

Razones para el Crecimiento Lento y Desacelerante en los Países Andinos

Andrew M. Warner

Center for International Development at Harvard University

Mayo, 2001

1. Introducción.

En los años recientes los países de la región Andina han registrado clasificaciones más bien bajas en Competitividad y no han experimentado crecimiento económico particularmente rápido. Esto no significa que las economías de la región sean incapaces de crecimiento. Al contrario, cada país en la región ha experimentado episodios de crecimiento rápido en el pasado. Parte del crecimiento rápido ocurrió durante el periodo muy temprano de industrialización por sustitución de importación y fue basado en extensos programas de gasto público y cambio estructural rápido de la agricultura a las ciudades. Episodios de crecimiento posterior estuvieron asociados con booms de recursos naturales o subida en prestamos extranjeros, ambos fenómenos son de naturaleza temporal. Lo que la región aún no ha experimentado es una forma particular de crecimiento: crecimiento sostenible asociado con exportación y competitividad externa.

Aunque las economías Andinas en promedio no son competitivas cuando se les mide contra las cincuenta economías líderes en el mundo, cada país tiene algunas firmas y algunos sectores que son altamente competitivos. La región tiende a presentar áreas locales de prosperidad, las cuales están principalmente concentradas en áreas urbanas y no distribuidas ampliamente en la región. El resultado es una región que no es extremadamente pobre, que ha demostrado cierto éxito económico en diferentes períodos de tiempo, pero todavía se queda corta en el tipo de crecimiento rápido y extensivo que genera una verdadera diferencia en los niveles de vida. Además, en cuatro de los cinco países de la región y tal vez Colombia, también, (si las tendencias actuales continúan) el crecimiento se ha desacelerado, sugiriendo que la tendencia se está haciendo gradualmente peor. ¿Qué hay detrás del crecimiento relativamente lento y desacelerante de la región?

La primera etapa del componente de indicadores del Proyecto Andino de Competitividad fue diseñada para usar el rango amplio de los datos en los *Global Competitiveness Reports* para

enfocarse en áreas en las cuales las economías Andinas difieren marcadamente de los otros países, y para investigar estas áreas como posibles causantes de crecimiento lento. El punto fuerte de los datos del *Global Competitiveness Report* (GCR) es que proveen una amplia gama de cubrimiento y un estándar internacional común contra el cual medir el desempeño de cada país. El punto débil de los datos es que muchos de los indicadores se basan en encuestas de percepciones de ejecutivos y por lo tanto dependen de su conocimiento y veracidad. Por tal razón, el proyecto de indicadores comenzó con una serie de seminarios en cada país donde expertos informados tuvieron la oportunidad de criticar y comentar sobre los indicadores del GCR. Después de esta ronda de reuniones, varios puntos fueron seleccionados por cada institución local asociada al Proyecto Andino de Competitividad en los cinco países para análisis más profundo e investigación – puntos para los cuales hubo un consenso de que los datos revelaban algo importante. El resultado fue un conjunto de reportes de cada país el cual se lista al final de este documento.

El presente documento provee un resumen de los resultados principales de la primera etapa de este proyecto. Brevemente discute la definición de competitividad la cual soporta este trabajo y resume la clasificación de los cinco países Andinos, y la evidencia detrás de las calificaciones. El documento después se enfoca en dos importantes causantes del continuo crecimiento desacelerado. Primero, la resistencia al cambio estructural e innovación relacionada a altas barreras de entrada e incentivos reducidos para innovación o transferencia de tecnología. Segundo, el alto costo de capital relacionado a las continuas barreras a importación ocultas y altos costos debidos a mala infraestructura y redes de transporte. El corazón del proyecto, sin embargo, y en donde más atención debe ser puesta, son los cuatro reportes preparados por expertos en Bolivia, Perú, Colombia y Venezuela. Estos proveen mucho más detalle en estos puntos que el que puede resumirse en este corto documento, y también una inspección más comprehensiva de las fortalezas y debilidades competitivas de cada país.

