las reformas económicas que se aplicaron en las décadas anteriores, e incluso algunos países han tratado de reponer prácticas proteccionistas en industrias poco competitivas debido a su fracaso para enfrentar las exigencias que plantea la mayor inserción en la economía internacional. Esta es una tentación peligrosa que se debe evitar a toda costa. Para consolidar una tendencia a la diversificación de exportaciones de manufacturas y para efectivamente atraer inversiones extranjeras que aporten tecnologías y conocimiento con este fin, se requiere que los países de América Latina se comprometan con políticas consistentes y dinámicas orientadas a una mayor integración a la economía mundial. Además los países deberán hacer un esfuerzo especial para enfrentar el desafío de mejorar los niveles educacionales de la fuerza de trabajo, flexibilizar los mercados laborales y crear condiciones que propicien el ahorro y la inversión. En todas estas áreas existen fallas de mercados que se pueden convertir en un obstáculo formidable para el desarrollo de economías ricas en recursos naturales (Leamer y Schott, 1999). Si no se avanza rápido en estas áreas difícilmente se podrá incrementar el nivel de desarrollo tecnológico de estas economías.

A mediano y largo plazo, debe existir un fuerte compromiso para mejorar el acceso y la calidad de la educación, sobre todo al nivel de la educación secundaria y superior, ampliando significativamente el acceso de los sectores pobres de la población a la primera de ellas, donde hoy existe el mayor cuello de botella. Para que esto tenga efecto, eso sí, resulta esencial un esfuerzo especial para mejorar la calidad y pertinencia de la educación en estos dos niveles. Sólo así estos países lograrán alcanzar el éxito.

A medida que los países incorporen nuevas tecnologías, deben ir aplicando políticas que fomenten la cooperación entre las empresas y las instituciones de investigación. Además, conforme se vaya logrando llegar a los estándares de calidad en educación y salud necesarios para promover el desarrollo, se debe ir aumentando la cantidad de recursos destinados a la investigación y la innovación. Deben crearse políticas e instituciones adecuadas para que todos los recursos se canalicen hacia procesos que impulsen la innovación. Existe evidencia de que

ciertos grupos de académicos enquistados dentro del sistema educativo acaparan la mayor parte del presupuesto disponible para educación en algunos países. Por otra parte, otro obstáculo a vencer es la muy limitada contribución de los estudiantes al financiamiento de su educación universitaria (hay excepciones, como Chile, por ejemplo), a pesar de que un elevado porcentaje de ellos cuenta con adecuada capacidad económica, actual o potencial – una vez que se gradúen – para hacer un mayor aporte. (Arellano, 2002).

3. Instituciones y gobiernos en América Latina.

En los últimos años ha surgido una gran cantidad de trabajos que exploran la relación entre el crecimiento económico y el desempeño de las instituciones públicas (véase Vial (2002) y Cornelius, Hall y Kurtzman (2002) para referencias sobre estos). Diversos autores han encontrado una correlación negativa (y alta) entre el crecimiento y la corrupción y los riesgos políticos, y una asociación positiva entre el imperio de la ley y la efectividad del gobierno y el desempeño de la economía. El trabajo realizado por Vial (2002) también muestra una diferencia entre las tendencias en América Latina, en el sentido de que algunos de estos indicadores de los países de América Latina y el Caribe están por debajo de lo esperado dado su ingreso por habitante. Sólo unos pocos países en la región muestran un desempeño normal o superior de sus instituciones y prácticas en relación con su nivel de desarrollo relativo. Entre ellos figuran Chile, Costa Rica, Uruguay, Trinidad y Tobago, y Jamaica. Por otra parte y sobre la base de un conjunto de datos distintos (los del EOS 2000), Vial (2001) muestra que la percepción respecto del funcionamiento de las instituciones en los países andinos, así como de las prácticas públicas y privadas es no sólo peor que el promedio, sino también significativamente inferior al común de los países latinoamericanos.

La historia de América Latina ha estado marcada por inestabilidad política, democracias débiles e instituciones inefectivas. Los beneficios del surgimiento democrático que tuvo lugar a fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta fueron en parte anulados por el proteccionismo durante el período de sustitución de importaciones. Este último no ayudó debido a la limitación en tamaño de los mercados internos y la constante inflación y crisis cambiarias. Además, la creciente intervención del Estado en las actividades económicas claves, tales como fijación de precios y colocación de créditos, tampoco contribuyó a desalentar la corrupción. Los años setenta y ochenta trajeron consigo episodios de violencia en casi toda la región y las instituciones democráticas no fueron capaces de hacer frente a la deteriorada situación económica y conflictos políticos cada

vez más violentos. Hacia finales de la década de los setenta casi toda la región estaba gobernada por militares.

La situación cambió radicalmente durante la década de los ochenta y principios de los noventa. La democracia se restableció en casi toda la región, después que prácticamente todos los gobiernos militares colapsaron ante el agravamiento de las crisis económicas en los 80s, y la reacción mundial contra los abusos en derechos humanos que caracterizaron ese tipo de gobiernos. La democratización trajo cambios significativos en las instituciones del Estado: muchos países iniciaron importantes esfuerzos para reforzar sus sistemas judiciales y se han llevado a cabo grandes proyectos para mejorar la eficiencia y la transparencia en las operaciones de las instituciones del sector público. Muchos países han realizado considerables esfuerzos para descentralizar las instituciones del gobierno y reforzar los gobiernos locales y provinciales, como parte de un afán por lograr que las instituciones gubernamentales sean más accesibles para toda la población, aunque con resultados generalmente perjudiciales para las finanzas públicas. Al mismo tiempo, muchos países han sacado ventaja de las nuevas tecnologías para mejorar la transparencia en el uso de recursos públicos y en la gestión de sus gobiernos. En los últimos años se ha observado un nuevo compromiso para reforzar las instituciones fiscales y lograr la autonomía de los Bancos Centrales. Los considerables ajustes fiscales y la reducción de la inflación a niveles con los internacionales en la mayoría de los países de la región dan testimonio de la efectividad de éstos cambios institucionales. Por supuesto todavía existen desequilibrios macroeconómicos importantes en algunos de los países debido a la acumulación de problemas (endeudamiento, precios relativos insostenibles), algunos de los cuales tienen su origen en desequilibrios mal resueltos que se arrastran de antes de que se iniciaran los procesos de reforma y estabilización. A pesar de que la inflación puede reaparecer en algunos de ellos, no hay duda de que actualmente están administrados con mejor respaldo profesional y que la estabilidad económica cuenta con un considerable apoyo popular.

En momentos en que sondeos de opinión muestran una insatisfacción general con las instituciones democráticas, lo cuál no es inusual cuando hay problemas económicos, las recientes transiciones políticas ocurridas en México y Perú y el reemplazo pacífico y ordenado del presidente Banzer en Bolivia por razones de salud, han dado un importante respaldo a la tendencia hacia la consolidación de las instituciones democráticas.

Todavía hay muchos retos pendientes. El terrorismo y la violencia política parecen estar limitados a unos cuantos países afectados por la producción de narcóticos y el narcotráfico, pero en ellos han alcanzado niveles extremadamente altos. Los progresos recientes de Bolivia en este campo se han visto opacados al nivel regional por la agudización de los conflictos en Colombia. En la mayoría de los países de la región, las principales ciudades son más inseguras que antes, y la delincuencia se ha convertido en la fuente principal de violencia (BID, 2000). Las percepciones recogidas en el EOS del 2001 muestran que la corrupción y el débil imperio de la ley continúan siendo los principales problemas para muchos de los países de la región, y a pesar de esto, hay una percepción de progreso en países grandes como Brasil y México.

Un aspecto del funcionamiento institucional que es muy importante para la competitividad es aquel que dice relación con las facilidades o dificultades para iniciar negocios y nuevas actividades empresariales. En esto la región y los países andinos en particular no aparecen bien parados, tal como se puede apreciar en el Cuadro 3. La disminución en la cantidad de controles y regulaciones burocráticas relacionadas con la puesta en marcha de nuevos negocios que existan en un país, es un factor clave para crear un adecuado ambiente empresarial y hay evidencia reciente que sugiere que es un mecanismo importante para la innovación (Warner, 2001). Sin embargo, los empresarios opinan que esta es una de las mayores debilidades de la región, como se muestra en el dicho cuadro que combina la evidencia obtenida en el EOS 2001 y los resultados de una investigación anterior realizada por Djankov et al. (2000). En promedio la cantidad de procedimientos necesarios para poner en marcha un nuevo negocio en América Latina es más alto (13,5) que en el resto de los países (9,6); además el tiempo necesario para completar todos los procedimientos es más largo (92,7 días en América Latina comparado con 57,9 días en el resto de los países); el porcentaje de tiempo que la alta gerencia le debe dedicar a los procedimientos burocráticos también es mayor (26 por ciento comparado con un 21,7 por ciento en otros países). Estos resultados confirman que América Latina todavía es percibida como una región con un exceso de regulaciones para establecer nuevos negocios.

En este contexto los países andinos van a la zaga de la región en casi todos los aspectos, con un promedio de 15,6 procedimientos y un promedio de 114,6 días para completarlos (con fuertes contrastes entre Colombia y Bolivia que están por encima del promedio de América Latina, y Ecuador y Perú en el otro extremo. Sólo en lo que respecta al tiempo gastado con las autoridades los países andinos muestran un promedio mejor que América Latina y cercano al del resto del mundo.

Cuadro 3. Controles burocráticos y cantidad de permisos necesarios para empezar un nuevo negocio

País	Número de procedimientos para empezar un nuevo negocio	Tiempo para completar procedimientos (días)	Conjunto de regulaciones administrativas	Tiempo empleado en procedimientos burocráticos q 3.03 (% de tiempo empleado por la alta gerencia)	Tiempo empleado en procedimientos burocráticos 3.03 (clasificación de la posición del país)	Facilidad para comenzar negocios nuevos q 9.04 (clasificación de la posición del país)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Argentina	12	71	50	20.0	26	58
Bolivia	20	82	61	26.0	54	76
Brasil	15	67	66	35.0	75	68
Chile	12	78	30	14.0	2	10
Colombia	17	55	44	28.0	58	23
Costa Rica			39	23.0	43	69
República Dominicana			36	16.0	7	28
Ecuador	12	141	62	17.0	11	24
El Salvador			13	29.0	61	65
Guatemala			51	18.0	18	11
Honduras			45	24.0	46	62
Jamaica			46	19.0	21	12
México	15	112	72	31.0	68	56
Nicaragua			54	16.0	10	30
Panamá	7	14	28	14.0	4	14
Paraguay			56	15.0	6	21
Perú	14	171	23	19.0	23	8
Trinidad y Tobago			11	29.0	64	55
Uruguay	9	105	33	25.0	53	60
Venezuela	15	124	69	22.0	41	26
Promedio A. L y el C.	13.5	92.7		26.0		
Promedio otros países	9.6	57.9		21.7		

Fuente: Columnas (1) y (2), Djankov et al. (2000). El resto proviene de EOS 2001.

Si a esta situación le agregamos las serias deficiencias encontradas en los sistemas educativos y de salud, y los problemas en los sistemas judiciales (para mayores detalles véase Vial (2002)), es claro que los principales obstáculos para que la mayoría de los estos países de la región sean competitivos están directamente relacionados con la ineficiencia de las instituciones públicas que, en muchos casos, no cumplen sus funciones y sobrecargan al sector privado con controles y regulaciones. Sin embargo existen algunas excepciones a esta regla general, tales como Chile, Costa Rica, Perú, y Trinidad y Tobago. Estos países además de haber obtenido resultados superiores al resto de países de la región, son comparables con los países mas competitivos del mundo en este tema, al menos en alguna de sus dimensiones.

