

PROGRAMA DE ASESORIA PARLAMENTARIA

Fundación Nuevas Generaciones

en cooperación internacional con

Fundación Hanns Seidel¹

Informe de competitividad. Una propuesta para Argentina

Resumen ejecutivo

Mejorar la competitividad de la Argentina es sinónimo de incrementar los niveles de productividad en las empresas del país. Los niveles de bienestar de la población están directamente relacionados con la productividad que logran las unidades económicas. El Estado contribuye en este proceso de mejora de la competitividad mediante el equilibrio macroeconómico (fiscal, monetario y cambiario) y también con la reducción de las barreras legales que incrementan los costos operativos y financieros de las empresas. Se propone, entonces, la creación de una Agencia nacional que implemente un programa de mejora de competitividad.

I) Introducción

La actual presidente, Cristina Fernández de Kirchner, en el acto de su segunda asunción del 10 de diciembre último, mencionó la intención de crear una Subsecretaría de Competitividad bajo la órbita del Ministerio de Economía: "...el gran desafío que vamos a tener en esta etapa que viene: mejorar la competitividad..."². En el mismo discurso afirmó que para mejorar la competitividad, el gobierno realizará un tratamiento "empresa por empresa, sector por sector, actividad por actividad". La preocupación del gobierno nacional es consistente con la realidad: la Argentina actualmente no figura en el "radar" de las inversiones a nivel mundial ni tampoco se encuentran empresas nacionales entre las más importantes de Latinoamérica. Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) la Argentina ha caído del cuarto al sexto lugar, en Latinoamérica, en términos de países receptores de Inversiones extranjeras directas (IED) entre 2000-2005 y 2006-

¹ La Fundación Hanns Seidel no necesariamente comparte los dichos y contenidos del presente trabajo.

²<http://www.caserosada.gov.ar/discursos/25601-acto-de-asuncion-de-mando-en-el-congreso-de-la-nacion-discurso-de-la-presidenta-de-la-nacion>

2010.³ Para el mismo organismo, la Argentina “tiene apenas tres empresas compitiendo entre las 60 multilatinas más grandes (contra 25 de Brasil, 13 de México o 12 de Chile [...])”⁴.

La competitividad comienza a formar parte de la agenda de la presidente argentina, al menos discursivamente, hecho que se refuerza con la creación de la citada Subsecretaría de Competitividad⁵. Asimismo, el tema ya se ha instalado de manera creciente entre analistas económicos locales y extranjeros, fundamentalmente respecto de las materias pendientes de la actual política económica argentina. A continuación, analizaremos qué significa que una economía sea competitiva, cuáles son los principales elementos que la distinguen, cómo se la mide y cuál es la ubicación del país en términos de competitividad. Por último, ofreceremos una propuesta legislativa tendiente a mejorar dicha competitividad y convertir al país en un sitio atractivo para los capitales del mundo

II) Explicando el significado de la competitividad

¿Qué significa ser competitivo? ¿Cuáles son los elementos que definen a un país o una empresa como competitiva? Según *The Global Competitiveness Report*, publicado anualmente por el Foro Económico Mundial (WEF, sus siglas en inglés), la competitividad es “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”⁶. Entonces, debemos hacernos una pregunta adicional: ¿Qué es la productividad? William Lewis define así el término de referencia:

“La productividad es simplemente la relación (ratio) del valor de los bienes y servicios que los consumidores proveen y el monto de tiempo trabajado y capital usado para producir dichos bienes y servicios. Si una empresa produce más bienes y servicios por

³ CEPAL, La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2010, p. 33.

⁴ Diario La Nación, sección Economía & Negocios, 18 de diciembre, p. 2.

⁵ El nombre finalmente seleccionado fue Subsecretaría de Coordinación Económica y Mejora de la Competitividad. Ver organigrama del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas: <http://contenidos.mecon.gov.ar/ministerio-de-economia-y-finanzas-publicas/ministro/organigrama/>

⁶ The Global Competitiveness Report 2011-2012, World Economic Forum, p. 4.

el mismo esfuerzo o si produce la misma cantidad de bienes y servicios con mejor esfuerzo, su rentabilidad se incrementa”⁷.