2. Definición de Competitividad.

En nuestra definición, los países son competitivos si pueden alcanzar crecimiento económico rápido y sostenible. Esto requiere más que simplemente estabilidad macroeconómica y más que bajos costos, o la habilidad de vender productos a bajos precios en mercados internacionales, excepto al grado en que estos ayuden al proceso de crecimiento. Esperamos que esta definición de competitividad ayude a reducir la preocupación de que el uso del término en círculos internacionales se había tornado irremediablemente vago e insignificante. De hecho, algunos interpretaron el uso del término como un código ambiguo para pro-negocios, anti-pobres, dogma anti-ambiental, o una “peligrosa obsesión” en las palabras de Paul Krugman¹, porque promovía la noción de que los países podrían solamente ganar en términos económicos a expensas de otros países. La teoría de comercio internacional demuestra, al contrario, que todos los países pueden beneficiarse de un sistema internacional de comercio más integrado.

Por supuesto hay áreas en que las economías se involucran en una rivalidad que tiene elementos de suma cero. Los países compiten para atraer firmas internacionales, y por algunos productos específicos como textiles. Los países en desarrollo compiten por mercados internacionales fijos en el corto plazo. El punto no es que el comercio internacional exista sin estos aspectos de suma cero, sino que estos aspectos puedan ser superados al largo plazo mediante diferentes patrones de especialización. Al nivel global, la economía mundial no es suma cero, es muy posible observar crecimiento y una expansión de comercio por todos los países.

3. Clasificaciones.

Las clasificaciones en términos de crecimiento competitivo de los países Andinos para el 2000 fueron: Perú 48, Bolivia 51, Colombia 52, Venezuela 54 y Ecuador 59. Detrás de estas

¹ Ver Paul Krugman, “Competitiveness: A Dangerous Obsession” Foreign Affairs, number xx 1994.

clasificaciones hubo clasificaciones en el rango de los 50 en creatividad económica, la cual a su vez toma en cuenta innovación, transferencia de tecnología, y nuevas empresas (*start-ups*), y clasificaciones un poco más altas, pero aún bajas, en los Índices de Finanzas y Apertura. La evidencia mostró que estos tres índices, Creatividad Económica, Finanzas y Apertura, estuvieron correlacionados con el crecimiento a través de los países en los años 90 después de controlar por crisis económicas de corto plazo y un número de otros posibles determinantes de crecimiento.

La evidencia de la regresión de soporte se resume en la Tabla 1. El Índice de Creatividad Económica y el Índice de Finanzas son significativos estadísticamente en todas las regresiones. Las variables adicionales que resultaron no ser significativas después de controlar para estas variables incluyen profundidad financiera, gastos de gobierno como parte de PIB, la calidad y ejercicio de la ley (*rule of law*), instituciones, diversidad étnica, y el Índice de Libertad Económica del Heritage Foundation. El Índice de Apertura resultó algunas veces insignificante pero fue retenido como parte del Índice de Competitividad porque este resultado fue sensible a la presencia de un país en particular en la muestra (Costa Rica). En muchas otras especificaciones, el índice de apertura fue significativo.

Las clasificaciones mencionadas concuerdan generalmente con el desempeño del crecimiento de los países Andinos durante los 90. Colombia se clasifica 46, en crecimiento real per-capita entre 1990 y 1999, Ecuador 51 y Venezuela 52. Perú se clasifica el más alto en 17, pero éste es el resultado de una fuerte recuperación de una igualmente fuerte caída a finales de los 80, más que una tendencia de crecimiento positiva de largo plazo. Bolivia se clasifica 28, de nuevo en parte porque los 90 fueron una fase de recuperación de los problemas de los 80 (ver Tabla 2 para las tasas de crecimiento). Como se esclarece con la evidencia de la regresión, el Índice de Competitividad explica un poco más del 50 por ciento de la variación en crecimiento a través de los países en los 90. Esto deja bastante espacio para países como Perú y Bolivia que no se ajustan precisamente en la tendencia a través de los países.