4. Apertura e integración a la economía mundial

Durante los últimos años de las décadas de los ochenta y los noventa, los sistemas de comercio internacional en la mayoría de los países de América Latina fueron profundamente transformados⁷. Las barreras a las importaciones construidas a lo largo de décadas con el afán de sostener el sistema de sustitución de importaciones en la era de la post-guerra se desmantelaron en pocos años. Para finales de los años noventa, prácticamente todos los países habían consolidado sus aranceles por debajo del 50 por ciento (con una sola excepción), y las tarifas que realmente se aplicaban oscilaban alrededor del 12 por ciento, con una tarifa máxima del 20 por ciento en República Dominicana y una mínima del 5,6 por ciento en El Salvador (CEPAL, 2001). Pero estas cifras sobreestiman el peso de las barreras arancelarias debido a la gran cantidad de acuerdos de libre comercio que se han firmado durante este período. El ejemplo más sobresaliente es México, cuyas tarifas nominales se encuentran alrededor del 16,2 por ciento, pero las que efectivamente son mucho más bajas cuando las importaciones provienen de países con los que México ha firmado acuerdos de libre comercio, siendo NAFTA el más relevante. Los acuerdos de libre comercio como Mercosur en Sudamérica y NAFTA en Norteamérica, han impulsado la expansión del comercio intra-regional. El éxito de estos países, ha inducido a que otros grupos regionales sigan el ejemplo, como es el caso de la Comunidad Andina, que en los últimos años ha avanzado en la disminución de tasas arancelarias y en la búsqueda nuevas vías para facilitar el comercio, por ejemplo, facilitando la integración física entre países vecinos.

Adicionalmente, la mayoría de las barreras no arancelarias se han eliminado o han disminuido considerablemente (CEPAL, 2001), de modo que las licencias de importación, las prohibiciones, cuotas, etc, que tuvieron un papel dominante en los años sesenta y setenta, han sido prácticamente eliminadas en la década de los noventa. A pesar de que todavía existen algunas áreas, sobre todo en el sector transportes, donde el proteccionismo tradicional crea ineficiencia (Bonifaz, González-Vigil y Urrunaga, 2002) no hay dudas que se ha progresado en esta área en las dos últimas décadas.

El Índice de Reformas Económicas diseñado por Morley, Machado, y Pettinato (1999) en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, el cual amplía un trabajo realizado anteriormente por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por Eduardo Lora y otros (BID, 1997), muestra un importante salto en la apertura de mercados en la región, a mediados de la

⁷ En algunos países como Argentina y Chile, por ejemplo, este proceso ocurrió en la década de los setenta.

década de los ochenta, donde pasa de 0,65 (en una escala de 0 a 1) para el grupo de 17 países, a 0,8 en 1990 y 0,91 en 1993.

Es difícil expresar el tremendo impacto que han tenido estas reformas sobre estos países. Después de tantos años de proteccionismo en los que las empresas privadas se desarrollaron bajo el alero protector del gobierno, y donde además los mercados locales eran tan pequeños que no se podía desarrollar competencia local, las empresas nunca tuvieron que desarrollar capacidades para competir e innovar. Había muy poca diversificación en las exportaciones y desarrollo de nuevas actividades y productos, pues el éxito en los negocios – especialmente en la industria - dependía de manera importante de la ayuda que el gobierno pudiera o estuviera dispuesto a dar, o de la cantidad y calidad de recursos naturales con que se contara para hacer que los productos fueran competitivos en los mercados mundiales.

La liberalización del comercio ha introducido la competencia en los mercados locales, obligando a los productores locales a modernizarse para poder mantenerse en el mercado. Por cierto, un aspecto de esta modernización ha sido que muchas fábricas han tenido que cerrar por no ser competitivas o por no poder adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, lo que incrementó el desempleo entre la clase media y los trabajadores del sector manufacturero protegido. Por otra parte, en varios casos, los efectos negativos de los ajustes se han visto exacerbados por la sobrevaluación de las monedas locales en medio de grandes ingresos de capital atraídos por los mismos procesos de reforma.

La primera pregunta que debemos hacernos tras una década de liberalización comercial es: ¿Qué ocurrió con las exportaciones de estos países? ¿Existe algún cambio significativo en su estructura productiva que se note una década más tarde?

Los datos del Cuadro 4 muestran un progreso significativo en la evolución global de las exportaciones en la década de los noventa, cuando se compara con otras regiones o décadas anteriores. Lo mismo que está sucediendo con las exportaciones en general, sucede con los productos de exportación semi-manufacturados, que son simplemente transformaciones de materia prima en insumos de la industria (Abreu, 2002).

Cuadro 4. Tasa media anual de variación de exportaciones 1990-99
(variaciones porcentuales calculadas en dólares corrientes)

América Latina	8.24%
Asia	7.80%
Norte América	6.75%
Resto del Mundo	6.18%
Unión Europea (15 países)	5.78%
Europa Occidental	5.71%
Medio Oriente	4.68%
África	2.66%
Europa Central y Oriental	1.70%

Fuente: Organización de Comercio Mundial (2001).

A pesar de que las cifras parecen impresionantes, la realidad es que existe un sesgo en el promedio, ya que la mayor parte del incremento está concentrado en unos cuantos países. Si se excluye a México, donde las exportaciones de productos manufacturados tuvieron un incremento muy significativo después de que el NAFTA entró en vigencia, la tasa promedio del incremento en las exportaciones, sería del orden de la de Europa Occidental. Si se realiza un análisis específico de los países, se nota por ejemplo, que la rápida expansión de la industria de la *maquila* en México sobresale como uno de los procesos de incremento de exportaciones más dinámicos de la región, seguido muy de cerca, debido en parte a las dimensiones de un solo proyecto (INTEL), por Costa Rica. Argentina también ha experimentado un aumento en la exportación de productos manufacturados, sin embargo, este incremento fue dirigido principalmente hacia los países del MERCOSUR, y es muy vulnerable al comportamiento de la economía de Brasil y a la volatilidad de los precios relativos. De hecho, el auge de las exportaciones de Argentina hacia Brasil, se detuvo a finales de la década de los noventa, después de la devaluación del real brasileño. Las exportaciones de Argentina llegaron a un punto máximo de US\$ 8.600 millones en el año 1998, y no han logrado volver a ese nivel.

En los únicos países donde se puede ver un incremento significativo en las exportaciones de manufacturas, como parte de un proceso continuo, son México, Costa Rica, y, tal vez, Colombia. Otros países muestran incrementos significativos en sus exportaciones totales o de manufacturas, pero considerando que en la década de los ochenta su desempeño fue muy bajo (y en algunos casos negativo), todavía es muy pronto para definir si es el inicio de un nuevo proceso o simplemente una recuperación, y si esta tendencia se podrá mantener a largo plazo.

Al realizar una exploración más detallada de la composición de las exportaciones de los países de la región se encuentra un interesante proceso de incremento en la participación de las manufacturas no relacionadas los recursos naturales, a los cuales hemos denominado exportación de productos no tradicionales. Este fenómeno lo podemos encontrar en Bolivia, Costa Rica, El Salvador, México, y, en menor grado en Chile; estos países sobresalen como exportadores exitosos de este tipo de productos.

Un análisis del impulso de las exportaciones generado por los acuerdos de libre comercio entre los países de la región, como se muestra en el trabajo de Abreu (2002), resalta dos situaciones importantes:

- México y Costa Rica, cuyas exportaciones son las más dinámicas dentro de la región, dependen en alto grado del crecimiento del mercado de los Estados Unidos. En consecuencia, los efectos negativos de la reciente desaceleración de la economía estadounidense se evidencian claramente en estos países.
- En general, los acuerdos regionales tienen poco impacto en las exportaciones totales del resto de los países de la región, con la excepción de Argentina que depende en alto grado del mercado de Brasil. Sin embargo, como se vio anteriormente, las exportaciones de Argentina hacia Brasil han disminuido desde 1999.

Aparentemente el dinamismo de las exportaciones en América Latina proviene de los acuerdos regionales NAFTA y Mercosur. El libre comercio también puede tener responsabilidad por este dinamismo, sin embargo, los datos todavía no dan un respaldo claro a esta hipótesis.

Un segundo punto importante que se debe analizar, es la composición de las exportaciones. Se puede discutir que en general los resultados de las exportaciones pueden ser no tan excelentes ya que combinan la emergencia de nuevos sectores de exportación con el declive de otros sectores tradicionales. Los cuadros 5.a y 5.b muestran la composición de las exportaciones de los países más grandes de América Latina en 1970 y 1999. Estos cuadros muestran un incremento significativo de las manufacturas en el total de las exportaciones. A pesar que los casos más relevantes han sido Bolivia, Brasil, Costa Rica y México, la misma tendencia puede notarse en casi todos los países de la región. También, hay algunos casos de diversificación de las exportaciones fuera de las manufacturas como es el caso de Chile, y de los nuevos exportadores

de petróleo, Colombia y Ecuador. Sin embargo, las exportaciones industriales en todos estos países presentan un incremento. Ahora bien, si se compara el crecimiento de las exportaciones de la región con otras de rápido crecimiento como Asia (por ejemplo China), se aprecia que existe todavía una tremenda diferencia.

**Cuadro 5.a. Composición de las exportaciones en América Latina (%)
1970**

País	Productos Agrícolas	Alimentos	Combustibles	Metales y Minerales	Productos Industriales
Argentina	10.9	74.3	0.4	0.5	13.9
Bolivia	1.7	2.7	4.5	88.0	3.0
Brasil	11.9	63.3	0.6	10.1	13.2
Chile	2.9	4.5	0.0	88.1	4.3
Colombia	6.2	75.0	10.1	0.7	8.0
Costa Rica	0.8	79.0	0.4	0.1	18.6
Republica Dominicana	0.1	87.8	0.0	7.5	3.6
Ecuador	3.1	94.1	0.5	0.6	1.8
El Salvador	10.4	59.4	0.5	1.0	28.7
Guatemala	12.9	58.7	0.0	0.4	28.0
Honduras	10.7	71.8	3.7	5.8	8.1
Jamaica	0.1	23.0	2.6	28.0	46.3
México	9.1	39.7	3.2	15.5	32.5
Nicaragua	23.8	56.8	0.1	3.2	16.0
Panamá	0.6	74.7	19.6	1.5	3.6
Paraguay	28.1	63.0	0.0	0.0	9.0
Perú	5.9	43.5	0.7	48.3	1.4
Trinidad y Tobago	0.1	8.9	77.2	0.7	12.8
Uruguay	30.8	48.1	0.0	0.8	20.0
Venezuela, RB	0.0	1.6	91.0	5.8	1.4

Fuente: Banco Mundial, 2001.

Cuadro 5.b. Composición de las exportaciones en América Latina (%)
1999

	Productos Agrícolas	Alimentos	Combustibles	Metales y Minerales	Productos Industriales
Argentina	2.1	49.6	12.0	3.5	31.6
Bolivia	3.9	26.2	5.6	23.2	40.8
Brasil	4.5	28.9	0.8	9.9	54.1
Chile	9.0	28.5	0.4	42.9	17.3
Colombia	5.1	23.8	39.9	0.7	30.5
Costa Rica	2.5	28.6	0.4	0.5	68.0
República Dominicana	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Ecuador	5.1	53.1	32.8	0.1	8.9
El Salvador	0.6	42.1	4.7	2.5	50.1
Guatemala	4.0	57.7	3.5	0.7	34.1
Honduras	4.8	61.6	0.5	1.1	31.9
Jamaica	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
México	0.6	5.4	7.1	1.5	85.2
Nicaragua	2.2	87.7	0.8	0.4	8.6
Panamá	0.8	71.9	9.1	1.7	16.6
Paraguay	14.1	70.2	0.1	0.3	15.2
Perú	2.9	30.4	5.3	40.2	21.2
Trinidad y Tobago	0.1	8.3	54.1	0.3	37.2
Uruguay	9.3	51.3	0.6	0.4	38.3
Venezuela, RB	0.2	2.6	81.4	4.0	11.7

Fuente: Banco Mundial, 2001.

Perece relevante destacar que hacia fines de los 90, todavía 7 países de la región muestran una elevada proporción de recursos naturales no renovables dentro de su canasta exportadora (metales, minerales y combustibles), con cifras que bordean o superan – en algunos casos ampliamente – el 30%. Esta lista es encabezada por Venezuela (85,4%) y los cinco países de la Comunidad Andina están en este grupo. Incluso en Bolivia, que sería el caso marginal, debería aumentar esta concentración en la medida que se produzca la ampliación de las exportaciones de gas natural. A pesar de ello se puede afirmar que en general, la situación de la región es positiva. Con un comercio internacional más libre se ha logrado un importante incremento en las exportaciones, pero dada la situación internacional actual, todavía no se sabe si la región será capaz de mantener estos índices de crecimiento en el largo plazo.

