



Informe de Competitividad Regional

LA PLATA, BERISSO Y ENSENADA
2014 - 2015



MBA – Escuela de Negocios

Área Investigaciones

Calle 3 N° 590 e/ 43 y 44

CP: B1900TEN – La Plata

Tel: (0221) 489-6044

E-mail: mba.investigacion@econo.unlp.edu.ar



Director del Trabajo

Dr. Daniel Alberto Lauría

Equipo

Mg. Fabián Botana

Mg. Eduardo Quiroga

Esta elaboración se ha realizado en el ámbito del MBA-UNLP, Maestría en Dirección de Empresas, a través del área Investigaciones. Su contenido presenta el informe de competitividad para la región conformada por los partidos de La Plata, Berisso y Ensenada.

El presente informe puede ser consultado en la página <http://www.mba.econo.unlp.edu.ar>

La Plata | Octubre 2014

Indice

Prefacio	1
1. Definición de Competitividad	2
2. Fuentes subyacentes de la prosperidad	2
3. Elementos del Indice de Competitividad	3
3.1. Productividad	3
3.2. Dotaciones	4
3.3. Competitividad macroeconómica	4
3.4. Competitividad microeconómica	7
4. Etapas del desarrollo económico	12
5.- Niveles de medición de la competitividad	14
6.- Cálculo e interpretación del índice	16
7.- Qué se mide en el Indice de Competitividad Global	16
8.- Análisis por Pilar	18
9.- La interrelación de los doce pilares	23
10.- Cómo se mide	23
11.- Cómo se interpreta	24
12.- Región de La Plata, Berisso y Ensenada	24
13.- Posición jerárquica de la región de La Plata, Berisso y Ensenada	25
14.- La posición competitiva de Argentina en los últimos años	26
15.- La región y Argentina en los últimos dos años	26
16.- Argentina y la región en cada uno de los doce pilares de la competitividad	27
17.- Posiciones para la región según los subíndices de competitividad	28
18.- Posiciones para la región según pilares de la competitividad	28
19.- Los mejores y los peores indicadores de competitividad en la región	29
20.- Los factores más problemáticos para hacer negocios	30
21.- El Indice de Competitividad Regional en detalle	31
22.- Referencias Bibliográficas	34

Prefacio

Para cooperar y gestionar los retos económicos actuales, es fundamental establecer los fundamentos que sostienen el crecimiento económico y el desarrollo a largo plazo. El informe contribuye a una comprensión de los factores claves que determinan el crecimiento y desarrollo económico, ayuda a explicar porque algunos países son más exitosos que otros en el aumento de los niveles de ingresos y oportunidades para sus respectivas poblaciones y ofrece a los políticos y líderes empresariales una importante herramienta en la formulación de mejores políticas económicas y reformas institucionales a llevar a cabo.

El Índice de Competitividad desentraña las relaciones entre la prosperidad, las dotaciones y la competitividad, dando a los países una manera de separar los efectos de condiciones externas de sus propias decisiones de política. Ayuda a los países a identificar si la competitividad es micro o macroeconómica, cada una de las cuales requiere un procedimiento de políticas muy diferentes, lo que debe estar en la vanguardia de la acción política. Brinda comprensión respecto de las fortalezas y debilidades relativas de cada país, su posición en comparación con la de los demás y su trayectoria en el tiempo. Todos estos son elementos críticos para la priorización de acciones de política de manera que apunte a los desafíos específicos que un país enfrenta en un momento dado.

El informe proporciona una herramienta referencial única para:

- Los gobiernos que podrán identificar los obstáculos al crecimiento económico y así obtendrán la información necesaria para el diseño de mejores políticas económicas
- El sector privado podrá desarrollar estrategias de negocios y guiar las decisiones de inversión
- El sector académico que podrá analizar el ambiente de negocios actual de una economía y compararlo con otras economías

Este informe cuenta con un número de 145 economías, de las cuales 144 corresponden al informe del Foro Económico Mundial al que se le ha agregado la de la región de La Plata - Berisso - Ensenada. Contiene un perfil para esta última economía incluida en el estudio, así como una sección de tablas de datos con clasificaciones globales cubriendo una muy amplia gama de indicadores.

Expresamos nuestra sincera gratitud a todos los ejecutivos de negocios, consultores y docentes de la región de La Plata, Berisso y Ensenada que se tomaron el tiempo para participar en nuestra encuesta de opinión ejecutiva, sin cuyo compromiso este informe no hubiese sido posible.

También estamos agradecidos a todos los organismos públicos y privados que brindaron la información secundaria necesaria para la consecución de este informe.

1. Definición de Competitividad

“El éxito de una nación se debe a sus ventajas competitivas y no a las ventajas comparativas que ostenta. La prosperidad nacional se crea, no se hereda. No surge de los dones naturales de un país, del conjunto de su mano de obra, de sus tipos de interés o del valor de su moneda, como afirma con insistencia la economía clásica. La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar”.

Michael Porter

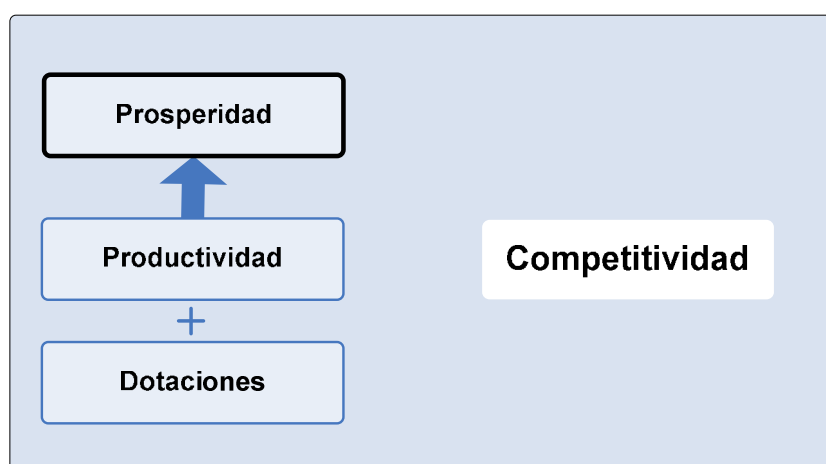
La competitividad de una nación se podría definir como el grado en el que un país, bajo condiciones de libre mercado, es capaz de producir bienes y servicios que satisfagan los tests de los mercados internacionales, mientras que simultáneamente mantiene y amplía a largo plazo la renta real de sus ciudadanos. La competitividad a nivel nacional está basada en un comportamiento superior de la productividad.

La competitividad es cada vez más un asunto de estrategias y estructuras, y cada vez menos una consecuencia de las dotaciones naturales de un país. Dado que la competitividad internacional se halla en función de la capacidad relativa de las empresas de un país para producir y comercializar productos de una calidad superior a precios más bajos, de tal forma, el concepto de competitividad de una nación ha ido evolucionando hacia una definición más relacionada con el entorno local, siendo sus determinantes los factores endógenos de la propia economía nacional que se investiga

2. Fuentes subyacentes de la prosperidad

Para entender la competitividad, el punto de partida debe ser las fuentes subyacentes de la prosperidad. El nivel de vida de una nación está determinado por la productividad de su economía, la cual es medida por el valor de los bienes

y servicios producidos por unidad de recursos humanos, de capital y naturales de una nación. La productividad depende tanto del valor de los productos y servicios de una nación, medido por



los precios que pueden merecer en mercados abiertos, como por la eficiencia con que pueden ser producidos.

La verdadera competitividad, entonces, es medida por la productividad. La productividad permite a una nación soportar altos salarios, una moneda fuerte, y una atractiva rentabilidad al capital –y junto con ello un

alto nivel de vida–. La productividad es la meta, no las exportaciones por si mismas. Sólo si una nación amplía las exportaciones de productos o servicios ello puede provocar que de modo fructífero se incremente la productividad nacional. La productividad es la meta, no si las empresas que operan en el país son locales o de propiedad extranjera. Lo que más importa no es la propiedad, sino la naturaleza y la productividad de las actividades de las empresas en un país en particular. A las empresas completamente locales también les importa la competitividad porque su productividad tiene una mayor influencia en el costo de vida y en el costo de hacer negocios, sin mencionar su nivel de salarios. La productividad de toda la economía tiene importancia para el nivel de vida, no sólo para el sector de los bienes transados.

3. Elementos del Índice de Competitividad

El objetivo del Índice de Competitividad es revelar las causas subyacentes de la productividad. Hay tres bloques globales: dotaciones, competitividad macroeconómica y competitividad microeconómica. Las Dotaciones afectan la prosperidad directamente a través del patrimonio de los recursos naturales, la ubicación geográfica o un gran mercado interno. La Dotación es una variable de control en la explicación de la prosperidad.

La competitividad es lo que determina la productividad con que las dotaciones de una nación se utilizan para crear bienes y servicios. La Competitividad surge de factores tanto macroeconómico



s como microeconómicos. Éstos son capturados en detalle en el Índice de Competitividad.

3.1. Productividad

La productividad debe entenderse como el mejoramiento de la capacidad productiva, y del entorno general, buscando la eficiencia en el sentido de Pareto, es decir, mejorando el producto, la eficacia, los salarios etc., sin desmejorar algún otro indicador.

La brecha entre las capacidades científicas y tecnológicas de los países desarrollados y los países en desarrollo es una de las manifestaciones contemporáneas de la persistencia del subdesarrollo y también una de sus

causas mayores¹. Asimismo el potencial humano de un país es fundamental en la implementación de esas nuevas afluencias de tecnología así como el grado de capital foráneo es importante como propagador tecnológico.

Las incursiones teóricas sobre la influencia positiva de la investigación en ciencia y tecnología reafirman la importancia del factor. Asimismo señalan cuatro tipos de innovación.

Aprender haciendo: mediante una mayor incorporación de capital humano en la función de producción, se generan externalidades que determinan mayores niveles de crecimiento.

Capital humano: una mayor inversión en educación se fundamente en que esta hace parte del desarrollo tecnológico, y es esencial en las decisiones de los empresarios para alcanzar mayores aumentos de productividad.

Investigación y desarrollo

Infraestructura publica

3.2. Dotaciones

La bibliografía de carácter empírico referida al crecimiento, en líneas generales ha revelado una influencia negativa de la abundancia de recursos naturales en los niveles de prosperidad, y para ello se ha usado el término “la maldición de los recursos naturales”². La justificación tradicional para este hallazgo contraintuitivo –el acceso a recursos valiosos aparentemente debería tener un efecto positivo sobre la prosperidad – ha sido la “enfermedad holandesa”. En ese caso, los ingresos provenientes de las exportaciones de los recursos naturales llevan a una apreciación del tipo de cambio real que, a su vez, conducen a los agentes económicos a desarrollar actividades locales tales como venta al por menor, que tienen un bajo potencial a largo plazo en lo relativo al crecimiento de la productividad. Una justificación adicional para la “maldición de los recursos naturales” es el papel de las instituciones: la riqueza en recursos naturales tiene un efecto negativo en la calidad de las instituciones políticas y la política económica, haciendo que con el tiempo se erosione la competitividad³.

3.3. Competitividad macroeconómica

Los factores macroeconómicos operan indirectamente afectando la productividad de las empresas en una economía. Son necesarias, pero no suficientes, para una mayor productividad.

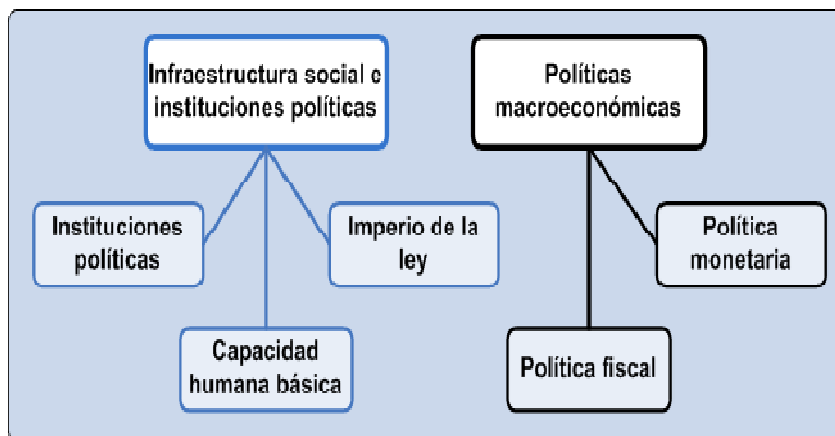
El Índice de Competitividad distingue dos grandes áreas de competitividad macroeconómica: políticas macroeconómicas e infraestructura social e instituciones políticas.

¹ OEI, UNESCO, 1999, "La ciencia para el Siglo XXI: una nueva visión y un marco para la acción", Conferencia Mundial sobre la Ciencia. Budapest, julio de 1999.

² Papyrakis y Gerlagh 2004; Sachs y Warner 2001, 1999.

³ Arezki y van der Ploeg 2007; Gylfason et al. 1997.

La política macroeconómica ha dominado el debate durante mucho tiempo⁴, mientras que la bibliografía reciente ha puesto más énfasis en las instituciones⁵.



Existe consenso

respecto de que las instituciones tienen un fuerte efecto sobre la productividad, especialmente al tener en cuenta sus efectos endógenos en otras políticas económicas y sociales.

La **Política Fiscal** –es decir, el gasto gubernamental y las decisiones de financiación– principalmente tiene importancia en términos de su impacto sobre las fluctuaciones a corto plazo en la actividad económica. La bibliografía sugiere que, dentro de parámetros normales, el tamaño total del gobierno (e implícitamente el nivel de impuestos) son menos importantes que la manera en que el gobierno gasta el dinero (eficiencia del gobierno) y la forma en que se estructura el sistema tributario (distorsiones y carga burocrática de los impuestos).