Sección 2. Posibles Causas del Crecimiento Lento.

2.1 Barreras de Entrada y Falta de Absorción Tecnológica.

Un aspecto que se destaca en los países Andinos es las altas barreras para *start-ups*. Los ejecutivos que respondieron a la *Executive Opinion Survey* del World Economic Forum reportaron que era muy difícil comenzar un nuevo negocio en Bolivia (clasificación 52), Perú (53), Colombia (54), Venezuela (57) y Ecuador (59). Estas clasificaciones han sido consistentemente bajas en los países Andinos desde que comenzamos a hacer esta pregunta en 1998. Más aún, esta percepción es apoyada por datos adicionales recientemente recolectados por el Banco Mundial que miden el número promedio de procedimientos, tiempo promedio y costo requerido para comenzar empresas en varios países. En la Tabla 3 listamos los países en orden de ambientes más hostiles a *start-ups* de acuerdo con nuestra encuesta. En Ecuador a un empresario se le requiere satisfacción de 12 procedimientos que toman en promedio 141 días hábiles y cuestan en promedio 15.5 por ciento del ingreso anual per-capita. Se puede ver que todos los países Andinos se encuentran cerca del tope de la tabla, lo cual implica ambientes extremadamente difíciles para *start-ups*.

La Figura 1 muestra que los datos de la encuesta de opinión sobre facilidad de *start-ups* y los datos midiendo el número de procedimientos requeridos está altamente correlacionada. La Figura 2 también muestra que los datos sobre el número de días que se requieren para comenzar operaciones como entidad legal también están correlacionados con los datos de la encuesta. Éstas son evidentemente dos de las razones por las cuales los ejecutivos califican a los países Andinos como lugares difíciles para *start-ups*. Una tercera razón es el costo requerido para satisfacer los procedimientos, mostrados en la última columna de la Tabla 3. Estos costos no incluyen costos no oficiales incurridos en la obtención de las licencias. Esta omisión puede ser una razón para el hecho mostrado en la Figura 1 que Bulgaria, Ucrania, Ecuador y Zimbabwe

son percibidos como ambientes más difíciles para *start-ups* que el número oficial de procedimientos sugeriría.

El ambiente difícil de *start-up* en los países Andinos no es solamente relacionado al número de requerimientos administrativos. Cuando se preguntó si es fácil obtener un préstamo bancario con sólo un buen plan de negocios y un poco de colateral, los respondientes en todos los países Andinos estuvieron en fuerte desacuerdo (ver página 289 del *Global Competitiveness Report 2000*). Cuando se preguntó si el financiamiento de *venture capital* estaba disponible, los ejecutivos, de nuevo clasificaron a los países Andinos en el fondo de la lista de países.

Una razón por la cual altas barreras de entrada pueden deprimir el crecimiento es que éstas sirven para frustrar la innovación y la difusión de innovación a través de la economía. Esta idea es incorporada en el Índice de Creatividad Económica. Este Índice mide la habilidad de un país para desarrollar nuevas tecnologías y técnicas por sí mismo o importarlas y promover su difusión con un sistema financiero y regulatorio que apoye nuevas organizaciones y *start-ups*¹. Una idea fundamental del índice es que no es esencial para el crecimiento que un país tenga la habilidad de hacer su propia innovación siempre y cuando el país pueda absorber nuevas tecnologías del extranjero mediante licenciamiento internacional o inversión extranjera directa o empresas de propiedad compartida.