El PIB *per cápita* de los países es una de las medidas más usuales utilizadas para definir el nivel de bienestar económico de los habitantes de un país. Se la obtiene simplemente dividiendo el PIB total de una economía entre la población total del mismo país. Dicha medida depende de la productividad laboral (la cantidad de bienes y servicios que un determinado número de trabajadores puede producir) multiplicado por la proporción de la población que trabaja⁸. El Foro Económico Mundial, en el reporte mencionado anteriormente, afirma también que el “nivel de productividad [...] establece el nivel de prosperidad que puede ser alcanzado por una economía. El nivel de productividad también determina la tasa de retorno de las inversiones en una economía, que a su vez son los principales conductores de su tasa de crecimiento. En otras palabras, una economía más competitiva es una que es más proclive a crecer más rápido a lo largo del tiempo”⁹.

En los mismos términos se expresaba el reconocido Michael Porter cuando establecía la importancia de la productividad en el desarrollo económico de los países en su obra *La ventaja competitiva de las naciones*:

La principal meta económica de una nación es producir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos. La capacidad de conseguirlo depende no de la amorfa noción de “competitividad” sino la productividad con que se empleen los recursos de una nación (trabajo y capital). La productividad es el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. Depende tanto de la calidad y características de los productos (lo que determina los precios a que pueden venderse) y de la eficiencia con la que se producen.

⁷ William Lewis, *The Power of Productivity*, The University of Chicago Press, 2004, p. XIII. Traducción propia.

⁸ Mackinsey Global Institute, *The Productivity Imperative*, 2006, p. 13.

⁹ The Global Competitiveness Report 2011-2012, World Economic Forum, p. 4. Traducción propia.

[...] La productividad es el principal determinante, a la larga, del nivel de vida de una nación, porque es la causa radical de la renta nacional *per cápita*...¹⁰.

Resulta claro que es gracias a la mayor productividad el motivo por el cual se pasó en los últimos siglos a niveles de ingresos impensados con anterioridad al siglo XVIII, sin embargo, habría que explicar cómo es el proceso mediante el cual se alcanzan los niveles más altos de productividad.

III) Competitividad y productividad

Para entender la secuencia lógica del proceso de creación de riqueza, tenemos que recordar que las inversiones siempre se dirigen hacia actividades donde el rendimiento del capital invertido (RCI) supera al costo del capital (CC). Una de las maneras de expresar el rendimiento del capital invertido (RCI) es la siguiente:

La facturación de una empresa o sus ventas dependen del precio unitario de venta y el volumen de unidades vendido. Los costos operativos están conformados por todos los costos de la firma (salarios, materia prima, energía eléctrica, insumos, gastos generales, etc), excluidos los costos financieros. Es decir, el RCI es la relación entre la ganancia operativa neta de impuestos y el capital invertido¹¹.

Por otra parte, tenemos el costo del capital, que es una combinación del costo de endeudarse y el retorno que piden los dueños de la empresa. Para poder pagar los intereses de la deuda y dejar conforme a los dueños de la empresa el capital tiene que tener un retorno lo suficientemente alto. En otras palabras, el retorno del capital debe alcanzar por lo menos para cubrir los intereses de los que prestaron dinero y los dividendos que piden los dueños de la empresa. Lo podemos expresar de la siguiente manera:

¹⁰Michael Porter, La ventaja competitiva de las naciones, Editorial Vergara, 2001, p. 28.

¹¹ Rentabilidad del capital invertido = [(Ventas – Costos operativos – Impuestos)/Capital invertido] x 100

$$CCI = \left(\frac{\text{Dividendos} + \text{Intereses}}{\text{Capital Invertido}} \right)$$