La sustentabilidad de la financiación gubernamental en el tiempo es otro factor con potencial impacto sobre los niveles de productividad. Altos niveles de deuda en última instancia tienen que ser financiados por aumento de impuestos o reducción del gasto. O, si los gobiernos tienen el poder para hacerlo, pueden usar la política monetaria para inducir la inflación como una manera de reducir la carga de su deuda. Expectativas en estas direcciones, desencadenadas por la carga de deuda gubernamental o un excesivo déficit presupuestario a financiar, pueden distorsionar las decisiones de inversión y reducir así el potencial de una mayor productividad. El impacto de la política fiscal en el ciclo de negocios también podría tener un impacto en la productividad: de un modo cíclico puede aumentar los períodos en los que las empresas con limitaciones de financiamiento sean incapaces de financiar inversiones a largo plazo de proyectos con rentabilidades diferenciales en el tiempo. Sin embargo, en general, la bibliografía empírica sugiere que el impacto de la política fiscal en las diferencias de productividad a largo plazo es débil, especialmente después de controlar la calidad de las instituciones políticas⁶.

La **Política Monetaria**, especialmente el nivel de la oferta monetaria, es también normalmente tratada principalmente en el contexto de las fluctuaciones a corto plazo en la actividad económica. Pero la política monetaria también puede tener efectos a largo plazo: una inflación alta y volátil puede, por ejemplo, significar señales de precios difíciles de interpretar y así distorsionar las decisiones de inversiones, que estarán lejos de ser las que conduzcan a

⁴ Fischer 1993.

⁵ Acemoglu et al. 2001; Hall y Jones 1999.

⁶ Acemoglu et al 2003.

una mayor productividad. Existe un amplio consenso respecto de la necesidad de seguir una política monetaria que mantenga baja la inflación⁷.

Una potente focalización en **Infraestructura Social e Instituciones Políticas** son el complemento a sólidas políticas macroeconómicas para, en conjunto, impulsar la prosperidad. El Índice de Competitividad captura tres dimensiones de Infraestructura Social e Instituciones Políticas: capacidad humana básica, instituciones políticas e imperio de la ley.

Las **Capacidades Humanas Básicas**, tales como la educación básica, la salud y un medio ambiente limpio, son necesarias para permitir a los individuos a participar efectivamente en la actividad económica⁸. La presencia de la malaria o una epidemia de VIH/SIDA, por ejemplo, significa que importantes segmentos de la sociedad deben concentrarse en mantener su salud básica, lo que disminuye la productividad⁹. Si una importante porción de la población no detenta habilidades básicas de lectura y escritura, también estarán severamente limitados en cuanto a su capacidad para lograr una mayor productividad.

La naturaleza de las **Instituciones Políticas** es importante porque afecta el contenido y la previsibilidad de las normas y regulaciones que establecen el contexto global de la economía. La bibliografía empírica no encuentra una relación simple entre sistemas políticos específicos y desempeños económicos¹⁰, pero está generalmente aceptado que todas (o casi todas) las economías con altos niveles de prosperidad son democracias republicanas o monarquías constitucionales.

El **Imperio de la Ley**, especialmente la existencia de derechos de propiedad y la capacidad de proteger derechos legales contra intereses privados y públicos, tiene una influencia importante sobre los incentivos para participar en la actividad económica, especialmente en las transacciones con otros¹¹. Si los derechos de propiedad son débiles, los activos pueden no ser explotados en su mejor uso económico y la productividad paga las consecuencias¹². Pero incluso cuando existe la protección a los derechos de propiedad, la corrupción puede reducir su valor económico, haciéndolos más difíciles de hacer valer en un tribunal de justicia o permitiendo nocivas políticas económicas¹³. El imperio de la ley también puede verse amenazado por conflictos militares o altos niveles de crímenes. Si la población se dedica a la lucha o debe dedicar recursos a proteger su medio de vida, las oportunidades para una mayor productividad son naturalmente limitadas. La delincuencia aumenta los costos de hacer negocios y reduce los incentivos para realizar inversiones que permitan mayores niveles de productividad.

La bibliografía empírica ha encontrado que la Infraestructura Social y las Instituciones Políticas tienen un fuerte impacto en el nivel de prosperidad. De

⁷ Levine y Renelt 1992; Temple 2000; Barro 2002b.

⁸ Sachs 2005.

⁹ Lorentzen et al. 2008; Weil 2007.

¹⁰ Persson y Tabellini 2007; Persson 2005; Brunetti 2002; Tavares y Wacziarg 2001; 1996 De barro.

¹¹ La Porta et al 1998.

¹² Soto 2000.

¹³ Pelligrini y Gerlagh 2004; Mauro 1995; Shleifer y Vishny 1991.

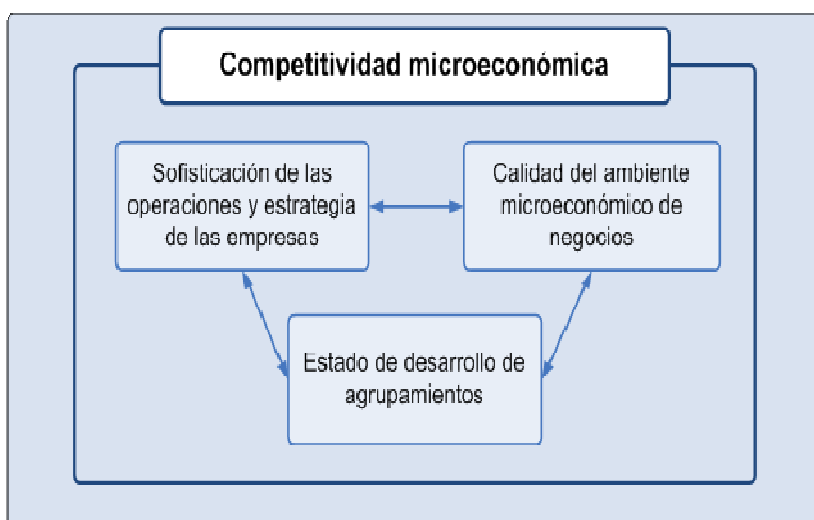
hecho, mucha de la investigación identifica al factor de la Infraestructura Social y las Instituciones Políticas como el más relevante para explicar las diferencias a largo plazo en prosperidad¹⁴.

3.4. Competitividad microeconómica

Los factores microeconómicos operan directamente sobre las empresas, afectando la productividad. Estos factores están influenciados por múltiples y diferentes partes involucradas. El gobierno es un jugador importante, pero también muchos diferentes organismos y unidades administrativas en varios niveles estaduales con diferentes grados de autonomía, y no sólo el gobierno central, están involucrados en la toma de decisiones y en medidas regulatorias. Las empresas, las instituciones académicas y muchas de las asociaciones empresariales y otros grupos mixtos organizados para facilitar las acciones de colaboración, son esenciales en la definición del entorno microeconómico en que los negocios tienen lugar.

Los factores microeconómicos son tan numerosos y multifacéticos, que el progreso simultáneo a través de todos ellos es difícilmente factible. Los países necesitan hacer muchos cambios simultáneos a través de un amplio número de áreas de política para entrar en una nueva etapa de desarrollo económico. A menos que se aborden estas limitaciones en la evolución de la productividad, el crecimiento de esta no se producirá. Esta lógica revela el error de las políticas de competitividad basada en la ideología política –por ejemplo, la "derecha" siempre proponiendo la baja de impuestos y privatizaciones, la "izquierda" siempre proponiendo más inversiones en infraestructura y capacitación–. También pone en entredicho cualquier teoría que sugiere respuestas genéricas para el desarrollo económico en lugar de indicaciones estrictamente "a medida" de cada país. Debido a que las restricciones cambian con el tiempo, los gobiernos deben revisar y actualizar las prioridades en intervalos que podrían no coincidir con el ciclo político.

El Índice de Competitividad distingue dos grandes áreas de competitividad microeconómica: la sofisticación de las operaciones de la empresa y la calidad del entorno empresarial. Una tercera categoría: el estado de desarrollo de los agrupamientos



(economía de aglomeración) es conceptualmente distinta, pero las limitaciones de los datos impiden una medición independiente. Las variables referidas a

¹⁴ Rodrik et al. 2004; Glaeser et al., 2004; Acemoglu et al., 2001; Hall y Jones 1999; La Porta et al. 1998.

agrupamientos empresariales están incluidas como parte del entorno empresarial.

La **sofisticación empresarial** es medida a través de las estrategias y las prácticas operativas de la empresa. Finalmente la productividad de un país está en definitiva determinada por la productividad de sus empresas. Una economía no puede ser competitiva a menos que las empresas que operan allí sean competitivas, ya sean nacionales o filiales extranjeras. La heterogeneidad de la productividad de las empresas dentro de un país tiene un significativo impacto sobre las diferencias de productividad global a través de los países¹⁵.

La productividad de las empresas depende en parte de la sofisticación con que las empresas compiten. La productividad aumenta a medida que una empresa mejora la eficiencia operativa de sus actividades y asimila las mejores prácticas a nivel mundial. La productividad también aumenta a medida que las empresas logran estrategias diferenciales, que implican productos únicos y medios innovadores de producción y de servicio de entrega. Por el contrario, competir con factores de bajos costos de insumos y con métodos de baja productividad genera poca contribución a una prosperidad sustentable.

La productividad de las empresas se ve afectada por sus estructuras de gobierno. La presencia de grupos de negocios grandes, altamente diversificados, común en los países en desarrollo, puede retardar la productividad debido a la falta de foco, poder monopólico y el favoritismo del gobierno. Tanto si los grupos empresariales sean instrumentos de las fuerzas del mercado o de acceso político preferencial, pueden generar rentabilidad privada pero dificultarán la prosperidad pública.

La **calidad del ambiente de negocios** tiene un fuerte impacto en la productividad de las empresas. Las empresas más productivas en estrategias y prácticas operativas, requieren personas más altamente calificadas, una infraestructura administrativa más eficiente, infraestructura física mejorada, mejores proveedores, instituciones de investigación más avanzadas y más intensa presión competitiva y así sucesivamente. Un ambiente de negocios de mayor calidad, incluyendo la presencia de agrupamientos empresariales bien desarrollados, afectan significativamente las capacidades a las que una empresa puede acceder, las elecciones competitivas que puede hacer y la productividad que puede generar utilizando sus activos internos.

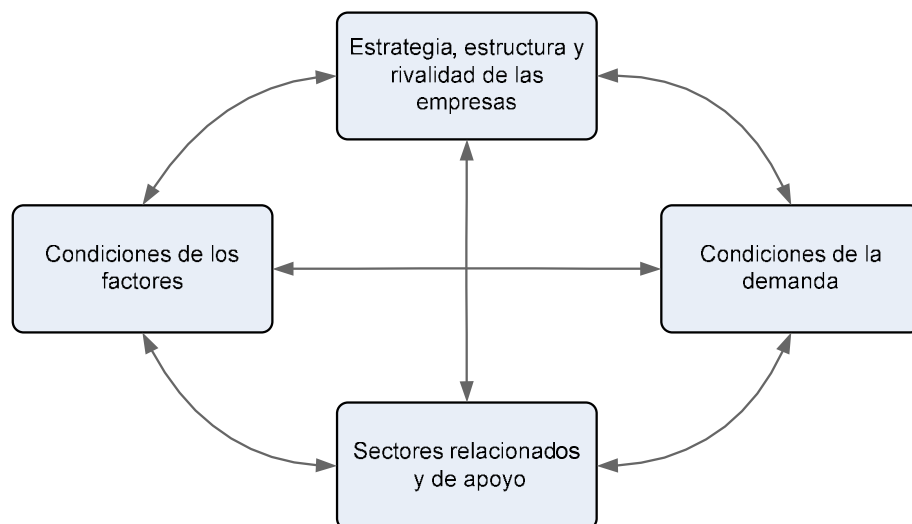
Avanzar hacia formas más sofisticadas de competir depende, en paralelo, de mejoras en el entorno microeconómico empresarial. El ambiente de negocios puede entenderse en términos de cuatro dimensiones interrelacionadas: la **calidad de las condiciones de los factores** (insumos), el contexto de las reglas en las cuales tienen lugar la **estrategia y rivalidad de las empresas**, la **calidad de las condiciones de la demanda local** y la presencia de empresas en **sectores relacionados y de apoyo**, mejormente representados por los agrupamientos empresariales¹⁶. Debido a su representación gráfica, las cuatro áreas se las ha denominado el "diamante" de competitividad.

¹⁵ Alfaro et al 2008.

¹⁶ Porter 1990.

Las condiciones de los factores han sido largamente reconocidas como un elemento importante que afecta la productividad de las empresas. La infraestructura física desempeña un papel importante en la productividad, aunque subsiste el debate sobre la importancia de su efecto¹⁷. La globalización y el consiguiente aumento en los flujos comerciales han incrementado las demandas en infraestructura de transporte y comunicaciones para los países en todos los niveles de desarrollo.

Un *eficiente acceso al capital* es importante para las empresas para realizar inversiones a largo plazo que eleven los niveles de productividad. Una amplia porción de la bibliografía



ha desarrollado análisis referidos al impacto del desarrollo de los mercados financieros sobre la prosperidad, y han sido conducentes a que los mercados financieros son propicios para el crecimiento¹⁸.