Una segunda idea detrás del índice es que para mejor difusión de nuevas tecnologías, nuevas técnicas y nuevas ideas en una economía, ayuda el tener políticas que apoyen nuevas empresas y organizaciones. La razón es que empresas grandes o ya existentes, algunas veces tienen un incentivo para bloquear innovación porque ésta tiende a desplazar la demanda por sus productos más antiguos y las compañías han desembolsado grandes montos de inversión en sus productos más antiguos. Las nuevas compañías no están tan oprimidas por estos incentivos

¹ Ver Andrew M. Warner "Economic Creativity", *Global Competitiveness Report, 2000*, New York: Oxford University Press, 2000, pp. 28-38. En el análisis estadístico contenido en este artículo, el Índice de Creatividad Económica fue hallado como positivamente correlacionado con tasas de crecimiento en los 90, después de controlar por niveles de ingresos iniciales, ahorros y tasas de inversión, profundidad financiera, apertura a comercio internacional y crisis económicas.

competitivos. Mientras que es indudablemente cierto que nuevos productos algunas veces complementan productos ya existentes, la tendencia general es que eventualmente los nuevos productos reemplazan a los productos existentes. Si pensamos en productos que estuvieron en uso hace 30 años, la mayoría han sido reemplazados por productos nuevos los cuales suelen ser radicalmente diferentes.

Los países andinos no califican alto en innovación o en la habilidad de absorber activamente tecnologías del extranjero. La segunda calificación es medida por bajas clasificaciones en preguntas de encuestas sobre el grado de inversión extranjera directa y el grado de licenciamiento de tecnologías extranjeras. También es corroborado por datos que muestran que la composición de exportación de la región Andina no está orientada hacia productos de alta tecnología. Este tema es examinado extensivamente en el papel escrito por Fabio Sánchez y Paula Acosta.

Las barreras de entrada también pueden retardar el cambio estructural - el movimiento de capital y mano de obra a nuevos sectores o actividades en respuesta a nuevos incentivos – debido a que este tipo de cambio también suele requerir nuevas empresas. Al mismo grado en que la falta de cambio estructural es la causa subyacente de estancamiento en el crecimiento, las barreras pueden ser responsables por la desaceleración en el crecimiento.

2.2. Altos Costos de Capital Debidos a Barreras al Comercio Internacional Relacionadas a Geografía y Políticas.

Las barreras al comercio pueden deprimir el crecimiento si éstas suben los precios de bienes capitales comercializados internacionalmente o insumos intermedios. Más altos precios en bienes capitales reducirán el incentivo a invertir en todos los sectores, no comercializados y comercializados, a menos que los precios de los productos en estos sectores suban proporcionalmente, lo cual no es nada probable. Para medir el alcance de dichas barreras, lo que importa no es la tarifa oficial, sino todos los cargos asociados con la importación, tales como

pagos en el aeropuerto, pagos por licencias, sobornos, cargos bancarios por procesamiento de pagos y costos de transporte. Dichos precios elevados también indican que cualquier monto de gasto de inversión o ahorro va a traducirse en menor inversión real y acumulación real de capital, porque la mayor parte del gasto de inversión nominal es desperdiciada en gastos asociados. Altos costos de importación también significan que los países estarán en desventaja comparativa en mercados internacionales relativa a los otros países al vender exportables a países terceros. Esto reducirá el incentivo para firmas extranjeras en invertir en uno de los países Andinos, así que los desincentivos de inversión no solamente aplican a firmas domesticas.

Las tarifas oficiales en algunos de los países Andinos son más bien bajas, especialmente comparadas con algunos niveles mucho más altos de tarifas en estos países en décadas anteriores. En 1999, el Heritage Foundation reportó que los niveles promedios de tarifas en Colombia, Perú, Venezuela y Ecuador eran todos aproximadamente 10 por ciento, con Bolivia un poco más bajo a 5 por ciento (reportado en el *Global Competitiveness Report 2000*, p. 303). Sin embargo, cuando se pidió a los ejecutivos estimar el monto total en que todos los pagos asociados con la importación elevan el costo de equipo extranjero, los montos fueron mucho más altos. La respuesta promedio de esta pregunta es mostrada en la Figura 3 en el eje vertical con la tarifa oficial medida en el eje horizontal. La escala para la pregunta de la encuesta se extiende de 1 (10 por ciento) a 2 (20 por ciento) y 3 (30 por ciento) y así sucesivamente, así que una respuesta de 2.5 puede ser interpretada como un estimado que el costo de importación promedio de ese país fue aproximadamente 25 por ciento.