Cachanosky menciona que las empresas tienen ventajas competitivas frente a otras cuando: “(1) producen a costos operativos más bajos, (2) logran una diferenciación de su producto que el mercado está dispuesto a pagar y/o (3) menor costo de capital”¹². Por lo tanto, una empresa obtiene ventajas competitivas cuando se incrementa el RCI y/o disminuye el CCI, es decir, cuando se obtienen ganancias empresariales (RCI mayor al CCI). Por lo tanto, tenemos tres maneras de mejorar la competitividad. Una es la diferenciación del producto, que se logrará mediante un esfuerzo de la organización empresaria en, por ejemplo, el diseño, la calidad, la logística, las garantías postventa, etc. Otra manera, es reduciendo las tasas de interés, lo cual se logrará mediante un incremento en el ahorro global de la sociedad, menores tasas de inflación, el menor riesgo que se tenga por desarrollar la actividad y el menor riesgo por operar en el país. La tercera manera de lograr una mayor competitividad, consiste en mejorar la productividad, es decir, disminuyendo la relación entre los costos operativos y las ventas de la empresa: que por cada \$1 adicional de facturación los costos operativos se incrementen menos de \$1. Para lograr este objetivo la empresa tiene que realizar inversiones en bienes de capital con los cuales producir una mayor cantidad de bienes y servicios con iguales factores de producción o mantener la producción utilizando menor cantidad de factores.

Según lo analizado en los párrafos previos para incrementar su competitividad, las empresas deben hacer un esfuerzo propio, un esfuerzo que, a su vez, debe estar incentivado por determinadas reglas de juego. De lo contrario, no habrá disposición a realizar inversiones, ni habrá posibilidad de reducir las tasas de interés, ni se hará un mayor esfuerzo en términos de diferenciación del producto.

¹² Juan Carlos Cachanosky, “Devaluaciones competitivas frente a ventajas competitivas”, Journal of Management for Value, Universidad Francisco Marroquín, 2006, p. 121.

IV) El empresario y el crecimiento económico

Las causas del crecimiento económico han sido analizadas desde que a finales del siglo XVIII, Adam Smith se preguntaba por las mismas en su libro más conocido, *La riqueza de las naciones* (1776). Muchos economistas durante los siglos siguientes también continuaron preguntándose lo mismo que el escocés Smith. Randall Holcombe, en un artículo de hace trece años¹³, criticaba la visión tradicional de las teorías del crecimiento económico. Dichas teorías, colocaban como los elementos causales del crecimiento económico al incremento del capital, los recursos humanos y la tecnología. Es decir, una combinación de factores de producción que mejoraran la productividad. Cualquier persona podría estar totalmente de acuerdo con aquellas teorías ya que una mayor cantidad de factores de producción y/o una mejor tecnología es lo que a simple vista puede generar una mayor cantidad de bienes y servicios. Sin embargo, Holcombe prefiere contraponer al anterior modelo una visión alternativa, la cual pone el acento no en las cantidades de factores de producción, sino fundamentalmente, en el proceso que es utilizado para combinar dichos factores para llegar a producir bienes y servicios finales. Para Holcombe la clave del crecimiento económico reside en el proceso de empresariedad, es decir, en el contexto institucional que permite a los individuos emprendedores descubrir oportunidades de ganancia: “El motor del crecimiento económico no son los mejores factores de producción sino un contexto en el cual las oportunidades empresariales puedan ser capitalizadas”¹⁴. Las oportunidades descubiertas por el empresario provocarán que este lleve a cabo innovaciones; investigue; desarrolle nuevas alternativas de producción, distribución y comercialización de sus bienes y servicios; atraiga capital humano y físico; etc. Cuando el rol empresarial es reconocido como el factor que “gatilla” el crecimiento económico entonces el énfasis pasa a estar en las instituciones que permiten fortalecer e incentivar la acción empresarial.

¹³ Randall Holcombe, “Entrepreneurship and Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics* 1, n° 2 (Summer 1998): 45-62.

¹⁴ Randall Holcombe, “Entrepreneurship and Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics* 1, n° 2 (Summer 1998), p. 58.

Ahora bien, si estamos identificando el rol empresarial como el factor determinante del crecimiento económico, ¿cómo puede ser que existan países que teniendo empresarios continúen siendo pobres? O, para ponerlo en otros términos, ¿cuál es la causa por la cual en todos los países del planeta encontramos acciones de tipo empresariales pero no en todos esos sitios podemos observar niveles altos de ingresos de la población o tasas de crecimiento significativas durante períodos importantes?. ¿Cuál es el elemento entonces que hace la diferencia? Frederic Sautet, utilizando las categorías de William Baumol¹⁵, establece tres tipos de empresarios en función a las actividades que realizan: los productivos, los destructivos y los evasivos. El empresario productivo es aquel que actúa en un contexto institucional que provee incentivos para “descubrir y capturar las oportunidades socialmente beneficiosas”. Este sería el caso de un empresario que ofrece sus productos en un contexto de respeto a los derechos de propiedad, sin privilegios otorgados por el gobierno, sin excesivas barreras para el ingreso y/o salida de los mercados de bienes y factores y sin costosas regulaciones. El éxito empresarial está basado en el “*alertness*” del emprendedor, que sabe descubrir nuevas oportunidades, satisfaciendo la demanda de los consumidores. Es un “juego de suma positiva”, donde tanto el empresario como el consumidor ganan en el intercambio.