Tanto la cantidad como la *calidad de la formación y la educación superior* en una economía se ha encontrado que tienen un impacto positivo en los niveles de prosperidad¹⁹. También existe evidencia creciente respecto de que la globalización ha incrementado la importancia de las habilidades tanto en economías avanzadas como en aquellas en desarrollo²⁰. Pero al mismo tiempo, no hay una relación simple entre el aumento del gasto en educación y la productividad: algunos países han visto aumentar considerablemente el porcentaje de personas que logra altos niveles de educación durante las últimas décadas, pero las tasas de productividad siguen siendo bajas²¹.

La *infraestructura científica y tecnológica* es importante para el crecimiento de la productividad. En economías avanzadas, es la fuente de nuevas ideas que impulsa la frontera del conocimiento. En los países que van a la zaga, mejora la capacidad de absorción necesaria para utilizar el conocimiento que otros ya han generado, permitiendo así estar actualizados²². Pero la capacidad innovadora no es sólo una cuestión de gasto en investigación y desarrollo (I+D); la competitividad microeconómica tiene que ser suficientemente alta a través de múltiples dimensiones de la calidad del entorno de negocios y de la

¹⁷ Calderón y Servén 2004; García-Milà et al., 1996; Gramlich 1994; Aschauer 1989.

¹⁸ Ang 2008; Aghion et al., 2007; Levine 2005a; King y Levine 1993; Rajan y Zingales 1998.

¹⁹ Barro 2002a; Krueger y Lindahl 2001.

²⁰ Comisión de competitividad 2007; Goldberg y Pavcnick 2007.

²¹ Easterly 2001.

²² Griffith et al. 2004; Jones 1995; COE y Helpman 1995; Fagerberg 1994; Lichtenberg 1992.

sofisticación empresarial para que el gasto en I+D genere más patentes y otros resultados innovadores²³.

El impacto de los trámites burocráticos y los costos asociados con las prácticas administrativas, recientemente ha ganado una atención más sistemática en estudios de competitividad²⁴. El tiempo insumido en tratar con agencias públicas reduce la productividad de las empresas a través de la disminución de los rendimientos de la inversión y limitando la entrada de nuevas empresas, a menudo un factor clave del crecimiento de la productividad.

El contexto de las reglas e incentivos que rigen *la estrategia y la rivalidad empresarial*, es una influencia importante respecto de cómo las empresas utilizan las condiciones de los factores con que se enfrentan. Altos niveles de competencia en los mercados locales resultan especialmente cruciales para lograr altos rendimientos²⁵. La competencia conduce a la entrada de nuevas empresas, la salida de las empresas de bajo rendimiento y niveles de diferencias de rendimiento entre las empresas existentes. Debido a que la competencia es tan central, el impacto del gobierno –a través de leyes de competencia, incentivos fiscales y subsidios– es esencial para la productividad. La estructura de la propiedad de las empresas (privadas o estatales; conglomerados) es otro factor que es importante para el tipo de interacción competitiva²⁶.

Un aspecto clave del contexto para la estrategia y rivalidad es la apertura de un país al comercio exterior y a la inversión extranjera. La apertura permite a los países aprovechar sus ventajas comparativas, es un estímulo directo a la productividad de la economía en su conjunto. Permite el acceso a ideas y tecnología más avanzadas provenientes del exterior y expone a las empresas locales a niveles más altos de presión competitiva.

Las *condiciones de la demanda* han recibido escasa consideración en la bibliografía económica. Especialmente la protección del consumidor y la regulación ambiental normalmente son vistas como meros costos desde el punto de vista empresarial; si los productos cuidadosos del medioambiente se vendiesen a precios más altos o llevaran a disminuir los costos de producción, las empresas los producirían sin necesidad de regulación. La bibliografía de negocios ha argumentado por bastante tiempo que se trata de una visión simplista: con mucha incertidumbre acerca de las tecnologías futuras, necesidades del consumidor y regulaciones, una regulación estricta que anticipe los cambios futuros en otros mercados habría de llevar a las empresas a hacer las inversiones tempranas en tecnologías rentables. Y no es raro que estas nuevas tecnologías proporcionen beneficios directos de productividad a las empresas que de otro modo habrían desatendido²⁷. En la bibliografía de administración, también hay un creciente interés sobre la importancia de la exigencia que lleva a los clientes a ser socios en el proceso de innovación.

²³ Furman et al 2002.

²⁴ Banco Mundial 2008b; Ciccone y Papaïouannou 2007; Conway et al., 2005; Nicoletti y Scarpatta 2003.

²⁵ Carlin et al. 2005; Lewis 2004; Porter y Sakakibara 2004; Nickell 1996.

²⁶ Megginson y Netter 2001.

²⁷ Porter y van der Linde, 1995; Jaffe 1995.

Los *agrupamientos empresariales* proporcionan una unidad intermedia de eje impulsor de productividad entre la calidad general del ambiente de negocios y la sofisticación a nivel de la empresa. Los agrupamientos empresariales son aglomeraciones geográficas de empresas, proveedores, prestadores de servicios, e instituciones asociadas en un área en particular, vinculadas por externalidades y complementariedad de distintos tipos²⁸. Los agrupamientos empresariales, tales como la electrónica de consumo en Japón o los automóviles de alto rendimiento en Alemania, a menudo se concentran en una región determinada dentro de una nación grande y a veces en una sola ciudad. Los agrupamientos empresariales son una manifestación natural de la función de los conocimientos especializados, habilidades, infraestructura y empresas de apoyo en la mejora de la productividad.

Los agrupamientos empresariales juegan un papel cada vez mayor en una economía global donde las empresas más competitivas pueden atender a mercados más allá de las fronteras nacionales. En la medida en que la competencia se ha vuelto más global, las empresas tienen más libertad para elegir la ubicación de sus actividades basadas en la eficiencia económica, no sólo el acceso a los mercados²⁹. Tal vez paradójicamente, esto ha aumentado la importancia de los agrupamientos empresariales en la medida en que sus ventajas de productividad se vuelven más importantes. Las economías nacionales tienden a especializarse en un subconjunto de agrupamientos empresariales, en el cual particularmente se desarrolla un ambiente de negocios favorable. Tales agrupamientos a menudo representan una parte desproporcionada de las exportaciones de una nación. Por el contrario, bajos niveles de especialización regional tienden a ser asociados con bajos niveles de prosperidad³⁰.

La naturaleza y profundidad de los agrupamientos empresariales varían con el estado de desarrollo de la economía. En economías en desarrollo o emergentes, los agrupamientos empresariales están menos desarrollados y las empresas realizan actividades relativamente menos avanzadas en los agrupamientos empresariales³¹. Los agrupamientos empresariales normalmente carecen de muchas empresas e instituciones de apoyo. Las empresas compiten principalmente sobre la base de mano de obra barata o recursos naturales locales y dependen en gran medida de tecnología, maquinaria y componentes importados. La infraestructura e instituciones locales especializadas, tales como programas educativos y asociaciones empresariales, están ausentes o son ineficientes. En las economías más avanzadas, los agrupamientos empresariales generalmente se preocupan en incluir proveedores de insumos especializados, maquinaria, componentes y servicios; la infraestructura especializada surge de la inversión pública y privada; y aparecen las instituciones que proporcionan formación especializada, educación, información, investigación y asistencia técnica.

²⁸ Porter 1998b; Porter 1990.

²⁹ Berger 2006.

³⁰ Delgado et al 2007.

³¹ Ketels y Sölvell 2006.

4. Etapas del desarrollo económico

Un desarrollo económico exitoso es un proceso de sucesivos ascensos de nivel, en el que el ambiente de negocios de la nación se desarrolla para apoyar y fomentar formas de competir de las empresas cada vez más sofisticadas y productivas (incluyendo las filiales de las multinacionales) ubicadas allí. Las naciones en los diferentes niveles de desarrollo enfrentan desafíos de competitividad claramente diferentes, donde la importancia relativa de las diferentes dimensiones de la competitividad microeconómica y macroeconómica para una prosperidad sustentable es cambiante.

	Etapas del Desarrollo				
	Etapa 1: Impulso por factores	Transición de etapa 1 a etapa 2	Etapa 2: Impulso por eficiencia	Transición de etapa 2 a etapa 3	Etapa 3: Impulso por innovación
Rangos de PBI per cápita (en US\$)	<2.000	2.000-2.999	3.000-8.999	9.000-17.000	>17.000
Ponderación para subíndice de requerimientos básicos	60%	40-60%	40%	20-40%	20%
Ponderación para subíndice de potenciadores de eficiencia	35%	35-50%	50%	50%	50%
Ponderación para factores de innovación y sofisticación	5%	5-10%	10%	10-30%	30%

En la medida en que las naciones se desarrollan, los modos de competir y la naturaleza de las ventajas competitivas cambian a través de varias etapas características, aunque las tasas de progreso y el camino de desarrollo específico variarán según el país³². En la etapa del *impulso por factores*, las condiciones de los factores básicas tales como mano de obra barata y recursos naturales sin procesar, representan la base dominante de la ventaja competitiva y las fuentes de las exportaciones. Las empresas producen bienes básicos indiferenciados o productos relativamente sencillos o componentes de productos diseñados en otros países más avanzados. La tecnología es asimilada a través de las importaciones, los contratos de suministros, la inversión extranjera directa y la imitación. En esta etapa, las empresas compiten en base a precio y normalmente no tienen acceso directo a los consumidores extranjeros. Las empresas tienen limitados roles en la cadena de valor, centrándose en ensamblar, con producción intensiva en mano de obra y extractiva de recursos naturales. Las economías basados en los factores son altamente sensibles a los ciclos económicos del mundo, los precios de los productos básicos indiferenciados y las fluctuaciones cambiarias, resultan mitigadas sólo en grandes países como China, que tienen un gran mercado interno para atraer inversión independiente con potencial de exportación.

En la *etapa del impulso por la eficiencia*, la ventaja de un país proviene de producir bienes y servicios más avanzados de una manera muy eficiente. Ocurre en un contexto de fuertes inversiones en infraestructura eficiente, y con una administración gubernamental propiciadora de un buen clima de negocios, poderosos incentivos a la inversión, mejora de habilidades y un mejor acceso a los capitales para inversiones que permiten importantes mejoras en la productividad. Los bienes y servicios producidos no son globalmente

³² Porter 1990.

diferenciados, y con tecnología y diseños todavía en gran parte procedentes del exterior. El acceso a la tecnología es a través de licencias, alianzas comerciales (o estratégicas), inversión extranjera directa e imitaciones. Los países en esta etapa normalmente asimilan la tecnología extranjera pero también comienzan a desarrollar la capacidad para mejorar la tecnología por sí mismos. Las empresas amplían las capacidades más extensamente en la cadena de valor y trabajan para una amplia mezcla de clientes de fabricantes de equipos originales y para usuarios finales. Una economía impulsada por la eficiencia es susceptible a las crisis financieras y a bruscos cambios en la demanda externa de sectores específicos, pero así y todo la competitividad es más estable que en los países que dependen de los ciclos de los productos básicos y de los precios de los factores.

En la etapa impulsada por la innovación, la capacidad para producir bienes y servicios innovadores en la frontera de la tecnología global utilizando los métodos más avanzados, se convierte en la fuente dominante de ventaja competitiva. El ambiente nacional de negocios se caracteriza por fortalezas en todas las partes del “diamante”, incluyendo condiciones de demanda sofisticada e intenso apoyo a empresas. La competitividad emerge en una diversidad de agrupamientos empresariales en los que el conocimiento, las empresas de apoyo y los insumos especializados están presentes. Las instituciones y los incentivos que permiten la innovación están bien desarrollados. Las empresas compiten con estrategias singulares que a menudo son globales en cuanto a alcance se refiere. Una economía impulsada por la innovación se caracteriza por productores distintivos y en un alto porcentaje de servicios en la economía y es bastante resistente a los cambios bruscos externos.

El proceso secuencial de construcción de capacidades microeconómicas interdependientes, como mejorar los incentivos, desarrollo de estrategias empresariales y aumentar la rivalidad crea importantes dificultades en la política económica. La influencia de una parte del ambiente de negocios depende del estado de la otra. La falta de mejora en cualquier área importante puede conducir a un estancamiento en el crecimiento de la productividad y atascar el desarrollo. Peor aún, debilidades claves en el “diamante” pueden socavar el proceso de reforma económica completo. Por ejemplo, cuando los graduados universitarios bien formados no pueden encontrar empleos adecuados debido a que las empresas aún están compitiendo en base a mano de obra barata, se crea una reacción negativa contra el sector empresarial. Este análisis también comienza a revelar porque los países encuentran tan difícil la transición a una nueva etapa de desarrollo. Tales puntos de inflexión requieren una completa transformación de muchos aspectos interdependientes de la competencia, no sólo mejoras marginales en áreas de política individuales.

El Índice de Competitividad utiliza los indicadores de Infraestructura Social e Instituciones Políticas como representativos de la etapa general de desarrollo económico. Los países se clasifican según su calificación promedio para Infraestructura Social e Instituciones Políticas, así como por su puntuación para cada uno de sus tres componentes (capacidad humana, imperio de la ley y estabilidad política). Los países que caen en el tercio superior para cada uno de los componentes de Infraestructura Social e Instituciones Políticas, así como para la medición agregada de Infraestructura Social e Instituciones Políticas, se

asignan a la etapa superior del grupo de desarrollo. Los países que caen en el tercio superior para el índice global de Infraestructura Social e Instituciones Políticas o su componente de Capacidades Humanas Básicas (un conjunto de indicadores que es particularmente sólido frente a cambios de políticas de corto plazo) pero clasifican por debajo en los otros componentes de Infraestructura Social e Instituciones Políticas, se asignan al grupo medio. Los países restantes se asignan a la etapa inferior del grupo de desarrollo.