Notar en la Figura 3 que cuatro de los cinco países Andinos están en el noroeste de la figura - significando todos altos – incluso cargos de impuestos relativos a los montos de tarifas oficiales. En comparación con tarifas promedio oficiales de aproximadamente diez por ciento, los cargos totales de importación son estimados alrededor de 33 por ciento en Bolivia, 30 por ciento en Perú, 31 por ciento en Venezuela y 32 por ciento en Ecuador. En Colombia los estimados son aproximadamente 26 por ciento. Estos estimados colocan a los países Andinos como poseedores de algunos de los más altos cargos de importación en el mundo.

Este asunto es investigado en mayor detalle en el reporte de Indicadores de Marcela A. de Guzmán para el caso de Bolivia. Sus estimados (Cuadros No 6 y 7) son que los cargos totales de importación elevan el precio de un artículo de consumo de Canadá en 115 por ciento y un artículo de capital en 99 por ciento. De estos, los elementos principales son tarifas e impuestos de 32 por ciento, costos de transporte de 46 por ciento y seguro y otros cargos de más o menos 18 por ciento. Bolivia es un ejemplo extremo con cargos de transporte más altos de lo normal, pero este ejemplo sugiere que la diferencia entre tarifas oficiales y cargos totales de importación pueden ser bastante dramáticas. Como mínimo, estos números sugieren que los respondientes a la encuesta de opinión ejecutiva subestiman el monto total en que cargos adicionales elevan el precio de artículos importados.

Todos los países en la región Andina han procurado la liberalización del mercado en los años recientes y las medidas de control de comercio son mucho más bajas que en décadas anteriores de sustitución de importaciones. Sin embargo, el resto del mundo ha hecho lo mismo. Los datos comparativos del GCR, sugieren que mientras que los países Andinos puedan ser más abiertos comparados con su propia historia, el resto del mundo se ha liberalizado extensamente, así que la región aún está algo cerrada en relación al resto del mundo. Los datos también indican que los costos de importación asociados con altos costos de transporte y aislamiento geográfico son significativos, aún más cuando otras formas de costos de importación son reducidas. El aislamiento geográfico es una razón más por la cual la región no es tan abierta como el resto del mundo.

3. La Próxima Etapa.

Las fuerzas determinantes detrás del crecimiento económico del pasado en los países de la región Andina – gasto público y acumulación de capital, transferencia rápida de labor de agricultura a áreas urbanas, booms en precios de productos o descubrimientos minerales, y flujos de capital extranjero – probablemente no van a servir como recursos para expansión económica continuada al largo plazo. Los datos en el *Global Competitiveness Report* revelan que las

economías de la región no están aún en buena posición para crecimiento basado en la estrategia de competitividad externa y crecimiento de exportación. Lo que se necesita es remover los obstáculos al cambio estructural y a la flexibilidad económica que están retrasando esta transformación.

Una lectura del *Global Competitiveness Report* puede dar la impresión que los países Andinos necesitan reformas simultaneas en varios frentes para alcanzar el crecimiento. Esto no es necesariamente cierto. Países con rápido crecimiento casi nunca arreglan todos sus problemas de competitividad antes de comenzar a crecer. La tendencia más bien es que ciertos sectores comienzan a crecer y esto conduce a éxito en otros sectores y una continua actualización de reformas y competitividad.

La evidencia estadística de crecimiento en los 90 presentada en la Tabla 1 de este reporte tiende a soportar la idea de que una estrategia enfocada en transferencia de tecnología, flexibilidad y exportación, puede conducir a un crecimiento más rápido. A los países que combinaron innovación, transferencia de tecnología y flexibilidad – medida por la facilidad de start ups – les fue bien en los 90. Algunos ejemplos son Polonia, Singapur, Irlanda y Chile. Esta evidencia no es decisiva porque el período de tiempo es corto y nada es medido perfectamente, sin embargo es sugestiva.