Si bien es cierto que, se ha visto un incremento importante en la participación de exportaciones industriales dentro del total de exportaciones, y que han surgido algunas exportaciones de manufacturas intensivas en el uso de mano de obra en países como Bolivia, Colombia y Perú, la

región todavía depende en su mayoría de la exportación de productos primarios (en catorce de los veinticinco países considerados, el porcentaje de exportación de manufacturas es menos del 50 por ciento). Por ende este incremento es muy vulnerable a la volatilidad de los precios internacionales de dichos productos. Este es el caso del impacto de los precios del petróleo en México, Perú y Venezuela; del cobre en Chile; del café en Colombia, Costa Rica y la mayoría de los países de Centroamérica. Esta vulnerabilidad crea un impacto negativo sobre el acceso a los mercados financieros internacionales, ya que aumenta el riesgo de los países y desalienta la inversión extranjera al aumentar la volatilidad de los precios relativos (Leamer y Schott, 1999).

Es importante mencionar que el aumento y la diversificación de las exportaciones en México, República Dominicana y Costa Rica, también tienen un alto índice de vulnerabilidad, con efectos colaterales importantes sobre la actividad económica interna y el desempleo, debido a la poca diversidad de productos de exportación y la gran dependencia de un solo mercado final. Esta situación probablemente cambie en el futuro, una vez que la base de las exportaciones se amplíe y se diversifique en términos de productos y de mercados finales, sin embargo, este todavía no es el caso. Como consecuencia de ello estos países están sufriendo altos costos por la reciente recesión de la economía en Estados Unidos. El ajuste en los precios de productos exportables podría aminorar el impacto negativo a corto plazo sobre las cantidades de productos vendidos y los niveles de desempleo internos, pero ello en general no ocurre con la frecuencia e intensidad requerida en el caso del comercio intra firmas, que caracteriza a una fracción significativa de las *maquiladoras*, en el que tienden a predominar los ajustes de cantidades. Esta es una diferencia fundamental con los mercados de productos primarios, ya que en ese caso, los precios prácticamente amortiguan todo el impacto de las variaciones de la demanda a corto plazo.

El incremento y diversificación de las exportaciones son sólo algunos de los resultados del libre comercio. En términos generales, el aumento del comercio es un buen indicador de transformaciones estructurales y del nivel de integración –comercial – a la economía global. Esto generalmente se mide a través de la tasa de exportaciones e importaciones de bienes y servicios del PIB. El *Cuadro 6*, muestra el porcentaje de comercio exterior (importaciones más exportaciones) respecto del PIB durante la últimas cuatro décadas, y el cambio entre la década de los años sesenta y los años noventa. En promedio, la importancia del comercio dentro del PIB, se incrementó en un 18,4 por ciento, lo cual es importante, pero menos de lo que parece si se compara con otras regiones, como por ejemplo Asia-Pacífico, en donde las exportaciones pasaron de ser un 23,5 por ciento del PIB en 1970 a un 69,8 por ciento en 1999. Todo parece indicar que

el incremento ha sido menor en los países que han mantenido tasas de cambio sobrevaluadas por períodos largos de tiempo. (e.j. Argentina, Brasil, El Salvador, y Venezuela).

Cuadro 6. Comercio de bienes y servicios en América Latina
(porcentajes)

País	(Importaciones + Exportaciones/PIB)				Cambio 1990s - 1960s
	1960-69	1970-79	1980-89	1990-99	
Jamaica	72.4	75.8	101.5	120.2	47.8
Trinidad y Tobago	108.7	87.1	73.6	87.9	-20.8
Costa Rica	54.0	67.4	72.2	86.1	32.2
República Dominicana	43.8	47.8	56.0	84.1	40.4
Paraguay	30.2	33.5	48.2	83.8	53.6
Nicaragua	56.5	64.8	53.9	83.7	27.2
Honduras	52.0	69.1	58.7	81.8	29.8
Chile	27.5	38.0	52.4	58.7	31.1
Ecuador	34.6	49.1	49.3	57.1	22.6
El Salvador	50.5	65.7	51.0	54.9	4.4
Venezuela	41.8	47.0	44.9	50.8	9.0
México	17.8	16.7	29.4	49.0	31.2
Bolivia	n.a.	n.a.	47.8	47.4	n.a.
Guatemala	32.2	44.0	34.9	43.0	10.8
Uruguay	27.8	33.5	42.2	42.9	15.0
Colombia	25.0	29.8	28.2	35.2	10.2
Perú	36.2	34.9	33.4	26.4	-9.8
Brasil	13.2	16.6	17.7	18.0	4.8
Argentina	12.7	13.5	15.2	17.0	4.2
Promedio	40.9	46.4	47.9	59.4	18.4

Fuente: Banco Mundial, 2001.

Si se analizan los países separadamente, se pueden encontrar diferencias importantes. Por un lado, en ocho de los países la importancia del comercio exterior se incrementó en más del 25 por ciento del PIB en el período, y la mayor parte del incremento ocurrió en la última década, con algunas excepciones como es el caso de Jamaica, Costa Rica y Chile, en donde el proceso se inició con anterioridad y ha mantenido un nivel de crecimiento continuo. Dentro de los países andinos el que más se acerca a esta cifra es Ecuador, pero claramente la sub-región andina va por detrás del resto en este proceso. Por otro lado, Argentina y Brasil siguen siendo los países con el incremento más bajo en el porcentaje del comercio sobre el PIB, y han mantenido su aislamiento crónico en el período. Perú por su parte, muestra un retroceso en su integración comercial con el

mundo, lo que resulta paradójal a la luz de la significativa eliminación de restricciones al comercio a principio de la década de 1990.

En conclusión, y de acuerdo a una lectura de los datos agregados de comercio exterior, aparentemente los esfuerzos por la liberalización del comercio que se realizaron a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa no han logrado aun los resultados esperados en términos de una mayor integración de la región a la economía mundial. Sólo en Jamaica y Chile se puede encontrar una relación directa entre las políticas para eliminar las barreras al comercio, y un incremento continuo de la importancia del comercio en el PIB. Costa Rica, República Dominicana, y México han tenido éxito en atraer inversión extranjera a través de incentivos específicos, como las *Zonas Francas* en República Dominicana, o por el NAFTA. En los tres casos, el acceso al mercado estadounidense les ha permitido la integración de las plantas producción de éstos países dentro de la cadena de producción de los Estados Unidos brindándoles la oportunidad de incrementar tanto como la importación de partes y materiales como la exportación de productos semi-terminados o terminados.

Otros países con una base fuerte de productos industriales, y con una presencia importante de empresas multinacionales en el país, como Brasil o Argentina, han fracasado a la hora de convertir esta ventaja inicial en un incremento en los flujos de comercio.

Si se analiza la experiencia de los países que se anticiparon a la liberación del comercio, como por ejemplo Chile, se nota claramente que los cambios estructurales de la economía toman tiempo y que hay muchos otros factores que deben funcionar correctamente para lograr alcanzar el éxito. Incluso allí, después de todos los cambios, el país sigue mostrando una canasta de exportaciones fuertemente sesgada hacia los recursos naturales, a pesar de la significativa diversificación de su oferta exportadora.

Las dificultades para concretar un proceso de expansión significativo de las exportaciones y su diversificación después de las reformas requiere de una explicación. A continuación se presentan seis factores, que podrían ayudar a explicar las posibles causas de este retraso:

a. Flujos de capital y apreciaciones reales en las tasas de cambio:

Después de todos los debates sobre la secuencia de las liberalizaciones en el Cono Sur (Edwards, 1984), es sorprendente lo poco que ellos se reflejan en las políticas económicas de los países de la región. Tal vez ello se debe a que la liberalización del comercio tuvo lugar cuando los capitales

privados estaban regresando a la región con más fuerza, atraídos justamente por el compromiso de los países de realizar reformas estructurales. Este compromiso era evidente, ya que en ese momento se estaban privatizando las empresas eléctricas, las telecomunicaciones y otras empresas públicas. El abundante ingreso de capital, especialmente en la década de los noventa provocó una significativa apreciación de las monedas de América Latina, lo que ciertamente no favoreció el desarrollo de nuevos sectores de exportación.

b. Falta de atención a innovación y progreso tecnológico:

Es claro, de acuerdo a lo que se ha analizado anteriormente, que la innovación y la introducción de nuevas tecnologías son factores que se han quedado rezagados en la mayoría de los países de la región. La capacidad de investigación es limitada y la relación de las instituciones de investigación con las empresas es prácticamente inexistente. De modo que, bajo estas condiciones, los países dependen principalmente de la IED para adquirir nuevas tecnologías y hacer que sus industrias sean competitivas. Sin embargo, los países de América Latina y el Caribe no estaban en la mira de las corporaciones multinacionales hasta hace unos pocos años, y muchos de los países, especialmente en Sudamérica, todavía no lo están.

c. Altos costos de capital y acceso limitado a fondos para el financiamiento de nuevos proyectos:

Uno de los problemas más grandes en América Latina, es el elevado costo del capital, especialmente cuando se trata de proyectos innovadores. Las grandes empresas con relaciones en el extranjero tienen acceso a los mercados financieros pagando un sobreprecio por encontrarse en países de alto riesgo. Para las pequeñas y medianas empresas, o aquellos que quieren iniciar un negocio de exportación, el acceso a los fondos está limitado al mercado financiero local, con costos más elevados y muy vulnerable a la evolución de las variables macroeconómicas.

d. Barreras burocráticas para los nuevos negocios:

Como se mostró anteriormente, las barreras tanto en la cantidad de permisos como procedimientos, que tienen que enfrentar los que quieren empezar un nuevo negocio, resulta en largos atrasos que pueden desalentar a muchos.

e. Instituciones deficientes y corrupción:

Uno de los principales problemas de los países de América Latina es el predominio de la corrupción, instituciones públicas deficientes, y la falta de cumplimiento de la ley. Esto crea un ambiente rentista que no conduce a incentivar el emprendimiento ni a la innovación, retrasando el inicio de los cambios estructurales.

f. Desventajas endémicas:

Los países de América Latina tienen mercados muy pequeños y fragmentados, con pocas relaciones entre ellos por la complejidad geográfica, la falta de infraestructura, y muchas décadas de mal manejo de los puertos, aduanas, aeropuertos, etc., los que han estado en manos del Estado, o bajo estricta supervisión del mismo. La reducida escala de operaciones locales, y en muchos casos las largas distancias de los principales mercados a nivel mundial, han sido un impedimento para el desarrollo de una base industrial más sofisticada que tenga la capacidad de ampliarse hacia los mercados internacionales. A ello se debe agregar la riqueza en recursos naturales, que proporciona un camino para la generación de ingresos que pasa por tipos de cambio relativamente más apreciados y donde el capital tiende a ser absorbido por actividades que generan elevadas rentas, postergando el proceso de industrialización.

La respuesta para la pregunta inicial aún está pendiente, ya que después de una década de haberse iniciado la liberalización de los mercados en la mayoría de los países de América Latina, se nota un incremento en las exportaciones en la década de los noventa, comparado con la década anterior, pero su dinamismo todavía está lejos de lo requerido para una inserción exitosa a la economía mundial.

Es importante señalar que en los casos en que se han implementado medidas específicas orientadas a promover dicha integración por períodos largos de tiempo y con un respaldo institucional que las hace creíbles, los resultados han sido muy positivos, como ha sido en México, Costa Rica, República Dominicana, y, en menor grado Chile. Sin embargo, en la mayoría de los países es difícil determinar si el mejor desempeño en la década de los noventa es solo el inicio de un proceso de cambios estructurales introducidos por las reformas económicas y la liberalización del mercado o una recuperación puntual favorecida por un entorno favorable en el exterior y la recuperación normal después de la crisis de los años ochenta.

Las implicancias de la dependencia de los recursos naturales es un punto que está recibiendo creciente atención de los especialistas. En un extremo tenemos la abundante evidencia econométrica que apunta hacia una relación negativa – en promedio – entre la dependencia de recursos naturales y el crecimiento a mediano y largo plazo (Sachs y Warner, 1995). Por otro lado, el Banco Mundial en un informe reciente (de Ferranti et al., 2002) ha enfatizado que lo importante no es “*que* es lo que se produce sino el *cómo*” apuntando a la importancia del desarrollo de “redes del conocimiento” que favorezcan la innovación y adopción de tecnologías.