Las calificaciones de un país en Infraestructura Social e Instituciones Políticas proporcionan un buen indicador de las oportunidades de las empresas para competir en niveles más sofisticados. Cuanto más desarrollada esté la Infraestructura Social y las Instituciones Políticas, es más probable que las empresas puedan competir en eficiencia o incluso en innovación. Por el contrario, debilidades en la Infraestructura Social y las Instituciones Políticas, a menudo relegan a las empresas a competir sobre la base de los recursos o de mano de obra barata.

En el Índice de Competitividad se incorporan las etapas de desarrollo para capturar el hecho de que diferentes determinantes de la competitividad serán las restricciones obligatorias para el progreso de los países.

5.- Niveles de medición de la competitividad

Debido a que son muchas cosas las que afectan de modo importante a la competitividad, los países a menudo se estancan en sus esfuerzos por mejorarla, dado que abordan muchas cuestiones individuales en paralelo. El desafío es identificar aquellas áreas donde la acción puede desbloquear el camino hacia una mayor productividad. Las prioridades son específicas de cada país y cambian con el tiempo.

El Índice de Competitividad pretende ofrecer un marco para informar sobre la marcha de la política general, permitiendo establecer las prioridades a nivel de políticas específicas. El modelo agrupa las numerosas influencias sobre la competitividad en categorías que capturan diferentes mecanismos de influencia. Estas agrupaciones se organizan jerárquicamente para que cada parte del modelo sume al conjunto.



El Índice de Competitividad presenta la posición jerárquica en competitividad de cada país, incorporando todos los factores que la afectan. La puntuación del Índice de Competitividad está diseñada para ser el mejor predictor total de la productividad en todos y cada uno de los países.

En el segundo nivel, se presentan las jerarquías de competitividad en los aspectos macro y microeconómicos. Los indicadores de competitividad macroeconómica crean oportunidades para la productividad, pero no son suficientes para que surja una alta productividad, mientras que los indicadores de competitividad microeconómica tienen un impacto directo sobre la productividad de la empresa.

En el tercer nivel, las jerarquías se presentan en cuatro subíndices de competitividad macro y microeconómica. En el área macroeconómica, los indicadores de ***Política Macroeconómica*** capturan las políticas económicas que tienen un fuerte impacto en las fluctuaciones a corto plazo de la actividad económica y pueden tener consecuencias a largo plazo en la productividad. La ***Infraestructura Social y las Instituciones Políticas*** recopilan los indicadores más generales de las condiciones humanas y de las instituciones. En el área microeconómica, los subíndices cubren la ***Sofisticación de las Operaciones y Estrategias de las empresas*** y la calidad global del ***Ambiente de Negocios Nacional***.

En el cuarto nivel, las jerarquías son proporcionadas por subcategorías del tercer nivel. En la categoría de Políticas Macroeconómicas, los indicadores están conformados por ***Política Fiscal*** y ***Política Monetaria***. En la categoría de Infraestructura Social e Instituciones Políticas, los indicadores correspondientes son los relativos a ***Capacidades Humanas Básicas*** (salud y educación básicas), las ***Instituciones Políticas*** (toma de decisiones y eficiencia ejecutiva) y el ***Imperio de la Ley*** (la corrupción y la eficiencia de los procesos judiciales). En la categoría del Ambiente de Negocios Nacional, los indicadores se abren en los cuatro elementos de la estructura del “diamante”³³, esto es, las ***Condiciones de los factores***, el ***Contexto para la estrategia y rivalidad***, las ***Condiciones de la demanda*** y las ***Empresas / Agrupamientos relacionados y de apoyo***.

En el quinto nivel, algunas áreas de la competitividad microeconómica, para mayor detalle, se abren en subcategorías más específicas para obtener mejores respuestas a los propósitos de políticas. Por debajo de las condiciones de los factores, los indicadores están conformados por ***Infraestructura Logística***, ***Infraestructura de Comunicaciones***, ***Infraestructura Administrativa***, ***Infraestructura del Mercado de Capitales*** e ***Infraestructura para la Innovación***. Por debajo de las Operaciones y Estrategias de las empresas, los indicadores se conforman por ***Estrategia y Efectividad Operacional***, ***Prácticas Organizacionales*** e ***Internacionalización de las Empresas***.

³³ Porter 1990.

6.- Cálculo e interpretación del índice

Para cada país, se aplican las ponderaciones calibradas al conjunto de los valores del indicador para generar el puntaje del índice global, así como las puntuaciones para cada categoría mayor, subcategoría y subcategoría menor de los determinantes de la competitividad.

La jerarquía general del Índice de Competitividad proporciona un poderoso resumen de la competitividad de cada país en relación con los demás. Los patrones de fortalezas y debilidades a través de las diferentes categorías de competitividad, proporcionan sólida información que permiten a cada país establecer prioridades de acción específicas.

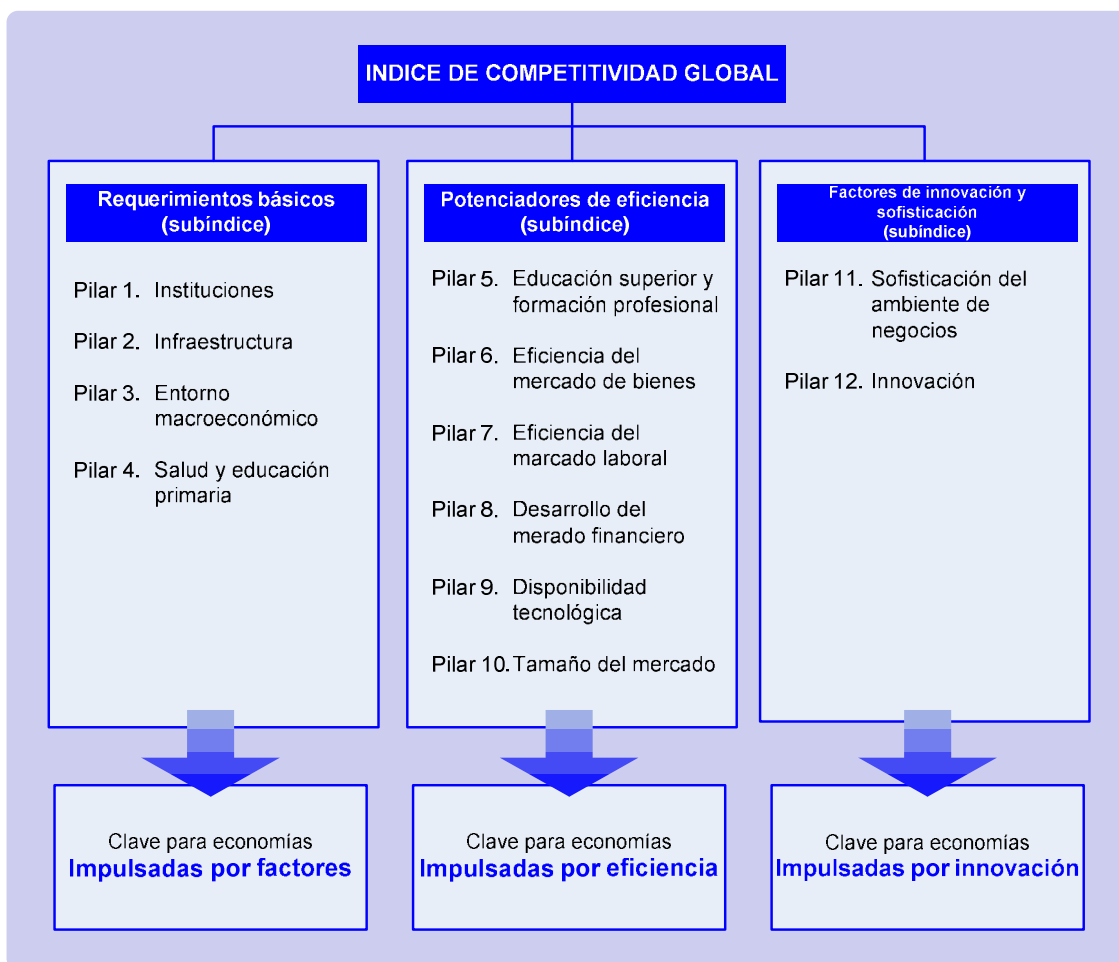
Las puntuaciones del Índice de Competitividad proporcionan una importante comprensión de la trayectoria de la competitividad de un país en el tiempo. La relación entre la puntuación del Índice de Competitividad, controles de las dotaciones y el nivel del PBI real per cápita refiere a la sostenibilidad de la prosperidad de un país. Los niveles de prosperidad que no son explicados por la competitividad ni por las dotaciones, son motivo de preocupación. Tales niveles pueden ser la consecuencia de un incremento repentino de crecimiento a corto plazo con, por ejemplo, alto consumo o inversión en áreas tales como bienes raíces que no son sustentables en el tiempo. Los niveles de prosperidad que son impulsados, en gran medida, por las dotaciones, especialmente los depósitos de recursos naturales, requieren medidas concretas para superar los negativos riesgos económicos y políticos asociados con la riqueza heredada que entorpece la competitividad a futuro.

La relación de la puntuación del Índice de Competitividad con otros indicadores económicos, tales como salarios, proporciona comprensión adicional. La competitividad depende no sólo de los costos, sino de la productividad. El nivel salarial predominante en relación con la competitividad hará que un país sea más o menos atractivo como lugar para invertir. Bajos salarios pueden ser una señal de baja competitividad, en lugar de una ventaja competitiva. Altos salarios, si están justificados por alta productividad, indican que un país representa un valor de excelencia como lugar de negocios. Algunos países tienen salarios que están significativamente por encima o por debajo del nivel de salarios esperados dado el puntaje del Índice de Competitividad del país. Esto puede ocurrir por una variedad de razones, que van desde sindicatos fuertes y mercados laborales inflexibles a recientes mejoras de competitividad que van por delante de aumentos salariales.

7.- Qué se mide en el Índice de Competitividad Global

La columna vertebral del informe es el Índice de Competitividad Global (ICG) que captura el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el crecimiento económico sustentable y ayudan a explicar la razón del éxito de algunas regiones por sobre otras, en elevar, de manera sustentable, su productividad, niveles de ingreso y oportunidades para sus respectivas poblaciones.

El ICG contempla doce pilares de la competitividad:



Estos pilares afectan a los países de formas distintas según su estado de desarrollo. A medida que los países van avanzando en su camino al desarrollo, los salarios y la productividad nacional deben mejorar para poder seguir sosteniendo estos altos ingresos.

De acuerdo con el Índice de Competitividad Global, en una primera etapa (Impulso por factores) los estados compiten con base en su dotación de recursos naturales y mano de obra no calificada. La competencia es con base en precios, los productos que se venden son poco diferenciados y la baja productividad se refleja en los bajos salarios de la economía. Por lo tanto, mantener la competitividad en esta etapa requiere de instituciones públicas y privadas que operen adecuadamente, infraestructura desarrollada, un marco macroeconómico estable y una fuerza de trabajo saludable y con educación, al menos en un nivel primario.

A medida que la nación va avanzando y ya empieza a competir con base en procesos productivos más eficientes y productos más diferenciados; la educación superior y capacitación; mercados de bienes, financieros y laborales eficientes; el acceso a amplios mercados domésticos o internacionales y la posibilidad de tomar ventaja de las tecnologías existentes; se vuelven pilares más críticos. Esta es la etapa de Impulso por Eficiencia.

Finalmente, a medida que los países se convierten en economías donde la diferenciación, nivel de calidad y sofisticación en su oferta de productos y servicios es crítica (etapa de Impulso por la Innovación); las empresas

compiten con base en sus niveles de innovación y sofisticación de su proceso productivo.

Es por esto que los pilares asociados a requerimientos básicos, son más importantes en economías impulsadas por factores; los pilares asociados con promotores de eficiencia, son clave para economías impulsadas por la eficiencia y; los factores de innovación y sofisticación son claves en economías impulsadas por la innovación.

8.- Análisis por Pilar

Se observa gran amplitud de perfiles capturado dentro del ICG mediante la inclusión de un promedio ponderado de los diferentes componentes, cada uno mide un aspecto diferente de la competitividad. Estos componentes se agrupan en 12 pilares de competitividad.

Primer pilar: Instituciones

El entorno institucional está determinado por el marco jurídico y administrativo dentro del cual los individuos, empresas y gobiernos interactúan para generar riqueza. La calidad de las instituciones tiene una fuerte influencia sobre la competitividad y el crecimiento. Influye en las decisiones de inversión y la organización de la producción y juega un papel clave en la forma en que las sociedades distribuyen los beneficios y asumen los costos de las estrategias y políticas de desarrollo.

El papel de las instituciones va más allá del marco legal. La actitud del Gobierno hacia los mercados y de las libertades y de la eficiencia de sus operaciones son también muy importantes: la excesiva burocracia y el papeleo, reglamentación excesiva, la corrupción, la falta de honradez en el trato con los contratos públicos, la falta de transparencia y la honradez, la incapacidad para proporcionar servicios adecuados para el sector empresarial, y la dependencia política del sistema judicial impone costos económicos significativos para las empresas y puede frenar el proceso de desarrollo económico. Además, la buena gestión de las finanzas públicas también es fundamental para garantizar la confianza en el entorno empresarial nacional. Indicadores de captura de la calidad de la gestión de gobierno de las finanzas públicas se incluyen aquí tanto como complemento de las medidas de estabilidad macroeconómica capturados en el pilar 3.