Referencias Bibliográficas.

Lic. Marcela A. de Guzmán y Kristian Rada Pantója, “Indicadores de Competitividad” Enero 2001, Universidad Católica Boliviana.

_____ “Indicadores de Competitividad para los Países Andinos: El Caso de Perú” Marzo 2001, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Informe Final.

Fabio Sánchez y Paola Acosta, Proyecto Indicadores de Competitividad, Enero de 2000, CEDE: Universidad de Los Andes.

Lino Clemente R. “Venezuela y los Indicadores de Competitividad”, Marzo 2001, Venezuela Competitiva: Centro Nacional para la Competitividad.

Tabla 1. Resultados de Regresión Apoyando el *Growth Competitiveness Index* en el *Global Competitiveness Report, 2000*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Índice de Creatividad Económica	0.69 (3.00)**	0.56 (2.61)*	0.69 (2.99)**	0.64 (2.78)**	0.72 (2.90)**	0.67 (2.72)**	0.65 (2.95)**
Índice Financiero	1.32 (2.46)*	1.03 (2.28)*	1.25 (2.62)*	1.45 (3.18)**	1.32 (2.54)*	1.29 (2.67)*	2.10 (3.85)**
Internacional Índice	0.79 (1.54)	0.50 (1.06)	0.76 (1.52)	0.66 (1.39)	0.74 (1.48)	0.88 (1.68)	1.22 (2.26)*
log PIB en 1992	-1.28 (3.44)**	-1.00 (2.80)**	-1.29 (3.27)**	-1.46 (3.45)**	-1.21 (3.16)**	-1.29 (3.14)**	-1.53 (4.25)**
Índice de Crisis	-1.48 (2.99)**	-1.52 (3.44)**	-1.50 (3.18)**	-1.48 (3.28)**	-1.51 (3.20)**	-1.46 (2.95)**	-1.21 (2.67)*
Profundidad Financiera	0.00 (0.33)						
Porcentaje de Inversión		0.10 (2.57)*					
Gastos de Gobierno en porcentaje de PIB			0.00 (0.19)				
Índice de <i>rule of law</i>				0.07 (0.44)			
Índice Institución					-0.14 (0.36)		
Diversidad Étnica						0.00 (0.31)	
Índice de Libertad Económica							0.91 (1.77)
Observaciones	54	55	55	47	55	50	53
R ²	0.59	0.64	0.59	0.63	0.59	0.57	0.64

Valor absoluto de estadística-t en paréntesis

* significativo a nivel 5%; ** significativo a nivel 1%

Variables:

Variable Dependiente: crecimiento anual promedio en PIB real per capita, 1992 – 1999. Para países que tuvieron recesión en 1993, el cálculo es para el período de 1993 a 1999.

Índice de CE: Índice de Creatividad Económica, ver capítulo por Andrew Warner para detalles.

Índice Financiero: ver ediciones previas del GCR para detalles.

Índice Internacional: ver ediciones previas del GCR para detalles.

log PIB en 1992: PIB per capita de 1992 en poder de adquisición - ajustado a dólares americanos (recurso IMF).

Crisis: Variable *Dummy* diseñada para controlar por la presencia de una crisis económica severa en los 90. Esta variable toma el valor de 1 si el país ha tenido ya sea (a) tres años de crecimiento negativo en los 90, o (b) caída acumulativa de más de 10 por ciento en PIB durante los años de crecimiento negativo. Los países son Indonesia, Tailandia, Rusia, Jordania, Suiza, Turquía, Venezuela, Ucrania, Bulgaria, Zimbabwe y Ecuador. Para los otros países el valor es 0.