Ellos explican el pobre desempeño económico de América Latina como una consecuencia de “inestabilidad política, barreras al comercio, derechos de propiedad débiles, infraestructura deficiente, volatilidad en las finanzas públicas, y, especialmente, una pobre educación general y técnica así como otras barreras a la innovación relacionadas con la generación y manejo del conocimiento”. Ellos agregan además que luego de la Segunda Guerra Mundial se suma un nuevo factor: “los países latinoamericanos dieron la espalda a sus riquezas naturales (al) optar por promover una estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones que no aprovechó sus riquezas, desalentó la innovación en la industria y gravó de múltiples maneras sus sectores de recursos naturales”. Por otro lado, Leamer y Schott (1999), basándose en Leamer (1987) han postulado que las trayectorias hacia la industrialización no son únicas y dependen, entre otras cosas, de la dotación de recursos naturales, la disponibilidad de mano de obra y la abundancia de capital físico y humano (Leamer, 1987; Leamer y Schott, 1999). En este enfoque es posible anticipar una ruta de industrialización que partiendo de exportaciones intensivas en recursos naturales, va progresivamente pasando hacia actividades más intensivas en el uso de capital físico y humano, sin pasar por desarrollar una industria manufacturera de exportación intensiva en el uso de mano de obra, en la que países como los de América Latina tendrían serias dificultades para competir con los bajos costos laborales de Asia. Sin embargo, incluso en este enfoque relativamente optimista se advierte sobre las dificultades para que países que ya han iniciado ese camino con una importancia creciente de exportaciones de celulosa y papel o harina de pescado, por ejemplo, puedan pasar a otras actividades exportadoras más complejas. Para que esto ocurra se requiere un salto importante en la inversión en capital humano y en la capacidad de atraer inversiones (nacionales y extranjeras), materias en las que estos países presentan un rezago importante, como queda en evidencia en los diversos indicadores de competitividad utilizados (Vial y Cornelius, 2002) y donde existen fallas de mercado que requieren de acciones públicas dirigidas a producir esos efectos. Detrás de esta aparente controversia hay más elementos de acuerdo de los que aparecen a primera vista: las variables que explicarían el pobre comportamiento de América Latina han sido incorporadas en las estimaciones econométricas y la relación negativa persiste. Es más, para varias (corrupción, volatilidad de las finanzas públicas) se han encontrado relaciones de causalidad que van desde los recursos naturales hacia ellas. Por otra parte, la trayectoria descrita por Leamer muestra que la industrialización a partir de recursos naturales es necesaria y posible, pero con serias dificultades que deben ser superadas, lo que explicaría el pobre desempeño de estos países por una parte, y da un sustento a políticas públicas que apuntan, en una dirección que no es contradictoria con la señalada en de Ferranti et al. (2002) o en Sachs y Vial (2002).

5. Condiciones macroeconómicas para la competitividad

Existe un consenso creciente sobre la importancia de la estabilidad macroeconómica para lograr un crecimiento económico sostenido en el tiempo. Sin embargo, también hay un acuerdo creciente en que ella no basta por sí sola para asegurar que el crecimiento va a seguir en forma espontánea, especialmente si dicha estabilidad se construye sobre la base de distorsiones de fondo en el sistema de precios o sacrificando por un período prolongado de tiempo la inversión en bienes públicos que se requiere para contar con una infraestructura acorde con los requerimientos para el progreso de las actividades productivas. A los países de América Latina no hay que recordarles los peligros de un ambiente económico inestable: casi todos estos países han sufrido las consecuencias de la hiperinflación, crisis cambiarias, devaluaciones abruptas y profundas recesiones, incluso en más de una ocasión. Durante los períodos de crisis económicas la mayor parte de los esfuerzos y las políticas son dirigidas hacia la subsistencia inmediata, y las empresas y el gobierno pueden dedicar muy poco tiempo y energía a la construcción de las bases para lograr el éxito en los mercados internacionales.

El índice del Ambiente Macroeconómico trata de integrar las diversas variables dentro de un indicador agregado de la situación macroeconómica de un país, a corto y mediano plazo. Este índice está formado por tres componentes: El sub-índice de estabilidad macroeconómica (MSI por sus siglas en Inglés), el sub-índice del riesgo del país, y una variable representativa del peso del gobierno dentro de la economía, tomando como base la tasa de gasto del gobierno con relación al PIB.

La metodología utilizada y los resultados de estos índices están explicados en el trabajo de McArthur y Sachs (2001). Este índice ha sido extendido y modificado en Sachs y Vial (2002) para incorporar la diferencia que existe entre los países que disfrutan de un acceso fluido a los capitales internacionales y aquellos que no lo tienen. Existe evidencia de que los países en los que los acreedores tienen más confianza pueden manejar mayores déficits fiscales y de cuenta corriente que el resto. Este último grupo también tiende a recibir menores flujos de capital y a su vez ellos son más volátiles (Hausmann y Fernández-Arias, 2000). Para mostrar mas claramente este aspecto de los mercados emergentes, se dividió el grupo de setenta y cinco países en dos categorías, de acuerdo a su accesibilidad a los mercados financieros, de acuerdo a la metodología que se explica en Sachs y Vial (2002). El cuadro 7 muestra la clasificación comparando los dos índices para un subgrupo de países.

Cuadro 7. Índice de Ambiente Macroeconómico

(Listado parcial de la comparación de los índices calculados con las dos metodologías)

Informe de competitividad Global		Informe de competitividad de América Latina	
1 Singapur	5.52	1 Irlanda	5.55
2 Irlanda	5.20	2 Singapur	5.52
3 Suiza	5.18	3 China	5.38
4 Hong Kong SAR	5.12	4 Suiza	5.18
5 Noruega	5.08	5 Hong Kong SAR	5.13
6 China	5.04	6 Noruega	5.07
7 Estados Unidos	4.97	7 Estados Unidos	4.97
8 Corea	4.94	8 Corea	4.91
9 Holanda	4.88	9 Malasia	4.89
10 Finlandia	4.82	10 Holanda	4.88
20 Malasia	4.59	20 Alemania	4.66
21 Chile	4.56	21 Chile	4.59
22 Francia	4.54	22 Francia	4.55
25 Trinidad y Tobago	4.48	25 Austria	4.46
28 Filipinas	4.42	28 Trinidad y Tobago	4.41
30 Mauricio	4.34	30 Panamá	4.38
33 Brasil	4.24	33 Mauricio	4.31
35 Portugal	4.24	35 México	4.28
36 México	4.18	36 Dinamarca	4.28
40 Argentina	3.99	40 Costa Rica	4.15
42 Costa Rica	3.94	42 Bangladesh	4.12
43 Estonia	3.94	43 El Salvador	4.10
44 Panamá	3.92	44 República Dominicana	4.05
45 India	3.88	45 Polonia	4.01
46 República Dominicana	3.87	46 República Checa	4.01
47 El Salvador	3.87	47 Venezuela	3.99
49 República Checa	3.81	49 Guatemala	3.91
52 Guatemala	3.73	52 Lituania	3.85
53 Venezuela	3.73	53 Brasil	3.82
58 Perú	3.62	58 Paraguay	3.56
61 Israel	3.55	61 Argentina	3.54
62 Ecuador	3.45	62 República Eslovaca	3.48
63 Uruguay	3.38	63 Perú	3.47
65 Paraguay	3.31	65 Uruguay	3.41
66 Colombia	3.29	66 Ecuador	3.40
67 Rumania	3.14	67 Colombia	3.40
69 Bulgaria	3.09	69 Honduras	3.28
70 Bolivia	3.08	70 Turquía	3.19
71 Jamaica	3.05	71 Jamaica	3.16
72 Honduras	3.02	72 Ucrania	3.11
73 Ucrania	2.95	73 Bolivia	2.87
74 Nicaragua	2.48	74 Nicaragua	2.66

Fuente: Sachs y Vial, 2002.

La introducción de las variables relacionadas con la deuda externa no cambia el panorama global, especialmente para los países clasificados en los primeros veinticinco lugares. Sin embargo, algunos países experimentan cambios importantes, como es el caso de Panamá, Eslovenia, y Malasia, los cuáles mejoraron considerablemente su clasificación debido a la solidez de su posición financiera. Indonesia y Rusia perdieron terreno, pero los cambios más significativos se presentaron en algunos países de América Latina, donde Argentina y Brasil disminuyen significativamente su clasificación cuando se incluye en su evaluación los indicadores de deuda externa (21 y 20 posiciones respectivamente).

Los indicadores muestran que la realidad macroeconómica es una de las mayores debilidades de la región, con algunas pocas excepciones (Chile, Trinidad y Tobago, Panamá, y México), lo cuál no es una sorpresa, si se toma en cuenta que la inestabilidad macroeconómica ha sido una característica común en la muchos de los países de Sudamérica durante la mayor parte del siglo XX.

Los países de América Latina han sufrido períodos inflacionarios por más de un siglo, y muchos de ellos han vivido episodios hiperinflacionarios en los últimos treinta años. Después de la crisis de la deuda emergió un relativo acuerdo en cuanto al tipo de políticas macroeconómicas que se requería aplicar para lograr la estabilidad macroeconómica, resumido en el llamado “Consenso de Washington” (Williamson, 1990). En este contexto se aplicaron las reformas orientadas a liberalizar las economías y abrirlas a la competencia externa, simultáneamente con rigurosos programas de estabilización que efectivamente lograron rebajar la inflación a niveles de un dígito en casi toda la región por primera vez en casi medio siglo. Sin embargo, dichos períodos inflacionarios dejaron profundas secuelas en las estructuras económicas de éstos países, y muchos de los problemas que ellos enfrentan en la actualidad, como por ejemplo mercados financieros poco desarrollados, monedas débiles, y regímenes cambiarios que obstaculizan el crecimiento, son los efectos secundarios de extendidos períodos de alta inflación o de la aplicación de medidas extremas para dominar la inflación en ambientes de absoluta falta de credibilidad.

El éxito en el control de la inflación no se ha logrado de una sola manera. Los procesos inflacionarios minaron la confianza en las monedas locales, y cuando estos procesos desembocaron en hiperinflación, los países debieron optar por medidas extremas para controlarla, y mantener en operación mercados financieros locales en los que los ahorradores y prestamistas

exigen cobertura contra el riesgo de inflación futura, o simplemente se llevan los recursos a otros países. Chile, Brasil, y Colombia optaron por introducir procesos de indexación en sus mercados financieros (en algún momento indexaron también la recolección de impuestos y los contratos laborales). Esto provocó inercia inflacionaria difícil de vencer y obligó a sostener programas de estabilización prolongados en el tiempo, pero en ellos se preservaron mercados financieros de intermediación de ahorros y deudas denominados en moneda nacional. Otros países optaron – muchas veces obligados por la pérdida total de credibilidad - a “dolarizar” las transacciones financieras en el mercado local para evitar el colapso de los mercados financieros. En este contexto varios además usaron la fijación de la paridad cambiaria para lograr la estabilización. Argentina fue el primer país en introducir un “currency board” a principios de la década de los noventa, y Ecuador reemplazó al *sucre* con el dólar en el 2000, cuando su moneda local se desplomó como resultado de la crisis bancaria del país. Un tercer grupo de países, ha mantenido tasas de cambio flexibles en teoría, pero al mismo tiempo han usado todos los instrumentos a su alcance para evitar las devaluaciones que afectarían la estabilidad de sus mercados financieros locales, los cuales se encuentran indexados al dólar. En alguna medida este es el caso de Perú y Bolivia. De hecho se podrían definir por lo menos dos tipos de procesos de estabilización en términos de la forma como enfrentaron el tema de su impacto en los mercados financieros y regímenes cambiarios:

- a. Indexación de los instrumentos financieros domésticos a la inflación y flexibilidad en la tasa de cambio,
- b. Paridad con el dólar (dolarización, o paridad fija entre la moneda local y el dólar) e indexación de los activos y pasivos locales al dólar.