Segundo pilar: Infraestructura

Una Infraestructura amplia y eficiente es fundamental para garantizar el funcionamiento eficaz de la economía, ya que es un factor importante para determinar la localización de la actividad económica y los tipos de actividades o sectores que se pueden desarrollar en un caso particular. A la vez, una infraestructura bien desarrollada reduce el efecto de la distancia entre las regiones, la integración del mercado nacional y de la conexión a bajo costo a los mercados de otros países y regiones. Además, la calidad y la extensión de las redes de infraestructura tienen un impacto significativo en el crecimiento económico y reduce la desigualdad de ingresos y la pobreza en una variedad de maneras.

Modos eficaces de transporte (carreteras de calidad, ferrocarriles, puertos y transporte aéreo) permitirá a los empresarios conseguir llevar sus productos y servicios al mercado de forma segura y oportuna y facilitar la circulación de los trabajadores a los puestos de trabajo más adecuados.

Las economías también dependen de los suministros de electricidad que estén libres de interrupciones y de escasez de modo que las empresas y las fábricas pueden trabajar sin obstáculos. Por último, una sólida y amplia red de telecomunicaciones permite un flujo rápido y libre de la información, lo que aumenta la eficiencia económica general, ayudando a asegurar que las empresas pueden comunicarse y que las decisiones sean tomadas por los agentes económicos que tengan en cuenta toda la información relevante disponible.

Tercer pilar: Estabilidad macroeconómica

La estabilidad macroeconómica es importante para los negocios y, por lo tanto, es importante para la competitividad de un país.

Si bien es cierto que la estabilidad macroeconómica por sí sola no puede aumentar la productividad de una nación, también se reconoce que la inestabilidad macroeconómica perjudica a la economía. El gobierno no puede proporcionar servicios de manera eficiente si tiene que hacer frente a pagos de elevadas tasas de interés sobre sus deudas. El déficit fiscal limita la capacidad del gobierno de reaccionar ante los ciclos económicos e invertir en medidas de fomento de la competitividad. Las empresas no pueden operar de manera eficiente cuando las tasas de inflación están fuera de control. En resumen, la economía no puede crecer de manera sustentable a menos que el entorno macroeconómico sea estable.

Es importante señalar que este pilar evalúa la estabilidad del entorno macroeconómico, por lo que no tiene en cuenta directamente la forma en que las cuentas públicas son administradas por el gobierno. Esta dimensión cualitativa es capturada en el pilar instituciones que se ha descrito anteriormente.

Cuarto pilar: Salud y educación primaria

Una fuerza de trabajo saludable es vital para la competitividad y la productividad de un país. Los trabajadores que están enfermos no pueden funcionar a su potencial y serán menos productivos. La mala salud conduce a costos significativos para las empresas, ya que los trabajadores enfermos a menudo están ausentes o funcionan a niveles más bajos de eficiencia. La inversión en la prestación de servicios de salud es, pues, fundamental para las consideraciones económicas, así como la moral. Además de la salud, este pilar tiene en cuenta la cantidad y la calidad de la educación básica recibida por la población. La educación básica aumenta la eficiencia de cada trabajador individual. Además, los trabajadores que han recibido poca educación formal puedan llevar a cabo tareas manuales simples y resultará mucho más difícil la adaptación a los procesos y técnicas de producción más avanzadas, y por lo tanto, contribuyen menos para llegar a ejecutar innovaciones. En otras palabras, la falta de educación básica puede convertirse en un obstáculo para

el desarrollo de negocios, con empresas que tienen dificultad para subir en la cadena de valor mediante la producción de productos más sofisticados o el valor de obra con los recursos humanos existentes.

A más largo plazo, resulta esencial para los gobiernos evitar una reducción significativa de la asignación de recursos a estas áreas críticas, a pesar del hecho de que tuviesen que recortar gastos para reducir el déficit y la carga de la deuda.

Quinto pilar: Educación superior y formación profesional

La calidad de la enseñanza superior y la formación es especialmente importante para las economías que quieren ascender en la cadena de valor más allá de simples procesos de producción. En particular, la economía globalizada actual requiere que los países consoliden grupos de trabajadores bien educados que sean capaces de realizar tareas complejas y se adapten rápidamente a un entorno cambiante y a necesidades también cambiantes de la economía. Este pilar mide las tasas de matrícula secundaria y terciaria, así como la calidad de la educación, evaluada por la comunidad empresarial. El grado de formación del personal también se tiene en cuenta debido a la importancia de la formación profesional y continua en el puesto de trabajo, – que se descuida en muchas economías–, para garantizar un mejoramiento constante de las habilidades de los trabajadores.

Sexto pilar: Eficiencia del mercado de productos

Los países con mercados de productos eficientes están en condiciones de producir la combinación adecuada de productos y servicios teniendo en cuenta sus condiciones de oferta y demanda de particulares, así como para asegurar que estos bienes se pueden negociar más eficazmente en la economía. Una sana competencia en el mercado, tanto nacional como extranjero, es importante en el impulso de la eficiencia del mercado y por lo tanto en la productividad, garantizando que las empresas más eficientes, que producen bienes que demanda el mercado, son los que prosperan. El mejor entorno posible para el intercambio de bienes requiere un mínimo de obstáculos a la actividad empresarial a través de la intervención del gobierno.

Las crisis económicas han puesto de relieve el grado de interdependencia de las economías de todo el mundo y el grado en que el crecimiento depende de los mercados abiertos. Las medidas proteccionistas son contraproducentes, ya que reducen la actividad económica agregada.

La eficiencia del mercado depende también de las condiciones de demanda, tales como la orientación al cliente y la sofisticación del comprador. Por razones culturales o históricas, los clientes pueden ser más exigentes en unos países que en otros. Esto puede crear una importante ventaja competitiva, ya que obliga a las empresas a ser más innovadoras y orientadas al cliente y por lo tanto se impone la disciplina necesaria para la eficiencia a alcanzar en el mercado.

Séptimo pilar: Eficiencia del mercado de trabajo

La eficiencia y la flexibilidad del mercado laboral son esenciales para garantizar que los trabajadores sean asignados a su uso más eficiente en la economía y proporcionar incentivos para dar su mejor esfuerzo en sus puestos de trabajo. Por lo tanto, los mercados laborales deben tener la flexibilidad de los trabajadores por turnos de una actividad económica a otra con rapidez y a bajo costo, y permitir fluctuaciones salariales sin mucha disrupción social.

Los mercados de trabajo eficientes deben asegurar una clara relación entre los incentivos de los trabajadores y de sus esfuerzos para promover la meritocracia en el lugar de trabajo, y deben proporcionar equidad en el ambiente de negocios entre mujeres y hombres. En conjunto, estos factores tienen un efecto positivo sobre el rendimiento de los trabajadores y el atractivo del país para el talento, dos aspectos que son cada vez más importantes.

Octavo pilar: Sofisticación del mercado financiero

Un sector financiero eficiente asigna los recursos ahorrados por los ciudadanos de una nación, así como aquellos que entran en la economía del exterior, a sus usos más productivos. Canaliza recursos a aquellos proyectos empresariales o de inversión con las tasas esperadas de rentabilidad más altas, más que a los “conectados” políticamente. Por tanto, una evaluación completa y adecuada de los riesgos es un elemento clave de un mercado financiero sólido.

Noveno Pilar: Disponibilidad tecnológica

En el mundo globalizado actual, la tecnología es cada vez más importante para las empresas para competir y prosperar. Este pilar mide la agilidad con la que una economía adopta las tecnologías existentes para mejorar la productividad de sus empresas, con especial énfasis en su capacidad para aprovechar la información completa y la comunicación (Tecnologías de Información y Comunicación o TIC's) en las actividades diarias y procesos de producción para aumentar la eficiencia y permitir la innovación para la competitividad. El acceso y uso de las TIC's son herramientas clave de la preparación tecnológica global de los países.

Décimo pilar: Tamaño del mercado

El tamaño del mercado afecta a la productividad ya que los grandes mercados permiten a las empresas explotar las economías de escala. Tradicionalmente, los mercados disponibles para las empresas se han visto limitados por las fronteras nacionales. En la era de la globalización, los mercados internacionales pueden, en cierta medida, sustituir a los mercados nacionales, sobre todo para los países pequeños.

El caso de la Unión Europea ilustra la importancia del tamaño del mercado en la competitividad, manifestado como importantes ganancias en eficiencia a través de una mayor integración. A pesar de que la reducción de las barreras comerciales y la armonización de las normas de la Unión Europea han contribuido a aumentar las exportaciones de la región, existen muchos obstáculos para un verdadero mercado único, en particular, en los servicios,

ello da lugar a importantes efectos transfronterizos. Por lo tanto, se utiliza el tamaño del mercado interno y externo nacional en el Índice.

Así, las exportaciones se pueden considerar como un sustituto de la demanda interna para determinar el tamaño del mercado para las empresas de un país.

Undécimo Pilar: Sofisticación de negocios

Las prácticas de negocios sofisticadas son conducentes a una mayor eficiencia en la producción de bienes y servicios. Este pilar refiere a dos elementos que están estrechamente vinculados: la calidad de las redes de negocios globales de un país y la calidad de las operaciones y estrategias de las empresas individuales. La calidad de las redes de negocios de un país y las empresas de apoyo, tal como se mide por la cantidad y calidad de los proveedores locales y la extensión de su interacción, es importante por una variedad de razones.

Cuando las empresas y proveedores de un sector en particular están interconectados en grupos geográficamente próximos, llamados “Agrupamientos empresariales”, la eficiencia es aún mayor, se crean mayores oportunidades para la innovación en procesos y productos, y las barreras a la entrada de nuevas empresas se reducen. En las empresas individuales las operaciones y estrategias (marcas, comercialización, distribución, procesos de producción avanzados y la producción de productos únicos y sofisticados) dan lugar a sofisticados y modernos procesos de negocios en todos los sectores empresariales del país.

Duodécimo Pilar: Innovación

Este último pilar de la competitividad se centra en la innovación tecnológica. A largo plazo, los niveles de vida se pueden mejorar en gran medida por la innovación tecnológica. Los avances tecnológicos han sido la base de muchas de las ganancias de productividad que las economías han sufrido históricamente. Estos van desde la revolución industrial en el siglo XVIII y la invención de la máquina de vapor y la generación de electricidad a la revolución digital más reciente. Esta última está transformando no sólo la forma en que las cosas se están haciendo, sino también la apertura de una amplia gama de nuevas posibilidades en términos de productos y servicios.

La innovación es particularmente importante para las economías cuando se acercan a los límites del conocimiento y la posibilidad de generar más valor con la integración y adaptación de tecnologías exógenas. Los países menos avanzados todavía pueden mejorar su productividad mediante la adopción de tecnologías existentes o hacer mejoras incrementales en otras áreas, pero para aquellos que han llegado a la etapa de desarrollo de la innovación ya no es suficiente para aumentar su productividad. Las empresas de estos países deben diseñar y desarrollar productos y procesos de última generación para mantener la ventaja competitiva y avanzar hacia actividades de mayor valor agregado. Esta evolución requiere un entorno propicio para la actividad innovadora y el apoyo de los sectores tanto público como privado. En particular, significa una inversión suficiente en investigación y desarrollo (I + D), especialmente por el sector privado, la presencia de instituciones de investigación científica de alta calidad que pueden generar los conocimientos básicos necesarios para construir las nuevas tecnologías, una amplia

colaboración en la investigación y el desarrollo tecnológico entre las universidades y las empresas, y la protección de la propiedad intelectual, además de un alto nivel de competencia y el acceso al capital riesgo y la financiación que se analizan en otros pilares del Índice.

9.- La interrelación de los doce pilares

Aunque se informan los resultados de los doce pilares de competitividad por separado, es importante tener en cuenta que no son independientes: tienden a reforzarse mutuamente, y una debilidad en uno de ellos a menudo tiene un impacto negativo en los demás. Por ejemplo, una fuerte capacidad de innovación (pilar 12), será muy difícil de lograr sin un buen nivel de salud en la población, fuerza laboral educada y bien capacitada (pilares 4 y 5) que sea capaz de absorber nuevas tecnologías (pilar 9), y sin una financiación suficiente (columna 8) para investigación y desarrollo o sin un eficiente mercado de productos que haga posible la puesta en marcha y la inserción en el mercado de las nuevas innovaciones (pilar 6). Aunque los pilares son agregados en un solo índice, sus valores particulares se miden e informan por separado, debido a que tales datos proporcionan una idea de las áreas específicas en las que un país necesita mejorar.

10.- Cómo se mide

El Índice de Competitividad Global se compone de una tabla jerárquica global y tres subíndices donde se conjugan los pilares asociados con requerimientos básicos; promotores de eficiencia y factores de innovación y sofisticación.

Cada uno de los pilares se define con base en un conjunto de indicadores. Estos indicadores son:

1. Datos estadísticos, provenientes de fuentes oficiales locales, provinciales, nacionales e internacionales;
2. Datos provenientes de la Encuesta de Opinión Ejecutiva (EOE)

La Encuesta de Opinión Ejecutiva constituye uno de los componentes principales del Informe y es el elemento clave para que éste sea una medición anual representativa del entorno económico y su capacidad para alcanzar un crecimiento y desarrollo sostenido. La Encuesta de Opinión Ejecutiva reúne información valiosa sobre una amplia gama de variables para las cuales los datos rigurosos y fiables son escasos o inexistentes.

Los indicadores de la Encuesta de Opinión Ejecutiva están dados en una escala del 1 al 7, donde 1 indica que es la posición más desfavorable para el indicador y 7 la más favorable. Los datos estadísticos de fuente secundaria son normalizados a una escala del 1 al 7 para hacerlos coincidir con los de la Encuesta Ejecutiva.