Profundidad Financiera: Variable de Profundidad Financiera medida como activos totales del sistema bancario divididos por PIB (1998). Ver King and Levine (1993).

Tasa de Inversión: formación de capital fija bruta en porcentaje de PIB, ambos medidos en moneda local actual, 1999.

Gastos del Gobierno: Gastos totales del gobierno general, netos de transferencias entre niveles de gobierno, en porcentaje de PIB, 1998.

Índice de *Rule of Law*: Variable para medir la calidad del sistema legal, usada en Knack and Keefer (1995), y Barro and Sala-i-Martin (1995, p. 439). Fuente: Political Risk Services.

Instituciones: ver ediciones previas del GCR para detalles.

Etnicidad: Medida de Etnicidad-fraccionalización lingüística en 1960 usada en Mauro (1995) y Easterly and Levine (1997). Fuente: Taylor and Hudson (1972) cuyos cálculos se basaron en datos de Atlas Narodov Mira (Department of Geodesy and Cartography of the State Geological Committee of the USSR, 1964), reportado en Mauro (1995, p. 708).

Índice de Libertad Económica: Índice de Libertad Económica excluyendo el índice de restricciones comerciales. Fuente: Johnson and Sheehy 1996.

Referencias:

King and Levine (1993), Finance and Growth: Schumpeter Might be Right, *Quarterly Journal of Economics*, 108:3 pp. 717-37.

Knack and Keefer (1995) Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests using Alternative Institutional Measures, *Economics and Politics*, 7:3 pp 207-27.

Barro and Sala-i-Martin (1995), *Economic Growth*, Boston: McGraw-Hill.

Paolo Mauro (1995), Corruption and Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 110:3, pp. 681-712.

Taylor and Hudson (1972), *World Handbook of Political and Social Indicators*, Ann Arbor, MI, ICSPR, 1972.

Easterly and Levine (1997) Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions, *Quarterly Journal of Economics* 112: pp. 1203-50.

Johnson and Sheehy (1996) *1996 Index of Economic Freedom*, Washington, The Heritage Foundation 1996.

Table 2. Real Growth in GDP
per-person, 1990 - 1999

1	China	8.75
2	Ireland	5.64
3	Vietnam	5.09
4	Taiwan	5.03
5	Chile	4.83
6	Korea	4.67
7	Singapore	4.56
8	Malaysia	4.47
9	Luxembourg	3.99
10	Mauritius	3.90
11	Argentina	3.47
12	India	3.41
13	Poland	3.38
14	Portugal	3.15
15	Thailand	3.13
16	Norway	2.80
17	Peru	2.46
18	Indonesia	2.34
19	El Salvador	2.28
20	Australia	2.25
21	Denmark	2.14
22	Spain	2.13
23	Netherlands	2.10
24	United States	2.10
25	Hong Kong, China	1.85
26	United Kingdom	1.82
27	Iceland	1.77
28	Bolivia	1.75
29	Belgium	1.72
30	Greece	1.56
31	Israel	1.50
32	Italy	1.42
33	Germany	1.39
34	Finland	1.38
35	Turkey	1.36
36	Austria	1.35
37	New Zealand	1.32
38	Canada	1.27
39	France	1.21
40	Costa Rica	1.21
41	Mexico	1.19
42	Egypt	1.04
43	Sweden	1.02
44	Japan	1.00
45	Brazil	0.89
46	Colombia	0.64
47	Hungary	0.62
48	Philippines	0.40
49	Jordan	0.15
50	Switzerland	-0.13
51	Ecuador	-0.37
52	Venezuela	-0.61
53	South Africa	-0.90
54	Zimbabwe	-1.21
55	Bulgaria	-3.17
56	Russian Federation	-6.43
57	Ukraine	-10.77