La evidencia reforzada por la reciente crisis de Argentina parece sugerir que este segundo camino enfrenta serios inconvenientes a largo plazo, especialmente si la fijación inicial de la paridad y la evolución posterior de la inflación “congelan” una moneda nacional sobrevalorada, que se convierte en un obstáculo para el crecimiento y que además es incapaz de contribuir a absorber los efectos de la volatilidad en los términos de intercambio y los flujos de capital.

Por cierto, la alternativa no siempre es viable, especialmente en el corto plazo. Ella requiere de un desarrollo – necesariamente paulatino – de mercados financieros con instrumentos indexados y de transparencia y credibilidad total en la medición de la inflación. En situaciones de colapso de la credibilidad y crisis es imposible crear estas condiciones, y los efectos de violar contratos y

redefinir las reglas del juego para los ahorradores sin duda afectarán las posibilidades de crecimiento a largo plazo de la economía, por lo que no se puede descartar de plano la alternativa más extrema de renunciar a mantener una moneda propia. En los casos en que este procedimiento se aplique casi siempre requerirá colaboración internacional de parte de quienes se verán favorecidos por el mayor “señoraje” que podrán captar por el uso de su moneda nacional como medio de pago en otro país.

Brasil y Chile han sido capaces de devaluar para sobrellevar sus crisis financieras, ejerciendo presión sobre las tasas de interés locales (Chile inclusive ha logrado rebajar continuamente sus tasas de interés a lo largo del año 2001, gracias a la solidez de su posición financiera). Los países que han optado por tasas de cambio fijas o semi-fijas han tenido que restringir sus políticas monetarias y fiscales, disminuyendo aún más su demanda interna en un momento en que los mercados mundiales tienden a la baja, destacándose entre estos el caso de Argentina, pero que no ha sido el único.

La fuerte dependencia que se ha venido gestando de los mercados financieros locales respecto de los internacionales y la vulnerabilidad de toda la región a los shocks de términos de intercambio han traído aparejado un fenómeno relativamente nuevo a la región, como es la coexistencia de baja inflación, políticas monetarias relativamente expansivas (al menos desde la perspectiva de los banqueros centrales) y severas restricciones en el acceso al crédito de las empresas que operan en el mercado local. Tal como muestran Braun y Hausmann (2002) estos problemas han afectado a los dos grupos de países y contrariamente a lo que se señala a veces, ello no sería una consecuencia de la internacionalización de la banca de estos países (por el contrario).

Estos problemas han golpeado con especial fuerza a Bolivia, que ha debido enfrentar una combinación de shocks adversos de magnitudes considerables que se han dado en forma simultánea (erradicación de cultivos de coca, devaluación en Brasil y más recientemente en Argentina y cambios en los contratos de ventas de gas natural en el 2000). En este contexto y posiblemente a causa de esta situación, se ha producido una severa contracción del crédito interno en el mercado local, impulsado en buena medida por cambios en la cartera de activos del sistema financiero a favor de activos externos. Perú también enfrenta una situación similar, aunque de menor intensidad y el mercado de crédito en Colombia se comienza a recuperar recién después de varios años de severa restricción, después de la crisis del crédito para vivienda. Ecuador por su parte todavía no ha podido resolver definitivamente la situación patrimonial de sus bancos, lo que

ha demandado recursos fiscales importantes en el año 2001 y Venezuela está sufriendo los efectos de presiones por devaluar, las que han impulsado alzas en las tasas de interés ante la reticencia del Banco Central de ese país a aceptar dicha devaluación. Como se puede apreciar entonces, el panorama macroeconómico de los países andinos sigue dominado por las secuelas de la recesión internacional y su impacto en los precios de productos básicos, los que están comprimiendo la actividad económica interna a través de sus efectos directos sobre el Ingreso Nacional y también por sus impactos indirectos en los mercados de crédito.

El costo de la mano de obra, es otro de los factores que afectan la competitividad. Un estudio reciente realizado bajo el auspicio del Banco Interamericano de Desarrollo (Heckmann y Pagés, 2001; BID, 2001), ha ayudado a despejar muchas dudas sobre la situación de los mercados laborales en América Latina y su competitividad. A continuación se presentan dos de los aspectos más importantes:

a. Las contribuciones empresariales a la Seguridad Social como porcentaje de los salarios son muy elevadas en la mayoría de los países de América Latina, inclusive cuando se comparan con los países desarrollados. Por ejemplo en Argentina, Uruguay, Colombia, y Brasil, donde las contribuciones patronales se ubican en más del 40 por ciento de los salarios, comparado con un promedio de 35 por ciento para el caso de los países de la OCDE, mientras Perú, Venezuela, Costa Rica, y Ecuador se ubican cerca del nivel promedio de los países desarrollados, (sobre el 30 por ciento de los salarios). Esta situación no sería problemática si los trabajadores pudieran valorar beneficios de la Seguridad Social equivalentes (en proporción a sus salarios) a los que reciben los trabajadores de los países de la OECD, lo que no es el caso.

b. Las provisiones que deben hacer las empresas para los casos de despido en incluso de renuncia voluntaria son también relativamente altas en los países de América Latina y el Caribe, siendo significativamente más elevados que en los países de la OECD. Los casos más extremos son Bolivia, Ecuador, Perú, y Costa Rica, con Honduras, Chile (antes de las últimas reformas que encarecieron más el despido) y México siguiéndolos muy de cerca.

La combinación de estos dos factores, promueve la creación de mercados de trabajo informales, lo cual es muy característico de los países de la región. Esto significa que se pueden encontrar dos clases de trabajadores: los del sector formal que gozan de todos los beneficios de esta elevada protección legal, y los del sector informal que no tienen ninguna protección en su trabajo ni

seguro social o poder de negociación alguno. En este último grupo se ubican comúnmente las personas poco calificadas, muy jóvenes o ancianas.

Es importante mencionar que uno de los obstáculos importantes que perciben los inversionistas extranjeros en los países andinos tiene justamente que ver con esta percepción de elevados costos laborales en los mercados formales, junto con una percepción de regulaciones excesivas en áreas vinculadas, tales como horarios de trabajo, horas extraordinarias, etc. (Vial, 2001).

Algunos países han tratado de flexibilizar sus leyes laborales, en un intento por disminuir la cantidad de trabajadores informales y para promover la competitividad de sus países. Sin embargo, el progreso en esta área ha sido lento y por otra parte, la privatización de la seguridad social es todavía muy reciente como para que sus potenciales beneficios sean valorados por los trabajadores de manera tal que contribuya a rebajar el impacto de las normas existentes en los costos de la mano de obra.

6. Distancia, geografía y costos de exportación.

Las fortunas de América Latina han estado muy ligadas a sus características geográficas y a su historia, empezando por la conquista y colonización de los europeos (españoles y portugueses en su mayoría), en busca de riquezas personales y poder para sus soberanos. Este legado ha marcado profundamente el desarrollo de las sociedades latinoamericanas. Los europeos inicialmente vinieron como conquistadores (soldados) y solo después se convirtieron en terratenientes, al recibir los premios en tierras y esclavos por sus servicios a la corona. A diferencia de Norteamérica donde los europeos llegaron como colonos a trabajar para sí mismos, los conquistadores llegaron a servir a la Corona y a enriquecerse con tierras, oro y siervos indígenas⁸. Esto creó una división de clases dentro de la sociedad marcada no solo por las diferencias de riqueza, sino también por el origen racial. Con el tiempo, las razas se mezclaron (Guatemala y algunos países andinos pueden ser la excepción), y poco a poco fue surgiendo una clase media, especialmente a lo largo del siglo XX. No obstante, sigue habiendo una mala distribución de la riqueza y ella sigue siendo una importante fuente de desigualdades en el acceso al poder y las oportunidades.

⁸ Algunos autores van más lejos y atribuyen parte importante de la responsabilidad por el subdesarrollo de América Latina a patrones culturales trasplantados desde España. Véase Harrison, 1985) entre muchos otros.

Durante las últimas décadas del siglo XX han ocurrido una serie de cambios sociales y demográficos que probablemente cambien el panorama sociopolítico radicalmente en el futuro. Las reformas agrarias y la inmigración de la población de las áreas rurales hacia las ciudades, así como la disminución de la importancia de la agricultura, han socavado el rol de la propiedad rural como fuente de poder político y económico, a pesar de que en algunos países las zonas rurales están muy sobre-representadas en el poder legislativo, lo que es fuente de fuertes presiones proteccionistas. Además, las mejoras en el acceso a la educación y la internacionalización de las actividades económicas han disminuido el poder político y económico de las élites tradicionales. Las reformas económicas también han ayudado a este proceso, especialmente en aquellos países donde se ha privatizado los fondos de pensiones, permitiéndoles a los trabajadores disfrutar de las ganancias de capital provenientes de las reformas económicas y la globalización. A pesar de que la división de razas todavía está presente con fuerza en varios países (especialmente los andinos), el incremento de la conciencia política y la posibilidad de participar en el ámbito político a través de los partidos políticos, puede ayudar a alcanzar un mejor balance y proveer procesos institucionales que permitan a todos los grupos lograr reconocimiento y respeto.

La dependencia en los recursos naturales, ha tenido un fuerte impacto en la evolución de las economías de los países de la región, dejándolas muy vulnerables a los cambios en los mercados de productos primarios, y sólo permiten acceder a los segmentos menos dinámicos del comercio mundial. Raúl Prebisch y otros pensadores “estructuralistas” resaltaron los peligros de esta dependencia hace más de medio siglo, aunque ellos la vincularon con relaciones de explotación desde los países del “centro” a los de la “periferia”, de manera que las políticas económicas proteccionistas que ellos inspiraron provocaron que las economías de los países se volvieran más dependientes de sus recursos naturales, debido a la sobrevaluación sistemática de las monedas locales, y el aislamiento de las empresas locales de la competencia. Esto impidió que las empresas locales pudieran desarrollar estándares de calidad y las capacidades necesarias para innovar que se requieren para competir en los mercados internacionales.

La geografía ha influenciado mucho las economías de los países, determinando el tamaño de los mercados y las áreas económicas viables en la región. Una de las principales diferencias entre Norte y Sudamérica, es que la segunda no cuenta como la primera con una planicie central fértil que invite a la colonización, y que además sirva de puente para conectar las dos costas densamente pobladas. La amazonía no se logró colonizar, y sólo en las pampas de Argentina se puede encontrar la clase de territorio que podría servir de puente entre el Este y el Oeste, pero es

precisamente allí donde los Andes son más altos y difíciles de atravesar. Inclusive en la actualidad, sólo un paso montañoso entre Argentina y Chile está accesible todo el año, y aún así, los camiones deben desviarse alrededor de 1.500 millas durante la parte más dura del invierno.

Una de las características principales de Sudamérica, es el efecto de la tajante división de su territorio por los Andes y la Amazonía. Los mercados se desarrollaron para poblaciones pequeñas dentro de cada país, con muy pocas posibilidades para las industrias de aprovechar las economías de escala. La apertura del Canal de Panamá, dejó a Sudamérica fuera de las principales rutas de navegación, aislando aún mas éstos mercados⁹.

Como muestra el trabajo de Bonifaz et al. (2002), además de estar aislados geográficamente, éstos países, tienen controles y procesos burocráticos que dificultan el comercio y una fuerte protección del sector transporte (especialmente el aéreo y el marítimo) que los obliga a llegar a costos más altos a los mercados de destino y dificulta la tarea de proveer de infraestructura adecuada.

La región de América Central y el Caribe está situada mucho mas cerca de los mercados de Norteamérica y cuentan con mas accesibilidad a las líneas navieras de Europa; sin embargo, no han logrado aprovechar las ventajas de esta proximidad, excepto en la exportación de productos tropicales tradicionales. No fue hasta la década pasada que algunos países como República Dominicana, México, Costa Rica, y Honduras, lograron integrar sus industrias a los mercados de Estados Unidos por medio de la construcción de plantas industriales con empresas estadounidenses, aprovechando las mejoras en el acceso a éste mercado a través de acuerdos internacionales de libre comercio, incentivos para las zonas francas, o la combinación de ambos.