Cada uno de los pilares tiene un peso definido, dentro de la categoría a la que pertenecen, ya sea: Requerimientos básicos, Potenciadores de Eficiencia o Factores de Innovación y Sofisticación.

Por su parte, el peso que cada una de las categorías mencionadas anteriormente tienen en el resultado global de cada país, se obtiene de una

tabla que distribuye los pesos de acuerdo con la etapa de desarrollo donde el país se encuentra y que ha sido definida con base en su PIB per cápita. La tabla que se ha tenido en cuenta, se ajusta a las ponderaciones para Argentina y es la siguiente:

Requerimientos básicos	33,10%
Potenciadores de eficiencia	50,00%
Factores de innovación y sofisticación	16,90%

11.- Cómo se interpreta

El Informe de Competitividad Global presenta cuatro tipos de posicionamientos jerárquicos:

- El posicionamiento jerárquico global conocido como el Índice de Competitividad Global
- Posicionamientos jerárquicos por cada uno de los indicadores que componen el Índice
- Posicionamientos jerárquicos por cada uno de los doce pilares de la competitividad y
- Posicionamientos jerárquicos por cada una de las tres clasificaciones de los pilares, a saber, Requerimientos Básicos, Potenciadores de Eficiencia y Factores de innovación y sofisticación.

En las tablas jerárquicas se mencionan dos tipos de dato por cada país:

- Calificación: indica cuán bien o mal está un país en una dimensión determinada respecto a la escala de medición del 1 al 7 y, respecto a la calificación promedio de los países en esa dimensión. Además, permite observar, cómo ha evolucionado un país en determinada dimensión, comparado con los años anteriores.
- Posición en la tabla jerárquica: indica cuán bien o mal está posicionado un país en una dimensión determinada, respecto a los otros países de la muestra.

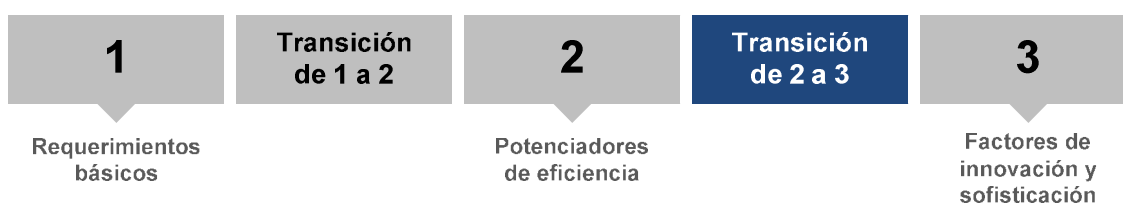
12.- Región de La Plata, Berisso y Ensenada

El Índice de Competitividad analiza la competitividad de la región de La Plata, Berisso y Ensenada haciéndolo comparable a nivel global. Para ello se basa en indicadores que incluyen cifras oficiales provenientes de diversas fuentes locales, provinciales, nacionales e internacionales y la información proveniente de encuestas a opinantes calificados realizadas a líderes empresariales y del ámbito académico de la Región sujeta de estudio.

En las mediciones de competitividad global, el Foro Económico Mundial atribuye distinto grado de ponderación a los pilares de la competitividad según se ubique el país que se está midiendo en determinado punto de una escala que marca los niveles de desarrollo de las economías nacionales.

Para la medición realizada sobre La Plata, Berisso y Ensenada se ha supuesto que la región se encuentra en el mismo nivel en esta escala en que se ubica el país. Según el Foro Económico Mundial, la economía argentina está en la etapa de transición entre ser una economía con su competitividad impulsada en Potenciadores de eficiencia a ser una impulsada por Factores de innovación y sofisticación, tal como las más desarrolladas del mundo.

En el siguiente esquema se pueden apreciar las tres etapas que identifica el Foro Económico Mundial y las dos instancias de transición entre una y otra etapa. Las economías menos desarrolladas estarán en la etapa 1, y las más desarrolladas en la etapa 3.



13.- Posición jerárquica de la región de La Plata, Berisso y Ensenada

Dado la medición de competitividad económica para la región de La Plata, Berisso y Ensenada e incorporándola a la tabla jerárquica global que para 144 países elabora el Foro Económico Mundial, surge que, si la región fuera un país más de los que mide el Foro Económico Mundial, ocuparía la posición 126ª en dicha jerarquía. Así, la región quedaría veintidós posiciones por debajo del nivel que registra Argentina, y muy por detrás del nivel de competitividad de países vecinos.

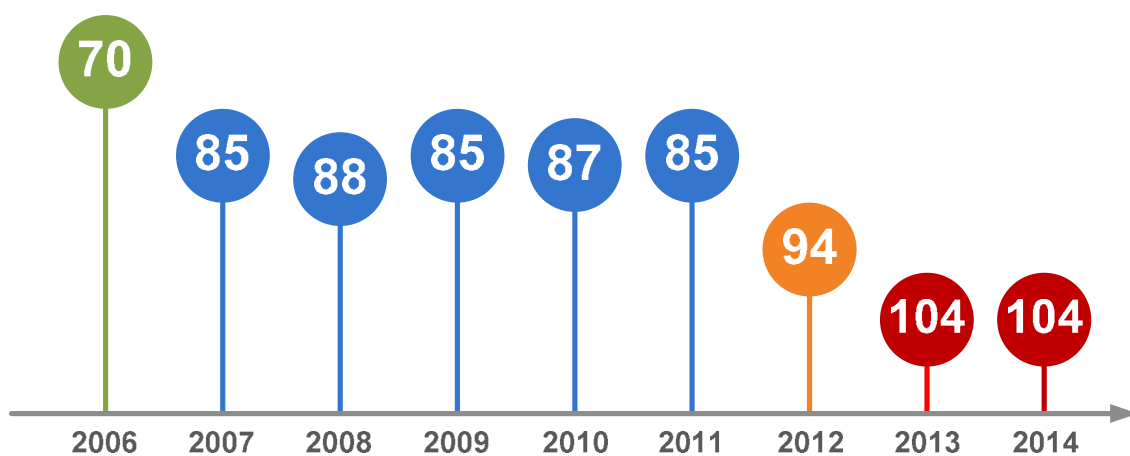
La siguiente tabla es un extracto del posicionamiento jerárquico del Foro Económico Mundial, útil para contextualizar las mediciones de competitividad de Argentina y de la región.

	Posición
Suiza	1
Australia	22
China	28
Chile	33
Brasil	57
Uruguay	80
Argentina	104
Bolivia	105
Región LP-B-E	126

14.- La posición competitiva de Argentina en los últimos años

Argentina ha perdido posiciones durante los últimos años en el posicionamiento jerárquico de competitividad global del Foro Económico Mundial. Del puesto 70° que ocupaba en 2006 ha descendido al puesto 104° en las mediciones de los dos últimos años.

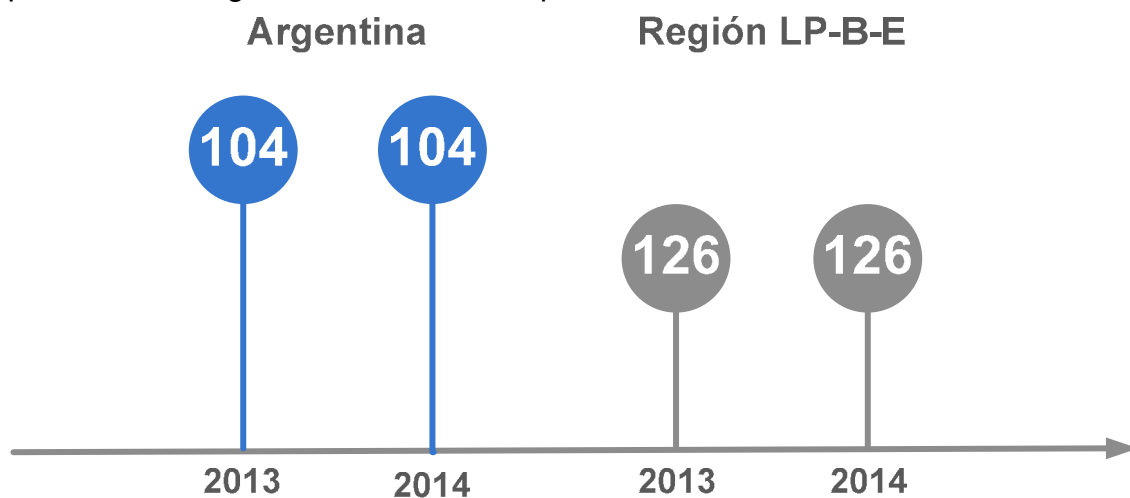
Como se puede observar en el siguiente gráfico, una primer caída de quince posiciones se produce en 2007, para luego amesetarse la medición de competitividad en torno a las posiciones 85° y 88° entre los años 2007 y 2011. En 2012 se produce una nueva caída abrupta, en que el país descendió a la posición 94ª, caída que se repite en 2013, en que perdió otras diez posiciones hasta la posición 104ª. Esta última posición se repite para la medición de 2014.



Posición de Argentina en el ranking de competitividad WEF (sobre 144 posiciones)

15.- La región y Argentina en los últimos dos años

Al comparar las mediciones para Argentina y para la región de La Plata, Berisso y Ensenada en los dos últimos años³⁴, se puede observar que tanto el país como la región mantuvieron sus posiciones.

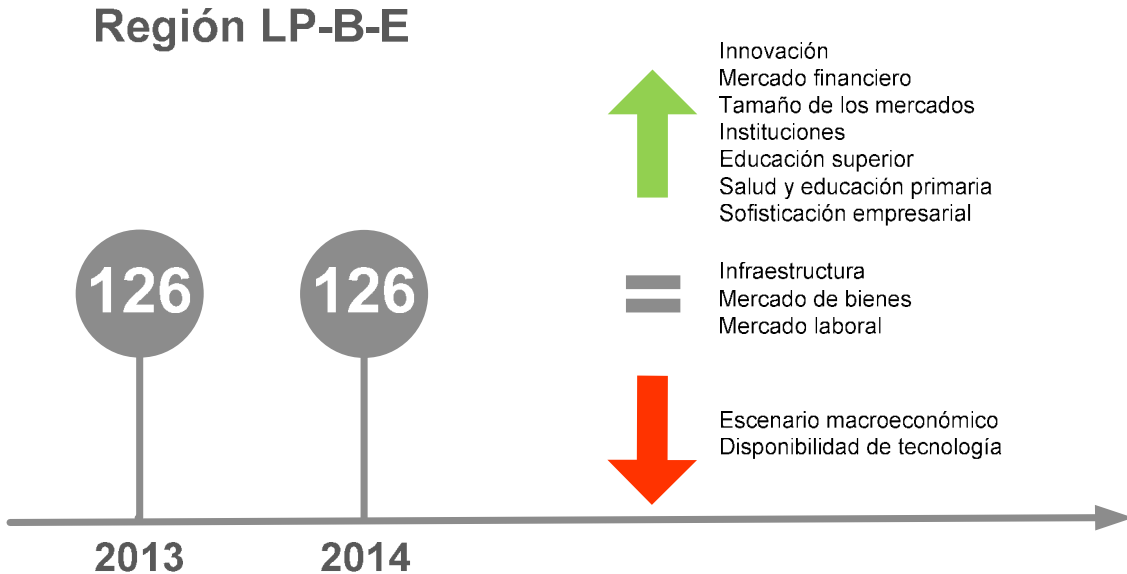


Posiciones de Argentina y la región en ranking WEF (sobre 144 posiciones)

³⁴ Los años para los que existen datos sobre la región

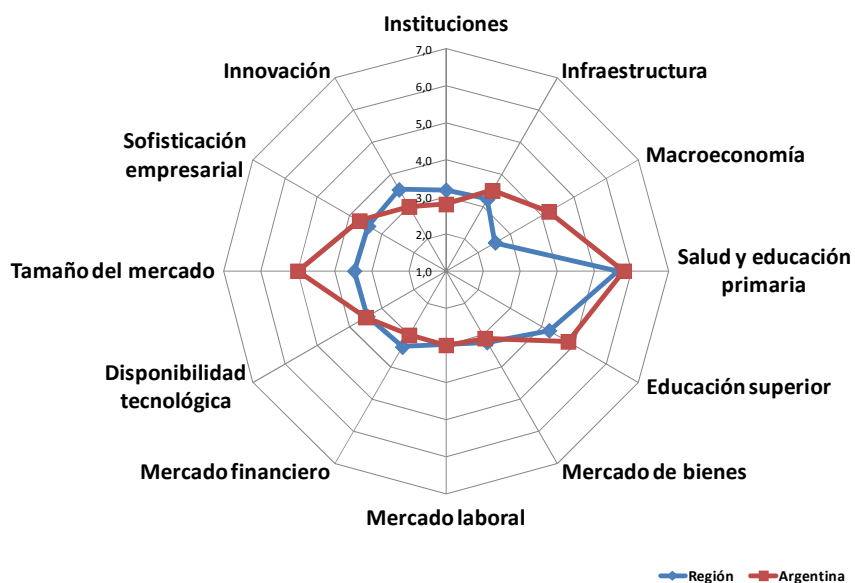
Para la región, la posición general se ha mantenido, pero algunos de los pilares de la competitividad han mejorado, otros no han registrado cambios y un grupo de ellos ha mejorado.