Table 3. Barriers to Entry in Selected Countries

	Rating of Executives on Ease of Start-ups (1=hard .. 7= easy)	Number of procedures required to begin operation as a legal entity	Time in business days required to begin operation as a legal entity	Cost of paying official requirements to begin operation as a legal entity (as ratio to average income)
Bulgaria	2.63	11	20	0.165
Ecuador	3.00	12	141	0.155
Venezuela	3.10	15	124	0.111
Russia	3.13	16	69	0.378
Ukraine	3.17	11	21	0.197
Colombia	3.31	17	55	0.124
Peru	3.38	14	171	0.214
Bolivia	3.39	20	82	2.625
Mexico	3.49	15	112	0.574
France	3.60	16	66	0.197
Vietnam	3.63	15	171	1.502
Argentina	3.76	12	71	0.232
Austria	3.82	12	154	0.454
Italy	3.96	11	121	0.247
Brazil	3.97	15	67	0.674
Portugal	4.00	12	99	0.313
Zimbabwe	4.00	6	59	0.585
Slovak Republic	4.01	12	111	0.131
India	4.05	10	61	0.128
Czech Republic	4.19	11	97	0.251
China	4.20	7	111	0.107
Japan	4.22	11	50	0.114
Spain	4.28	11	83	0.127
Poland	4.36	10	26	0.280
Korea	4.41	11	46	0.156
Chile	4.47	12	78	0.116
Sri Lanka	4.49	8	31	0.086
Greece	4.50	13	53	0.480
Egypt	4.52	15	132	2.161
Germany	4.53	7	90	0.085
Philippines	4.53	15	59	0.106
Belgium	4.85	8	42	0.100
Switzerland	4.85	12	88	0.134
Indonesia	4.85	11	142	0.290
Thailand	4.86	10	39	0.102
Denmark	4.94	5	21	0.014
South Africa	4.94	7	30	0.367
Norway	4.97	6	24	0.025
Jordan	4.99	13	81	0.434
Malaysia	5.02	6	41	0.172
Ireland	5.12	4	25	0.115
Canada	5.17	2	2	0.014
Hungary	5.21	10	53	0.810
Sweden	5.23	4	17	0.025

Israel	5.24	5	32	0.202
Turkey	5.27	11	55	0.034
Finland	5.33	4	32	0.012
Australia	5.38	3	3	0.021
United Kingdom	5.41	7	11	0.006
New Zealand	5.43	3	17	0.004
Netherlands	5.44	8	68	0.190
Taiwan	5.45	8	46	0.007
Singapore	5.87	10	36	0.124
United States	5.92	4	7	0.010
Hong Kong SAR	6.34	6	41	0.247

Sources: Global Competitiveness Report 2000 for subjective ranking. Other variables from "The Regulation of Entry" by Simeon Djankov, Rafael La Porta, Florencio Lopez de Silanes, and Andrei Shleifer, Harvard University, August 2000, who report data from a survey organized and financed by the World Bank.

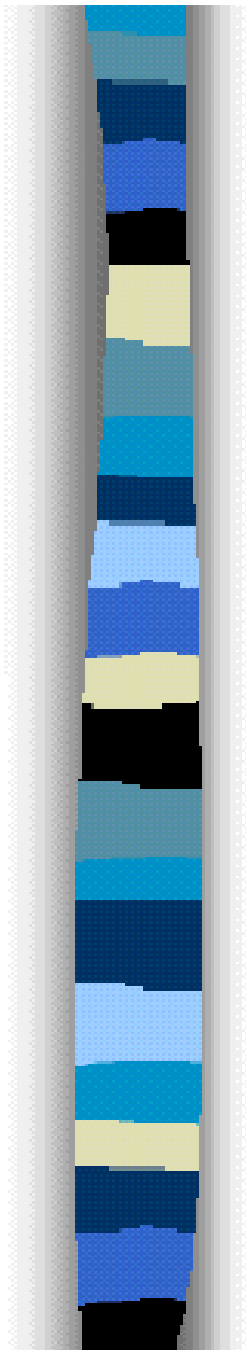


Figure 1. Poor Environment for Start-ups in the Andean Region