También se han visto algunos signos de mejoras en Sudamérica, por una parte, gracias a los acuerdos regionales de libre comercio que se mencionaron anteriormente. Por otra, por la integración física y económica que está tratando de eliminar las barreras para el comercio y transporte de mercancías, materia prima y fuerza laboral entre los países. Por otro lado, la reciente iniciativa de promover la integración regional a través de ejes integrales, que incluyen la infraestructura de transportes, energía, y telecomunicaciones, es un paso importante en el

⁹ Para más información sobre la influencia de la geografía en el desarrollo económico, véase Gallup et al. (1999); para un enfoque particular sobre América Latina y el Caribe, BID (2001). Capítulo 3.

progreso de éstos países, que cuentan con la participación activa de organismos multilaterales como el BID y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

7. ¿Qué se necesita para lograr la competitividad de América Latina?

Si se analiza la situación de los países en los últimos quince años, se puede notar que solo Chile ha logrado mantener una tasa de crecimiento continua, que además está entre las diez más altas del mundo. Si la perspectiva de tiempo es más amplia, (los últimos cuarenta años), no ha habido ningún país de América Latina que se sitúe entre los diez países de más alto crecimiento, o entre los veinte o treinta. Belice y República Dominicana son los que clasifican mejor, logrando la trigésimo primera y segunda posición respectivamente. Mantener el crecimiento en el largo plazo, sigue siendo difícil para los países de América Latina y el Caribe. Los llamados “milagros económicos” de la región han sido más bien episodios de corta duración y en más de una ocasión han sido seguidos por crisis económicas.

Sólo tres países de la región (Brasil, México y Argentina) cuentan con mercados internos suficientemente grandes como para atraer cantidades considerables de Inversión Extranjera Directa con componentes de alta tecnología aprovechando únicamente ese factor. Sin embargo, su propia experiencia y la de otros países con grandes mercados internos, tales como China, India, e Indonesia, muestra que el tamaño por sí solo no es suficiente como para desencadenar un proceso dinámico de industrialización y desarrollo, especialmente cuando existen altos niveles iniciales de pobreza en el país. De hecho, los países grandes que realmente han logrado un crecimiento rápido y continuo, han sido los que se han integrado a la economía mundial. Primero ellos fueron capaces de atraer IED para abastecer su mercado interno, pero a medida que probaron ser plataformas de producción competitivas, comenzaron a atraer inversión – nacional y extranjera – orientada a la producción de manufacturas para la exportación. Los tres países mencionados han sido recipientes importantes de IED en sus respectivos sectores industriales, pero hoy solo México aparece claramente encaminado en un proceso de industrialización orientado a la exportación.

Los otros países no tienen esta opción, ya que sus mercados locales no son lo suficientemente atractivos como para apoyar producciones en gran escala que sobrepasen los mercados locales y se orienten hacia la exportación. Si quisieran desarrollar una capacidad de exportación significativa en productos y servicios, deberían volverse atractivos para los inversionistas extranjeros por otras cualidades distintas al hecho de tener grandes mercados internos.

Por otra parte, estos países han alcanzado un nivel de ingreso por habitante relativamente alto, en relación a la dotación de capital (físico y humano) sobre la base de la explotación de sus riquezas naturales. Esto limita seriamente sus posibilidades de competir en la exportación de manufacturas livianas, altamente intensivas en mano de obra no calificada, con países como China, India y otros que cuentan con una enorme fuerza de trabajo, con niveles crecientes de educación. Es muy posible entonces que el camino hacia el desarrollo de capacidad exportadora en sectores industriales pase por actividades que son más intensivas en capital, tecnología y capacidades de la fuerza de trabajo que lo que ha sido la ruta tradicional de los países asiáticos que comenzaron aprovechando la abundancia de mano de obra barata y posteriormente han derivado hacia otros sectores con mayor productividad del trabajo. Ello ha sido parte de un proceso paulatino, que permitió avanzar gradualmente en el fortalecimiento del capital humano y la capacidad de absorción de tecnologías.

Otro factor importante a la hora de atraer IED es la proximidad de los países a los principales mercados; y sólo unos cuantos países de América Latina y el Caribe pueden aprovechar esta proximidad: México, América Central y los países del Caribe, y aquellos países de Sudamérica que cuentan con acceso directo al Caribe. En la última década varios de estos países han efectivamente tomado este camino y hoy vemos que República Dominicana, México, Honduras y Costa Rica han captado inversiones y han desarrollado una capacidad exportadora de manufacturas como parte de un proceso de traslado de la capacidad de las empresas productivas de los Estados Unidos, dirigido a reducir los costos de producción desde una perspectiva globalizada. La accesibilidad de estos países a los mercados estadounidenses ha sido un factor determinante en este proceso. Mientras Estados Unidos esté dispuesto a mejorar el acceso de otros países a sus mercados a través de acuerdos regionales, implementación de FTA (Acuerdos de Libre Comercio) bilaterales o colectivos, esta es una opción que los países de América Latina y el Caribe deberían considerar dentro de su estrategia general de expansión. Sin embargo, tal como señala Abreu (2002) no cabe esperar que se repitan los impactos de NAFTA en México en otros países más alejados y con menores vinculaciones comerciales con Estados Unidos, como podrían ser Chile, Colombia o Argentina.

Dentro de este panorama general, México emerge como el país que cuenta con mayores ventajas para sostener un proceso de crecimiento alto, aprovechando su proximidad a los Estados Unidos y su relación privilegiada con ese país, que le proporciona un acceso especial a este mercado. El

hecho de contar con un mercado interno grande puede de alguna forma, ayudar a mitigar los efectos de la volatilidad del precio del petróleo y disminuir la vulnerabilidad de su economía ante los ciclos económicos de Estados Unidos. La puesta en marcha de NAFTA, ya ha dado sus frutos en el desarrollo de una industria de *maquila* a gran escala, sin embargo, ésta debe seguir incrementando su productividad para mantenerse competitiva.

Pero incluso el acceso a los mercados estadounidenses no es suficiente para asegurar un crecimiento económico continuo a largo plazo. Primero que todo, estos países todavía siguen siendo muy vulnerables a los ciclos de la economía de Estados Unidos, los cuáles pueden afectar de manera significativa a éstos países, como está sucediendo actualmente en México, Costa Rica y República Dominicana. Segundo, estos países deberán realizar cambios importantes en su estructura económica y social para seguir siendo competitivos conforme aumenten sus niveles de ingreso, o de lo contrario volverán a estancarse. A este respecto, no son tan diferentes de los países que están mas lejos de los Estados Unidos, ya que pueden aprovechar la cercanía para iniciar los procesos de crecimiento antes, pero después de un tiempo deben generar condiciones que permitan lograr aumentos sostenidos en la productividad para mantener su competitividad.

La mayoría de los países de América Latina tienen ingresos por habitante y salarios de trabajadores no calificados superiores a los de los países asiáticos (BID, 2001) y sin embargo, no están invirtiendo lo suficiente en capital humano como para ser capaces de competir en las industrias donde se necesita mano de obra mas calificada. Hasta ahora, la única salida a este dilema, ha sido la especialización en los sectores de recursos naturales. Esta estrategia tiene limitaciones y no es suficiente para mantener un alto nivel de crecimiento económico en el mediano plazo.

Entonces, ¿Cuál es el panorama para estos países que no están suficientemente cerca de los mercados internacionales o no tienen mercados internos que los podrían ayudar a iniciar un proceso rápido de crecimiento? Hay experiencias interesantes en países como Australia, Nueva Zelanda y, yendo más atrás en el tiempo, los países escandinavos que pueden dar luces sobre el posible camino a seguir. De alguna manera, la experiencia de Chile en los últimos 15 años podría ser también un primer indicio de un camino en esta dirección dentro de la propia región¹⁰.

¹⁰ La experiencia exitosa de Chile, y el hecho de que tiene el mejor índice de crecimiento y competitividad en la región no significa que el país tenga asegurado su crecimiento en el largo plazo. Su fuerte dependencia de recursos naturales y su limitado desarrollo tecnológico plantean legítimas dudas al respecto.

8. Conclusiones y Recomendaciones

A continuación y a modo de conclusión se resumen algunas de las recomendaciones que se desprenden de este análisis.

a. Reformas para la apertura y libre operación de los mercados que sean perdurables y convincentes: Todos estos países han hecho grandes esfuerzos para eliminar barreras al comercio internacional, trabas a la operación de los mercados y mejorar la integración a la economía mundial. Sin embargo, todos los países han tenido que lidiar con la falta de credibilidad derivada de su larga tradición de estados intervencionistas y por las dudas acerca de la continuidad de las políticas después de los cambios de gobierno. Por ejemplo, en Chile, donde estos procesos de reforma se iniciaron más temprano a mediados de la década de los setenta, los efectos de estos cambios no fueron claros y evidentes hasta que se volvió a instaurar la democracia en 1990 y los inversionistas (nacionales y extranjeros) se convencieron que había una base de respaldo amplio a las reformas de mercado. Una política fiscal prudente, nuevas reducciones en los aranceles, reformas para facilitar un mayor desarrollo de los mercados de capital, la privatización de las compañías proveedoras de agua potable y alcantarillados, y la apertura de nuevas áreas de actividad para el sector privado a través de mecanismos de concesión, fueron algunas de las decisiones tomadas por los gobiernos de centro-izquierda que vinieron después del año 1989, que han permitido consolidar la confianza de los inversionistas, veinte años después de implementadas las reformas iniciales.

b. Mejorar la eficiencia de las instituciones y el respeto de las normas: Los países que han logrado atraer IED, cuentan con instituciones confiables, bajos niveles de corrupción, y el derecho a la propiedad privada está bien protegido por las leyes, el sistema judicial y la policía. Es claro que los negocios competitivos no podrán prosperar si sus oportunidades dependen de la buena voluntad de políticos o jueces. La inversión – nacional y extranjera – se verá desalentada en este ambiente. La inversión y la innovación dependen de la habilidad de planificar, y para esto es necesario cierta predicibilidad de las políticas futuras y del comportamiento de las instituciones y especialmente del gobierno. Muchos países de América Latina y el Caribe, se han dedicado a realizar reformas en instituciones claves como el Poder Judicial, el Banco Central, etc. y por lo tanto es posible que se vea un importante progreso en esta área en el futuro. Por otra parte, los esfuerzos por una mayor transparencia y un uso más extendido de medios electrónicos, pueden ayudar a las instituciones a satisfacer mejor las necesidades de sus usuarios, y facilitar el control

de la gestión de las autoridades por la ciudadanía. De hecho varios gobiernos (Brasil y Chile entre ellos) están utilizando internet con este propósito.

c. *Inversión en Capital Humano:* en las últimas décadas los países de América Latina han hecho esfuerzos por mejorar la cobertura de sus sistemas educacionales, con progresos importantes en educación primaria. Sin embargo ellos no han sido suficientes para lograr mejoras comparables a nivel de la educación secundaria ni tampoco en términos de la calidad del aprendizaje de los estudiantes. Por ejemplo, Chile que es uno de los países donde los niveles de cobertura son más altos y el ritmo de progreso ha sido mayor dentro de la región, ha mostrado un desempeño pobre en las pruebas de conocimientos y destrezas en pruebas internacionales. La mayoría de estos países debe aumentar la cantidad de recursos dirigidos a la educación ya que todavía muestran niveles bajos de inversión. Sin embargo ello no basta. Es claro que hay muchos factores involucrados en un proceso de mejora sistemática del capital humano y del sistema educacional en particular. Se necesita compromiso de parte de las instituciones involucradas para mejorar en forma sistemática la educación y reentrenamiento de maestros, reformar planes de estudios, aumentar la disponibilidad y calidad de materiales de apoyo, y estrechar los lazos con las comunidades. Esto es sólo el inicio de un proceso que se deberá intensificar y adaptar a medida que transcurren los años. Se lograrán pocas mejoras en los niveles de aprendizaje si no se adopta una visión abierta que tome como referencia los niveles internacionales. La penetración masiva de computadoras en los lugares de trabajo y la explosión en el uso de internet son un reto importante para estos países, en los que las habilidades básicas de lenguaje escrito, conocimientos de computación, y conocimientos básicos de Inglés, son o serán indispensables en casi todos los trabajos del sector formal en un futuro cercano. Desgraciadamente los sistemas educativos a los que tiene acceso la gran mayoría de la población de la región no están preparados para generar estas aptitudes en sus estudiantes. Romper esta trampa en que sólo unos pocos jóvenes – en su enorme mayoría proveniente de familias acomodadas – tienen acceso a una educación de buen nivel, es un enorme desafío, pero que es necesario enfrentar cuanto antes para evitar el desperdicio de talentos y la perpetuación de brechas de ingreso cada vez menos aceptables. Esto es de especial importancia para los países de ingresos medio en la región, incluyendo a Argentina, Uruguay, Costa Rica, Chile, Venezuela, Colombia y Brasil, cuyas industrias manufactureras deben competir con las de Tailandia, Filipinas o China, países en los cuáles el ingreso por habitante es aproximadamente la mitad de los primeros, eliminando por tanto la opción de apoyarse en salarios relativamente bajos (en comparación con los vigentes en los mercados de destino). La mayoría de los países latinoamericanos ha alcanzado niveles de ingreso que les