En la siguiente figura se puede apreciar que mientras para tres de los pilares la región mantuvo su nivel competitivo (Infraestructura, Mercado de bienes y Mercado laboral), y respecto de dos empeoró (Escenario macroeconómico y Disponibilidad de tecnología), en los restantes siete registró una mejora entre 2013 y 2014 (Innovación, Mercado financiero, Tamaño de los mercados, Instituciones, Educación superior, Salud y educación primaria y Sofisticación empresarial).



16.- Argentina y la región en cada uno de los doce pilares de la competitividad

La medición de competitividad para la región presenta valores similares a los del país en la mayoría de los pilares. Esto puede apreciarse en el siguiente gráfico de red que compara las mediciones puntuales sobre los doce



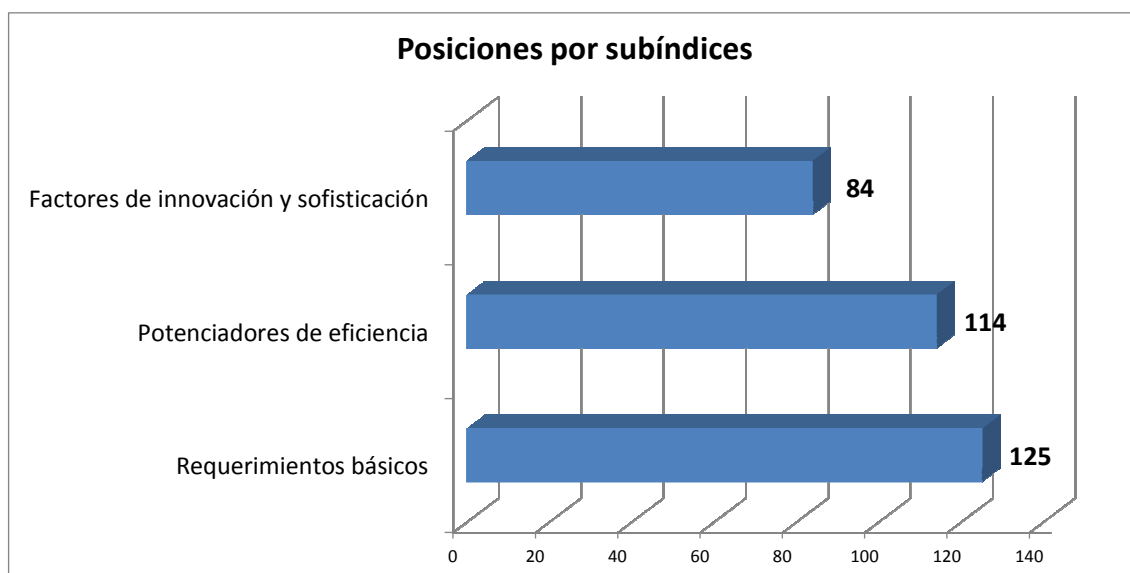
pilares para Argentina y la región³⁵.

Las diferencias puntuales se pueden observar en **Escenario macroeconómico**, donde Argentina se ubica mejor que la región, en **Mercado financiero**, donde está mejor la región, y en **Tamaño del mercado** en que está mejor Argentina.

17.- Posiciones para la región según los subíndices de competitividad

El Índice de Competitividad Global se compone por su parte de tres subíndices, que agrupan a los distintos pilares según sea la naturaleza que impulsa la competitividad de un país o una región. El ICG está conformado por los subíndices de Requerimientos básicos, de Potenciadores de eficiencia y de Factores de innovación y sofisticación, que a su vez determinan posiciones relativas respecto de cada uno de ellos.

Mientras que la región respecto de su Índice de Competitividad ocupa la posición 120^a, respecto de sus tres subíndices ocupa las siguientes posiciones:



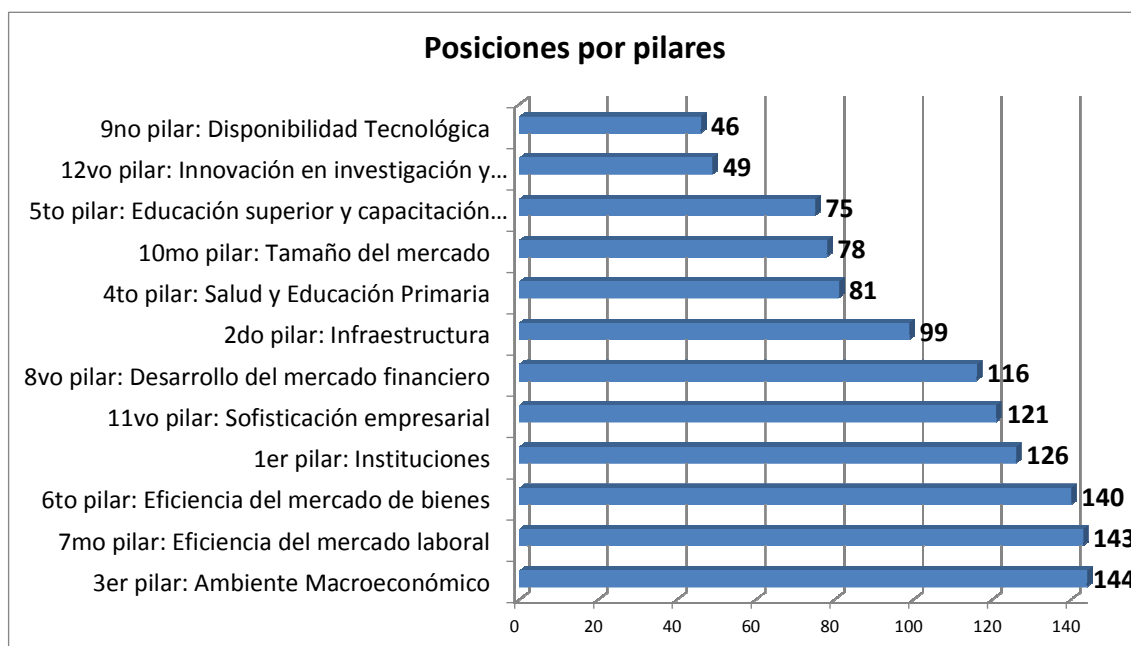
Cabe destacar que la mejor posición relativa la tiene sobre lo que son los **Factores de innovación y sofisticación**, que son aquellos en los que habitualmente sostienen su competitividad los países de más elevado grado de desarrollo. Por el contrario, la peor posición es la referida a **Requerimientos básicos**, que son los impulsores de la competitividad de las economías menos desarrolladas.

18.- Posiciones para la región según pilares de la competitividad

Para completar el análisis de posición competitiva respecto de los tres subíndices, resulta útil presentar la posición respecto de los doce pilares de la

³⁵ El gráfico es sencillo de interpretar: presenta todas juntas las mediciones entre los valores posibles de uno a siete para cada pilar; cuanto más cercana al centro una medición, menor nivel de competitividad, y cuanto más alejada, obviamente, mayor.

competitividad, los que como se aprecia en el gráfico se presentan ordenados de mejor a peor posición competitiva.



Los mejores pilares:

- Disponibilidad tecnológica
- Innovación en invest. y des.

Los peores pilares:

- Mercado de bienes
- Mercado laboral
- Ambiente Macroeconómico

19.- Los mejores y los peores indicadores de competitividad en la región

Finalmente, luego de haber analizado todos los indicadores componentes del índice de competitividad de la región (los indicadores agrupados conforman los doce pilares, y estos últimos agrupados los tres subíndices ya mencionados), se puede identificar cuáles, siendo los de peor desempeño, funcionan como “frenos” a la competitividad regional y cuales, los de mejor desempeño, hacen las veces de “aceleradores” de la misma.

Los mejores indicadores
 (“aceleran” la competitividad)

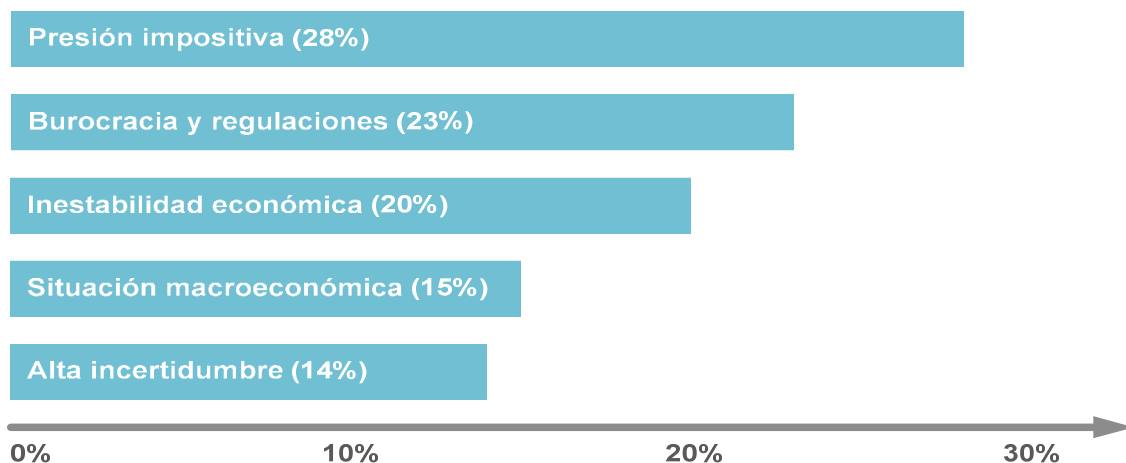
Tasa de mortalidad infantil
 Institutos de investigación
 Cantidad de usuarios de internet
 Costos del terrorismo
 Incidencia del HIV
 Costo de política agrícola
 Impacto de la tuberculosis
 Inversión en I+D
 Colaboración universidad-industria
 Disponibilidad de ingenieros

Los peores indicadores
 (“frenan” la competitividad)

Barreras comerciales
 Presión impositiva
 Nivel de inflación
 Relaciones laborales
 Exigencias para iniciar negocios
 Nivel de inversión extranjera
 Normas sobre inversiones
 Aranceles aduaneros
 Incentivos impositivos a la inversión
 Deuda pública

20.- Los factores más problemáticos para hacer negocios

Los cinco factores presentados en el siguiente gráfico son los que con más frecuencia han mencionado los que respondieron a la Encuesta de Opinión Ejecutiva, como problemáticos para el funcionamiento de las empresas y de la economía en general. En el gráfico se identifican y presenta el porcentaje de frecuencia con que fueron mencionados.



21.- El Índice de Competitividad Regional en detalle

Indicador		Valor	Posic / 145
ICG	Índice de Competitividad Global	3,52	126
Subíndice A	Requerimientos básicos	3,65	125
1er pilar:	Instituciones	3,19	126
1.A	Instituciones públicas	3,15	111
1.01	Derechos de Propiedad	3,89	83
1.02	Protección de la propiedad intelectual	3,76	62
1.03	Desvío de fondos públicos	2,00	137
1.04	Confianza del público en los políticos	2,08	121
1.05	Pagos irregulares y sobornos	3,41	100
1.06	Independencia de la justicia	2,86	111
1.07	Favoritismo en las decisiones de los funcionarios del gobierno	2,32	125
1.08	Dispendio del gasto público	2,68	96
1.09	Facilidad de cumplimiento de las regulaciones gubernamentales	2,78	126
1.10	Eficiencia del marco legal para resolver disputas entre privados	3,24	106
1.11	Eficiencia del marco legal en regulaciones problemáticas	2,78	112
1.12	Transparencia de las políticas del gobierno	3,14	132
1.13	Costos económicos del terrorismo	6,08	24
1.14	Costos sobre los negocios del delito y la violencia	2,89	131
1.15	El crimen organizado	3,81	121
1.16	Confiabilidad en los servicios policiales	2,86	125
1.B	Instituciones privadas	3,28	136
1.17	Comportamiento ético de las empresas	3,14	135
1.18	Fortaleza de las normas de auditoría y presentación de informes	3,51	132
1.19	Eficacia de los consejos directivos	3,68	135
1.20	Protección de los intereses de los accionistas minoritarios	3,24	129
1.21	Solidez de la protección al inversionista	3,27	98
2do pilar:	Infraestructura	3,24	99
2.A	Infraestructura del transporte	2,75	116
2.01	Calidad de la infraestructura en general	3,03	123
2.02	Calidad de las rutas	2,57	131
2.03	Calidad de la infraestructura ferroviaria	1,84	93
2.04	Calidad de la infraestructura portuaria	2,97	116
2.05	Calidad de la infraestructura del transporte aéreo	3,32	117
2.06	Asientos - kilómetros disponibles	0,00	145
2.B	Infraestructura de electricidad y telefonía	3,73	90
2.07	Calidad del suministro eléctrico	3,00	111
2.08	Suscriptores de telefonía móvil	6,06	2
2.09	Cantidad de líneas de telefonía fija	2,85	47
3er pilar:	Ambiente Macroeconómico	2,53	144
3.01	Balance del presupuesto gubernamental	2,70	31
3.02	Tasa de ahorro regional	2,84	105
3.03	Nivel de inflación	1,30	144
3.04	Nivel de deuda pública	3,16	142
3.05	Calificación crediticia de la región	2,65	110
4to pilar:	Salud y Educación Primaria	5,65	78
4.A	Salud	6,66	51
4.01	Impacto de la malaria en los negocios	6,59	37
4.02	Incidencia de la malaria	7,00	1
4.03	Impacto de la tuberculosis en los negocios	6,70	16
4.04	Incidencia de la tuberculosis	7,00	2
4.05	Impacto del HIV / SIDA en los negocios	6,65	8
4.06	Incidencia del HIV	6,99	19
4.07	Tasa de mortalidad infantil	6,71	45