obligan a desarrollar industrias y servicios de exportación que requieren trabajadores especializados, con capacidad de absorber nuevas tecnologías y procesos, y de convertirse en gestores de innovaciones. Esto requiere incrementar la productividad de la mano de obra, lo cuál se puede lograr únicamente con una combinación de trabajadores mejor educados y entrenados, mayores tasas de inversión y mejoras significativas en la eficiencia con que operan las instituciones con impacto en la actividad económica. Incluso ahora, cuando el proceso está en una etapa temprana, algunas de las industrias de *maquila* en México y República Dominicana están perdiendo mercado en industrias textiles y de confección por la dificultad de compensar las ventajas derivadas de los bajos salarios que pagan sus competidores en Asia y Centroamérica. Una fuente de preocupación en el caso de varios países, especialmente en América Central, es el bajo nivel de recaudación fiscal que limita seriamente las posibilidades de los respectivos gobiernos para financiar programas de educación y salud, así como la provisión de bienes públicos esenciales como la administración de justicia, regulación antimonopólica, seguridad, etc. Su incapacidad para hacerlo, está poniendo en peligro sus posibilidades de crecimiento en el mediano plazo. Por cierto, gobiernos muy grandes e ineficaces obstaculizan el crecimiento, pero por otra parte se requiere de una provisión básica de bienes públicos para sentar las bases de un crecimiento continuo.

d. *Búsqueda continua y sistemática de ganancias de eficiencia:* Los países pequeños y que se encuentran lejos de los principales mercados, no pueden desaprovechar ninguna ventaja por pequeña que ésta sea. Ellos enfrentan una tarea de suyo difícil para integrarse con éxito a los mercados mundiales y por ende deben estar permanentemente “moviendo la frontera” en términos de la eficiencia con que se usan recursos públicos y privados. Para ello deben dedicarse sin descanso a remover las regulaciones burocráticas, los nichos monopólicos, ineficiencias en la infraestructura, y cualquier otro obstáculo que pueda afectar el desarrollo de éste sector. Nuestro trabajo en los países andinos muestra que las normas y operación de las aduanas, las regulaciones y “convencionalismos” del sector transportes, y algunas regulaciones del mercado laboral así como los trámites y requerimientos legales para empezar nuevos negocios, son barreras que desalientan la inversión y la creación de empleos formales y limitan el desarrollo de nuevos sectores y actividades. En varios países se percibe a las regulaciones ambientales como otro factor importante que dificulta más de la cuenta las inversiones.

e. *Uso prudente de los recursos naturales:* Los recursos naturales han sustentado niveles de vida que de otra manera no habrían sido posibles, para los actuales niveles de productividad, en la

mayoría de los países de América Latina y especialmente en la región andina. Sin embargo, en la gran mayoría de los casos esta bendición de la naturaleza ha resultado una espada de dos filos, que ha terminado retardando el inicio de un proceso de desarrollo dinámico en la región. La abundancia de rentas de recursos naturales tiende a sobrevalorar sus monedas (Sachs y Warner, 2001) y desplazar el capital (físico y humano) hacia la producción de bienes y servicios no transables, postergando la industrialización y posiblemente generando una trayectoria de crecimiento a largo plazo que se caracteriza por una distribución de los ingresos relativamente concentrada (Leamer y Schott, 1999). Por otra parte son una fuente importante de inestabilidad macroeconómica, con efectos de corto plazo que tienden a ser amplificados por los mercados financieros (Braun y Hausmann, 2002) y con impactos a mediano plazo sobre la capacidad de estos países para atraer inversiones a otros sectores transables (Leamer y Schott, 1999). Si bien los efectos de la volatilidad de los términos de intercambio se pueden contrarrestar con una adecuada combinación de políticas macroeconómicas anticíclicas (o al menos neutrales) y posiblemente con la utilización de “fondos de estabilización” de ingresos bien definidos, ello ha sido la excepción más que la norma en la región, donde solamente se puede mencionar el caso de Chile en los 90s como un caso realmente exitoso en este plano. La sobrevaluación crónica de la moneda, se podría evitar en principio, restringiendo el consumo mediante la política fiscal y facilitando la canalización de los ahorros así generados hacia inversiones financieras en el exterior. Sin embargo, la viabilidad política de esta estrategia es por lo menos dudosa, en un ambiente social fuertemente tensionado por altos niveles de pobreza y una distribución del ingreso muy desigual. Por otra parte, la experiencia de los 70s, 80s y 90s muestra el peligro que se esconde en los flujos internacionales de capital, que tienden a amplificar el ciclo económico al moverse con criterios de muy corto plazo, lo cuál resulta particularmente grave en los países que tienen sus exportaciones muy concentradas (petróleo en Venezuela y Ecuador cobre en Chile, por ejemplo). En casos extremos los países tendrán que usar algunos tipos de control de capital compatibles con la tendencia general hacia la liberalización de los mercados en la transición, mientras los intermediarios nacionales y extranjeros aprenden a desarrollar prácticas apropiadas a la realidad de estos países. Los ingresos de los recursos naturales, utilizados sabiamente, pueden ser la base para financiar la inversión inicial en capital humano, tecnología y en desarrollo de la infraestructura, necesarios para avanzar hacia etapas de industrialización más complejas.

f. Ampliación de las oportunidades de comercio y aumento del tamaño de los mercados: El comercio internacional es la mejor manera de aumentar la eficiencia a través de una mejor división internacional del trabajo. La infraestructura de comunicaciones y transportes es esencial

para el desarrollo del comercio, así como lo es la eliminación de monopolios y regulaciones que restringen el desarrollo de los mercados. Las leyes antimonopólicas y el buen funcionamiento de las instituciones encargadas de velar por la competencia son esenciales, especialmente para los países medianos y pequeños. Las barreras al comercio internacional, los controles burocráticos y los “cuellos de botella” en infraestructura también deben ser eliminados si se quiere lograr el éxito en el comercio entre países vecinos (recordemos que América del Sur es el principal mercado para las exportaciones de manufacturas de la propia región). Los países pequeños que están alejados de los principales mercados, deben considerar seriamente reemplazar los aranceles por otra clase de impuestos, ya que los elevados costos de transporte que deben enfrentar, son no sólo suficiente protección, sino una desventaja. Todos los países deberían eliminar las restricciones no naturales, al transporte aéreo, marítimo y naviero, ya que éstas protecciones artificiales, están poniendo en peligro la competitividad de los mercados locales e imponen costos innecesarios a las exportaciones. Por otra parte, las frecuentes y muy variadas formas de protección a los agricultores tienden finalmente a encarecer los alimentos, subiendo el costo de la vida para los sectores más pobres de la población y presionando al alza los salarios de los trabajadores menos calificados, dificultando aún más la generación de empleos formales a su alcance.

g. Desarrollo de capacidades de investigación e innovación: En un comienzo del proceso de desarrollo de exportaciones de manufacturas esto no parecerá una prioridad importante. No obstante, si en esta etapa no se realizan esfuerzos para incrementar la calidad y el acceso a la educación secundaria y superior, los profesionales y técnicos que se necesitarán en diez o quince años, no estarán disponibles a tiempo. Este proceso se encuentra muy atrasado en todos los países de la región y especialmente en los de la Comunidad Andina, donde las tasas de cobertura en estos niveles de enseñanza son bajas y además el ritmo de progreso ha sido lento hasta ahora. Aquellos países que iniciaron antes la apertura de sus economías ya se encuentran más cerca de agotar una primera etapa fácil de expansión y diversificación de exportaciones basada en las ganancias de eficiencia derivadas de dicha apertura. Así vemos que incluso en países de ingresos medios y bajos hay dificultades para competir en industrias livianas en sectores intensivos de mano de obra. Conforme los países van aumentando sus ingresos, deben dedicar más recursos a la investigación y al desarrollo de nuevos productos y servicios, fomentando las relaciones entre las instituciones de investigación y las empresas como una condición necesaria para avanzar hacia trayectorias de crecimiento sostenible en el tiempo. Es interesante destacar la buena posición de Nueva Zelanda y Australia en los rankings sobre capacidad de innovación, siendo ambos casos de

países exitosos, a pesar de estar muy alejados de todos los mercados importantes y que partieron aprovechando su rica base de recursos naturales. A pesar de ello han logrado desarrollar un sector industrial importante y diversificar sus exportaciones

h. Promover activamente la diversificación de las exportaciones: Una tasa de cambio alta y creíble es el factor central de una estrategia de expansión y diversificación de las exportaciones. Por cierto las devaluaciones nominales por sí solas no lograrán que la tasa de cambio alcance este punto, a menos que estén acompañadas de políticas macroeconómicas que eviten un desborde inflacionario. La autonomía de las autoridades monetarias, e instituciones y políticas adecuadas, son esenciales para alcanzar estos objetivos. Como veíamos anteriormente, también será necesario dar un sustento a la innovación sobre la base de políticas específicas y, muy especialmente, la inversión en capital humano. Sin embargo, es muy posible que todo esto no baste, especialmente al comienzo del proceso. En muchos países ha sido necesario aplicar políticas adicionales que apuntan al desarrollo de capacidades exportadoras en lugares o actividades específicas. Esto es especialmente válido en países que no cuentan con la infraestructura o la fortaleza gubernamental necesaria para aplicar las reformas que se mencionaron anteriormente. En este plano la experiencia internacional sugiere colocar incentivos muy bien definidos en torno a zonas para el procesamiento de productos manufacturados para lograr el éxito (Radelet, 1999). En un contexto en que las normas acordadas en el contexto de la Ronda Uruguay están limitando el espectro de instrumentos fiscales (subsidios e impuestos) que pueden ser usados con estos fines, es de suma importancia relacionar estos incentivos a la exportación con el desarrollo de infraestructura y servicios de apoyo y con la promoción de la investigación e innovación (ambas son áreas donde este tipo de instrumentos son considerados aceptables debido a las fallas de mercado). La ubicación de las zonas de procesamiento de exportaciones en la cercanía de centros de investigación y universidades es de la mayor importancia.

Como conclusión final, para que los países que logren ser exitosos, deben avanzar en todas estas dimensiones al mismo tiempo. Los incentivos a las inversiones extranjeras han sido efectivos en Costa Rica entre otras cosas, porque ese país cuenta con una población bien educada, y además el clima institucional otorga credibilidad a los compromisos del gobierno. Los mercados de capital se han desarrollado en Chile, porque los contratos a largo plazo son confiables y se respetan, y la estabilidad macroeconómica favorece la planificación a largo plazo. El crecimiento económico se logrará cuando los principales obstáculos y dudas hayan sido eliminados, y cuando incluso las

instituciones más pequeñas, trabajen efectiva y eficientemente. Una vez que este proceso se inicie, muchas otras cosas funcionarán bien y será más fácil incrementar el nivel de gasto del gobierno para hacer las inversiones en capital humano e infraestructura que se requieren para romper el zapato chino de la dependencia de recursos naturales. Además, el incremento de los salarios y la creación de empleos ayudarán a la incorporación de los sectores más pobres al sistema productivo formal, y los gobiernos podrán dedicar recursos para promover la ciencia y la tecnología. En este contexto será más fácil que la perseverancia, el esfuerzo y la creatividad, reemplacen el comportamiento “rentista” como principal fuente de progreso personal. Horizontes de planeamiento a largo plazo, en medio de un panorama de aumento sostenido en los ingresos, ayudarán a eliminar los obstáculos actuales y futuros que limitan las posibilidades de desarrollo de los países de la región.