Informe de Competitividad Regional – La Plata, Berisso y Ensenada – 2014/2015

Indicador		Valor	Posic / 145
4.08	Expectativa de vida	5,66	59
4.B	Educación Primaria	4,63	93
4.09	Calidad de la educación primaria	3,05	110
4.10	Inscripciones en escuela primaria	6,20	67
Subíndice B	Potenciadores de eficiencia	3,45	114
5to pilar:	Educación superior y capacitación profesional	4,21	75
5.A	Educación (variables cuantitativas)	5,03	69
5.01	Inscripciones en escuela secundaria	4,36	84
5.02	Inscripciones en educación terciaria	5,69	2
5.B	Educación (variables cualitativas)	3,82	89
5.03	Calidad del sistema educativo	3,57	79
5.04	Calidad de la educación en matemáticas y ciencias	3,41	104
5.05	Calidad de las escuelas de administración	4,24	70
5.06	Acceso a Internet en las escuelas	4,05	81
5.C	Capacitación en el puesto de trabajo	3,80	94
5.07	Disponibilidad local de investigación especializada y servicios de capacitación	3,92	84
5.08	Continuidad en la formación del personal de las empresas	3,68	102
6to pilar:	Eficiencia del mercado de bienes	3,22	140
6.A	Competencia	3,00	143
6.01	Intensidad de la competencia local	3,81	136
6.02	Grado de dominio del mercado	2,97	129
6.03	Efectividad de las políticas anti-monopolio	3,08	135
6.04	Efecto de los impuestos sobre los incentivos para la inversión	2,19	142
6.05	Presión impositiva	1,86	144
6.06	Cantidad de procedimientos requeridos para iniciar un negocio	2,78	134
6.07	Tiempo requerido para iniciar un negocio	3,08	143
6.08	Costo de la política agrícola	4,41	20
6.09	Preponderancia de las barreras comerciales	2,59	145
6.10	Tasa de arancel promedio ponderada	2,84	142
6.11	Preponderancia de la propiedad extranjera	3,27	129
6.12	Impacto en los negocios de las normas sobre inversión extranjera directa	2,54	142
6.13	Velocidad de los procedimientos aduaneros	2,65	139
6.14	Importaciones como porcentaje del Producto Bruto Interno	3,97	3
6.B	Calidad de las condiciones de la demanda	3,65	102
6.15	Grado de orientación al cliente	3,81	120
6.16	Grado de sofisticación de los consumidores	3,49	62
7mo pilar:	Eficiencia del mercado laboral	2,99	143
7.A	Flexibilidad	2,97	142
7.01	Cooperación en las relaciones entre trabajadores y empleadores	3,16	143
7.02	Flexibilidad del proceso de determinación de salarios	2,92	139
7.03	Prácticas de contratación y despido	3,00	124
7.04	Costo de despidos en meses de salario	3,38	137
7.05	Efectos de los impuestos sobre los incentivos al trabajo	2,38	141
7.B	Uso eficiente del talento	3,02	131
7.06	Salarios y productividad	2,86	133
7.07	Confianza en la administración profesional	3,19	130
7.08	Capacidad para retener talentos	2,84	113
7.09	Capacidad para atraer talentos	2,57	119
7.10	Participación femenina en la fuerza laboral	3,73	120
8vo pilar:	Desarrollo del mercado financiero	3,36	116
8.A	Eficiencia	2,74	124
8.01	Disponibilidad de servicios financieros	3,19	131
8.02	Accesibilidad de los servicios financieros	3,16	130

Informe de Competitividad Regional – La Plata, Berisso y Ensenada – 2014/2015

Indicador		Valor	Posic / 145
8.03	Financiamiento a través del mercado de capitales local	2,73	108
8.04	Facilidad de acceso a préstamos	2,32	113
8.05	Disponibilidad de capital de riesgo	2,30	103
8.B	Confiability e integridad	3,97	109
8.06	Solidez de los bancos	4,68	83
8.07	Regulación de las bolsas de valores	3,89	81
8.08	Derechos legales	3,35	96
9no pilar:	Disponibilidad Tecnológica	3,44	46
9.A	Adopción de tecnología	3,42	139
9.01	Disponibilidad de las últimas tecnologías	3,73	132
9.02	Absorción de nuevas tecnologías a nivel empresa	3,43	138
9.03	Inversión extranjera directa y transferencia de tecnología	3,11	142
9.B	Uso de las TIC's	3,46	60
9.04	Usuarios de internet	5,44	36
9.05	Suscriptores de banda ancha de Internet	4,89	20
9.06	Ancho de banda de Internet, kb / s por usuario	1,00	2
9.07	Suscriptores de banda ancha móvil	1,52	3
10mo pilar:	Tamaño del mercado	3,47	81
10.A	Tamaño del mercado interno	3,43	74
10.01	Indicador del tamaño del mercado interno	3,43	74
10.B	Tamaño del mercado externo	3,59	110
10.02	Indicador del tamaño del mercado externo	3,59	110
Subíndice C	Factores de innovación y sofisticación	3,48	84
11vo pilar:	Sofisticación empresarial	3,42	121
11.01	Cantidad de proveedores locales	3,97	120
11.02	Calidad de los proveedores locales	3,81	112
11.03	Estado de desarrollo de agrupamientos industriales	3,57	84
11.04	Naturaleza de la ventaja competitiva	3,08	104
11.05	Amplitud de la cadena de valor	3,57	93
11.06	Control de la distribución internacional	3,32	129
11.07	Sofisticación del proceso de producción	3,24	113
11.08	Alcance de la comercialización	3,41	121
11.09	Disposición a delegar autoridad	2,92	135
12vo pilar:	Innovación en investigación y desarrollo	3,53	49
12.01	Capacidad de innovación	2,86	135
12.02	Calidad de las instituciones de investigación científica	4,30	41
12.03	Inversión empresarial en Investigación y Desarrollo (I+D)	3,24	57
12.04	Colaboración universidad e industria en tareas de investigación	3,73	59
12.05	Contratación pública de productos de tecnología de avanzada	3,22	93
12.06	Disponibilidad de científicos e ingenieros	4,19	62
12.07	Registro de patentes	3,08	11

22.- Referencias Bibliográficas

Acemoglu, D., S. Johnson, and J. Robinson. 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review* 91: 1369–401.

———. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Distribution of Income." *Quarterly Journal of Economics* 117 (4): 1231–94.

Aghion P. and P. Howitt. 1992. "A Model of Growth through Creative Destruction." *Econometrica* LX: 323–51.

Alesina, A., E. Spolaore, and R. Enrico. 1998. *Endogenous Growth*. Cambridge, MA: MIT Press.

———. 2005. "Trade, Growth and the Size of Countries." In P. Aghion and S. Durlauf, eds., *Handbook of Economic Growth*, 1st edition, volume 1. Amsterdam: Elsevier. 1499–542.

Almeida, R., and P. Carneiro, 2009. "Enforcement of Labor Regulation and Firm Size." *Journal of Comparative Economics* 37 (1): 28–46.

Amin, M. 2009. "Labor Regulation and Employment in India's Retail Stores." *Journal of Comparative Economics* 37 (1): 47–61.

Aschauer, D. A. 1989. "Is Public Expenditure Productive?" *Journal of Monetary Economics* 23 (2): 117–200.

Barro, R. J. and X. Sala-i-Martin. 1992. "Convergence." *Journal of Political Economy* 100 (April): 223–51.

———. 2003. *Economic Growth*, 2nd edition. Cambridge, MA: MIT Press.

Becker, G. S. 1993. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, 3rd edition. Chicago: University of Chicago Press.

Canning, D., M. Fay, and R. Perotti. 1994. "Infrastructure and Economic Growth." In M. Baldarassi, L. Paganetto, and E. Phelps, eds., *International Differences in Growth Rates*. New York: MacMillan.

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

De Soto, H. and J. Abbot. 1990. *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism*. New York: Harper Perennial.

Easterly, W. 2002. *The Elusive Quest for Growth*. Cambridge, MA: MIT Press.

Easterly W. and R. Levine. 1997. "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions." *Quarterly Journal of Economics* CXII: 1203–50.

Feyrer, J. 2009. "Trade and Income: Exploiting Time Series in Geography." NBER Working Paper No. 14910. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Fischer, S. 1993. "The Role of Macroeconomic Factors in Growth." *Journal of Monetary Economics* 32 (3): 485–512.

Frenkel, J. and D. Romer. 1999. "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review* 89 (3): 379–99.

Gramlich, E. M. 1994. "Infrastructure Investment: A Review Essay." *Journal of Economic Literature* 32 (3): 1176–96.

Grossman, G. and E. Helpman. 1991. *Innovation and Growth in the World Economy*. Cambridge, MA: MIT Press. Chapters 3 and 4.

IADB (Inter-American Development Bank). 2010. *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*. Washington DC: IADB.

ILO (International Labour Organization). 2008. *LABORSTA International Labour Office database on labour statistics*. Geneva: ILO Department of Statistics. Available at <http://laborsta.ilo.org/>.

———. 2012. *Global Employment Trends*. Geneva: International Labour Office. Available at http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_171571.pdf.

IMF (International Monetary Fund). 2012a. *World Economic Outlook database*, April. Available at <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>.

———. 2012b. *Regional Economic Outlook, Sub-Saharan Africa: Sustaining Growth amid Global Uncertainty*, April 2012. Available at <http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2012/afr/eng/sreo0412.htm>.

———. 2012c. "Jordan: Staff Report for the 2012 Article IV Consultation." IMF Country Report No. 12/119, May. Washington, DC: IMF.

Kaplan, D. 2009. "Job Creation and Labor Reform in Latin America." *Journal of Comparative Economics* 37 (1): 91–105.

Kaufmann, D. and T. Vishwanath. 2001. "Toward Transparency: New Approaches and their Application to Financial Markets." *World Bank Observer* 16 (1): 41–57.

Kremer, M. 1993. "The O-Ring Theory of Economic Development." *Quarterly Journal of Economics* 108 (3): 551–75.

Lucas, R. E. 1988. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 22 (1): 3–42.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2012. Patent Database. (June 2012).

———. OECD.stat, Dataset 11: Government Spending by Function. Available at <http://stats.oecd.org/Index.aspx> (retrieved on August 12, 2011).

Porter, M. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

Rodrik, D. and F. Rodriguez. 1999. "Trade Policy and Growth: A Skeptics' Guide to Cross National Evidence." NBER Working Paper No. 7081, April. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Rodrik, D., A. Subramanian, and F. Trebbi. 2002. "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development." Mimeo, Harvard University, October.

Romer, P. 1990. "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98 (October): X71–S102.

Rostow, W. W. 1960. *The Stages of Economic Growth, a Non-Communist Manifesto*. Cambridge: University Press.

Sachs, J. 2001. *Macroeconomics and Health: Investing in Health for Economic Development: Report of the Commission on Macroeconomics and Health*. Geneva: World Health Organization.

Sachs, J. and A. Warner. 1995. "Economic Reform and the Process of Economic Integration." *Brookings Papers on Economic Activity* 1995 (1): 1–118.

Sala-i-Martín, X. and E. V. Artadi, 2004. "The Global Competitiveness Index." *The Global Competitiveness Report 2004–2005*. Hampshire: Palgrave Macmillan. 51–80.

Sala-i-Martín X., J. Blanke, M. Drzeniek Hanouz, T. Geiger, I. Mia, and F. Paua. 2007. "The Global Competitiveness Index: Measuring the Productive Potential of Nations." *The Global Competitiveness Report 2007–2008*. Hampshire: Palgrave Macmillan. 3–50.

Sala-i-Martín, X., G. Doppelhoffer, and R. Miller. 2004. "Cross-Sectional Growth Regressions: Robustness and Bayesian Model Averaging." *American Economic Review* 94 (4) September.

Sala-i-Martín, X. and A. Subramanian. 2003. "Addressing the Natural Resources Curse: An Illustration from Nigeria." NBER Working Paper No. 9804, June. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Schultz, T. W. 1961. "Investment in Human Capital." *American Economic Review* 1 (2): 1–17.

Schumpeter, J. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row; 3rd Edition, 1950.

Shleifer, A. and R. Vishny. 1997, “A Survey of Corporate Governance.” Nobel Symposium on Law and Finance, August, 1995. *Journal of Finance* 52 (June): 737–83.

Solow, R. 1956. “A Contribution to the Theory of Economic Growth.” *Quarterly Journal of Economics* 70 (February): 65–94.

Swan, T. W. 1956. “Economic Growth and Capital Accumulation.” *Economic Record* 32 (2): 334–61.

Trajtenberg, M. 2005. “Innovation Policy for Development: An Overview.” Paper prepared for LAEBA, Second Annual Meeting. November 28–29. Tel Aviv University.

World Economic Forum. 2011. *The Global Competitiveness Report 2011–2012*. Geneva: World Economic Forum.

———. 2012a. *The Europe 2020 Competitiveness Report: Building a More Competitive Europe*, 2012 edition. Geneva: World Economic Forum.

———. 2012b. *The Global Information Technology Report 2012*. Geneva: World Economic Forum.

Zingales, L. 1998. “Corporate Governance.” In P. Newman, ed., *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. New York: Macmillan.

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNLP

DECANO
LÓPEZ ARMENGOL Martín A.

VICEDECANO
GARRIGA Marcelo J.

SECRETARIO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
DE GIUSTI Eduardo A.

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS
ALONSO Aldo H.

ESCUELA DE NEGOCIOS
ETCHEGOYEN Rodolfo E.

INSTITUCIONES AUSPICIANTES



INFORMES:
Calle 3 N° 590 e/43 y 44 - La Plata
Tel. 54 221 489-6044
secretaria@mbaunlp.com.ar
www.mba.econo.unlp.com.ar