Referencias

Abreu, M. de Paiva: “Basis for future competitiveness in Latin America and the Caribbean: Trade agreements and FDI attraction”, en Vial, J. y P. Cornelius eds. *The Latin American Competitiveness Report 2001-2002*. The World Economic Forum and the Center for International Development at Harvard University. Oxford University Press, New York, 2002.

Arellano, J. P.: “International competitiveness and education in Latin America and the Caribbean countries”, en J. Vial y P. Cornelius eds. *Op. Cit.*

Banco Interamericano de Desarrollo. *Latin America after a Decade of Reforms: Economic and Social Progress in Latin America 1997*. Washington DC, 1997.

Banco Interamericano de Desarrollo: *Desarrollo más allá de la economía. Progreso Económico y Social de América Latina 2000*. Washington DC, 2000.

Banco Interamericano de Desarrollo : *The Business of Growth: Striving for Competitiveness in Latin America . Economic and Social Progress in Latin America 2001*. Washington DC, 2001.

Banco Mundial: *World Development Indicators 2001* CD-ROM, 2001

Banco Mundial: *Building Institutions for markets. World Development Report 2002*. Washington D.C. 2002

Barro, R. y X. Sala-i-Martin: *Economic Growth*. The MIT Press, Cambridge, Mass. 1999.

Bonifaz, J.L. ; F. González-Vigil y A. Urrunaga: “Logistics and markets: Overcoming the challenges of a difficult geography” en J. Vial y P. Cornelius eds. *Op. Cit.*

Braun, M. y R. Hausmann : “Financial development and credit crunches: Latin America and the world” en J. Vial y P. Cornelius eds. *Op. Cit.*

CEPAL. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago, 2001 (<http://www.eclac.org>).

Cornelius, P.; Hall, T. y J. Kurtzman: “Opacity, foreign direct investment, and economic growth” en J. Vial y P. Cornelius eds. *Op. Cit.*

De Ferranti D., G. Perry, D. Lederman y W. Maloney: *From Natural Resources to the Knowledge Economy. Trade and Job Quality*. World Bank Latin American and Caribbean Studies Viewpoints. The World Bank, Washington DC. 2002.

De Soto, H. *The Other Path*. New York: Harper and Row, 1990.

De Soto, H. *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books, 2000.

Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, y A. Shleifer. “The Regulation of Entry.” Working Paper 7892, National Bureau of Economic Research. September 2000 (<http://www.nber.org/papers/w7892>).

Edwards, Sebastián. "The Order of Liberalization of the External Sector in Developing Countries." *Princeton Essays in International Finance* No. 156 Princeton University, Princeton NJ, 1984.

Gallup, J., J. Sachs, y A. Mellinger. "Geography and Economic Development." En B. Pleskovic and J. Stiglitz (eds.). *World Bank Annual Conference on Development Economics 1998*. Washington, Banco Mundial, 1999.

Harrison, L. : *Underdevelopment is a State of Mind. The Latin American Case*. The Center for International Affairs, Harvard University. Madison Books, Maryland. 1985

Hausmann, R., y E. Fernández-Arias. "The Redesign of the International Financial Architecture from a Latin American Perspective: Who Pays the Bills?" Research Working Paper IADB, WP-440, Diciembre 2000.

Heckman, J., y C. Pagés: "The Cost of Job Security Regulation: Evidence from Latin American Labor Markets." *Economía*. Vol. 1, Número 1. Fall 2000.

Korentayer, E. : "Building the basis for future competitiveness: Latin America and the ICT revolution" en J. Vial y P. Cornelius eds. *Op. Cit.*

Leite, C., y J. Weidmann. "Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption and Economic Growth." Working Paper IMF, 99/85, Julio 1999.

Leamer, E.: "Paths of Development in the Three-Factor, n-Good General Equilibrium Model". *Journal of Political Economy* 95 (5). 1987.

Leamer, E. y P. Schott: "Natural Resources as a Source of Latin American Income Inequality". World Bank Report Memorandum. June 1999.
<http://www.worldbank.org/poverty/wdrpoverty/background/index.htm>

Maclay, C. : "Andean Readiness for the Networked World. Introduction and Regional Overview". Unpublished manuscript, Andean Competitiveness Project, Center for International Development at Harvard University. June 2001.

Mauro, P.: "Corruption and Growth" *The Quarterly Journal of Economics*, Volumen CX, número 3. Agosto 1995.

McArthur, J., y J. Sachs: "The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development." En World Economic Forum and Harvard University: *Global Competitiveness Report 2001-2002*. New York: Oxford University Press, 2001.

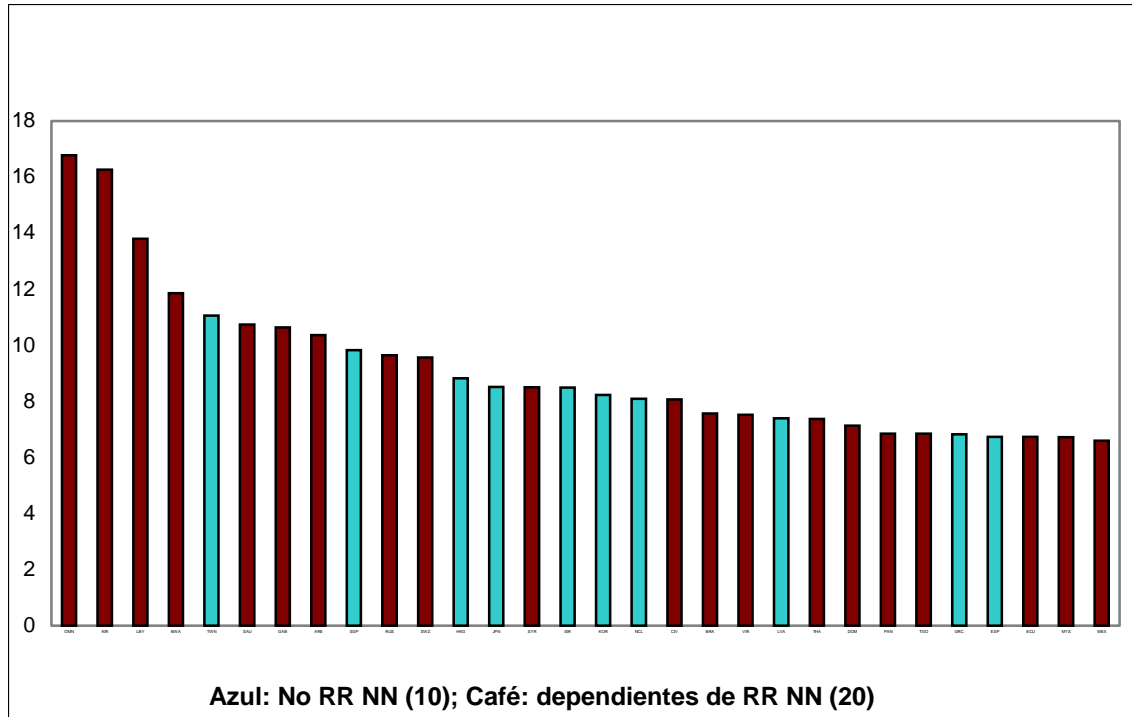
Morley, S., R. Machado, y S. Pettinato . "Indexes of Structural Reform in Latin America." *Serie Reformas Económicas* 12, ECLAC (<http://www.eclac.org>).

Organización Mundial de Comercio (OMC): *World Trade Statistics 2000*, 2000
(<http://www.wto.org>)

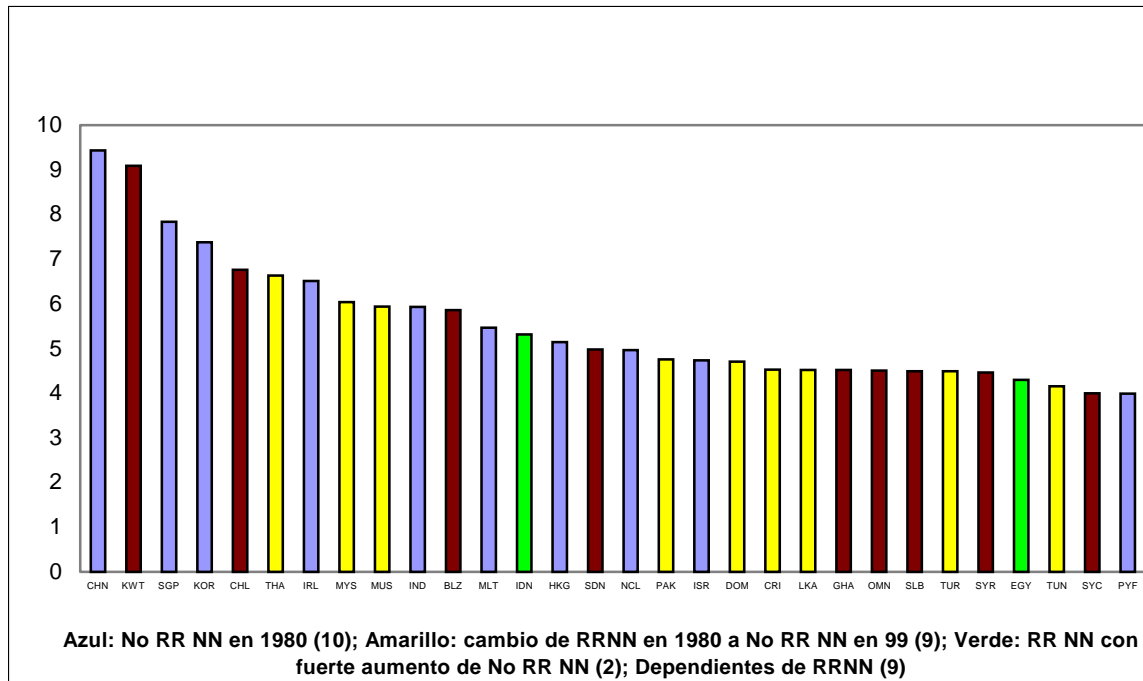
- PREAL: *Lagging Behind. A report card on education in Latin America*. A report of the Task Force on Education, Equity, and Economic Competitiveness in the Americas. 2001. <http://www.thedialogue.org/>
- Radelet, S.: "Manufactured Exports, Export Platforms and Economic Growth." HIID, Cambridge, Agosto 1999. <http://www.hiid.harvard.edu/caer2/>
- Sachs, J. y J. Vial: "Can Latin America Compete?" En Vial, J. y P. Cornelius *Op. Cit.*, 2002.
- Sachs, J. y A. Warner: "Natural Resource Abundance and Economic Growth" National Bureau of Economic Research Trabajo No. 5398, Cambridge, 1995.
- Sachs, J. y A. Warner: "The curse of natural resources. Natural Resources and Economic Development". *European Economic Review* 45, 2001, pp. 827-838.
- Summers, R. y A. Heston: "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988" *Quarterly Journal of Economics*, 106, 2, Mayo 1991; pp 327-368.
- Thorp, R.: *Progreso, Pobreza y Exclusión. Una historia económica de América Latina en el Siglo XX*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 1998.
- Vial, J. : "Inversión extranjera en los países andinos." Andean Competitiveness Project document, Center for International Development at Harvard University, 2001. (www.cid.harvard.edu/andes).
- Vial, J. : " Building institutions for a more competitive region" en J. Vial y P. Cornelius eds. *Op. Cit.* 2002.
- Vial, J. y P. Cornelius: *Latin American Competitiveness Report 2001-2002*. The World Economic Forum and the Center for International Development at Harvard University. Oxford University Press, New York, 2002.
- Warner, A. "Economic Creativity". En World Economic Forum y Harvard University: *The Global Competitiveness Report 2000*. New York. Oxford University Press, 2000.
- Warner, A.: "Economic Creativity and Economic Growth in the 1990s". Unpublished manuscript, May 2001.
- Warner, A. "Reasons for slow and decelerating growth in the Andean Countries". Unpublished manuscript, May 2001 (<http://www.cid.harvard.edu/andes>).
- Williamson, J. ed.: *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Institute for International Economics, Washington D.C. 1990.
- World Economic Forum and Harvard University: *Global Competitiveness Report 2001-2002*. Oxford University Press, New York. 2002.

Anexos

1. Crecimiento y Recursos Naturales 1961- 1975



2. Crecimiento y Recursos Naturales 1986 - 1999



3. Cambios en ubicación en ranking de crecimiento económico y dependencia de recursos naturales