El empresario orienta su acción hacia la “búsqueda de beneficios”, está obligado a competir por el favor del consumidor y no por el del funcionario estatal de turno. El éxito empresarial depende de la satisfacción voluntaria de la demanda del consumidor. Este es un proceso de creación de riqueza.

El empresario evasivo en cambio, es aquel que actúa bajo reglas de juego (instituciones) que incentivan que los emprendedores ignoren y eviten las normas formales. Esto se debe, según Sautet, a que el sistema legal reduce el valor de las ganancias del intercambio y, por lo tanto, conduce a los individuos a evadir las reglas formales. En esta situación encontramos habitualmente, una carga tributaria elevada y un conjunto de regulaciones costosas, débil protección a los derechos de propiedad y una legislación inestable que no provee la certidumbre suficiente para un intercambio y proceso de inversión fluido. El resultado de este tipo de conductas es negativo en términos sociales ya que, el empresario, asigna recursos intentando evadir las reglas formales, motivo por el cual no se maximizan oportunidades.

¹⁵ William Baumol, “Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive”, The Journal of Political Economy, Vol. 98, Nº 5, Part 1. (Oct., 1990), 893-921.

Por último, el empresario destructivo es aquel que, gracias a un conjunto determinado de reglas, orienta su acción de manera tal que el resultado sea un “juego de suma negativo”. Gracias a que las instituciones premian la “búsqueda de rentas” logrando el favor del Estado (monopolios legales, protección arancelaria, subsidios, etc.) es que el empresario logra el éxito a costa del consumidor. El éxito del empresario no depende de la satisfacción voluntaria de las demandas del consumidor, sino de los privilegios obtenidos de parte del Estado. En términos sociales este tipo de comportamientos no genera un proceso sostenido de creación de riqueza, sino de destrucción o, en el mejor de los casos, de redistribución de la misma¹⁶.

Por lo tanto, estar en un escenario de “juego de suma” positivo o negativo, va a depender de cómo las instituciones encargadas de estructurar los incentivos lo hagan, sea en contra o bien a favor de cierto tipo de acción empresarial. Que un empresario se comporte como un “buscador de rentas” o un “buscador de beneficios” depende del contexto legal que se aplique en la sociedad, es decir, depende del “sistema de pagos” de las reglas de juego. Si lo que “paga” más es el estar alerta para buscar oportunidades no descubiertas por otros empresarios; mejorar la calidad de los productos; disminuir el despilfarro de recursos en el proceso de fabricación, la capacitación de los recursos humanos en un área u otra, la logística en la distribución del producto, las garantías ofrecidas para el servicio postventa; entonces, las acciones de los emprendedores estarán orientadas en este sentido. Si lo que “paga” más es buscar la tutela o patrocinio del poder político, logrando así un privilegio estatal que permita desplazar a la competencia mediante una norma legal, o reducir la estructura de costos mediante un subsidio del gobierno, o incrementar la participación en el mercado mediante la obtención de una protección arancelaria, entonces las acciones estarán orientadas en esta otra dirección.

Afirma Frederic Sautet que la “empresarialidad no depende de los recursos existentes en una economía [...] la clave es la calidad de las instituciones que permiten explotar los recursos y oportunidades [...]. Los individuos y las reglas que ellos cumplen son los principales recursos a los

¹⁶Frederic Sautet, “The Role of Institutions in Entrepreneurship: Implications for Development Policy”, Policy Primer N° 1, Mercatus Center, George Mason University, February 2005, pp. 8-9.

cuales los economistas deben ponerle atención”¹⁷. Por lo tanto, la atención debe ponerse en el tipo y contenido de las reglas de juego o instituciones formales e informales que se cumplen en un país.

V) Medición de la competitividad

1. Reporte de Competitividad Global

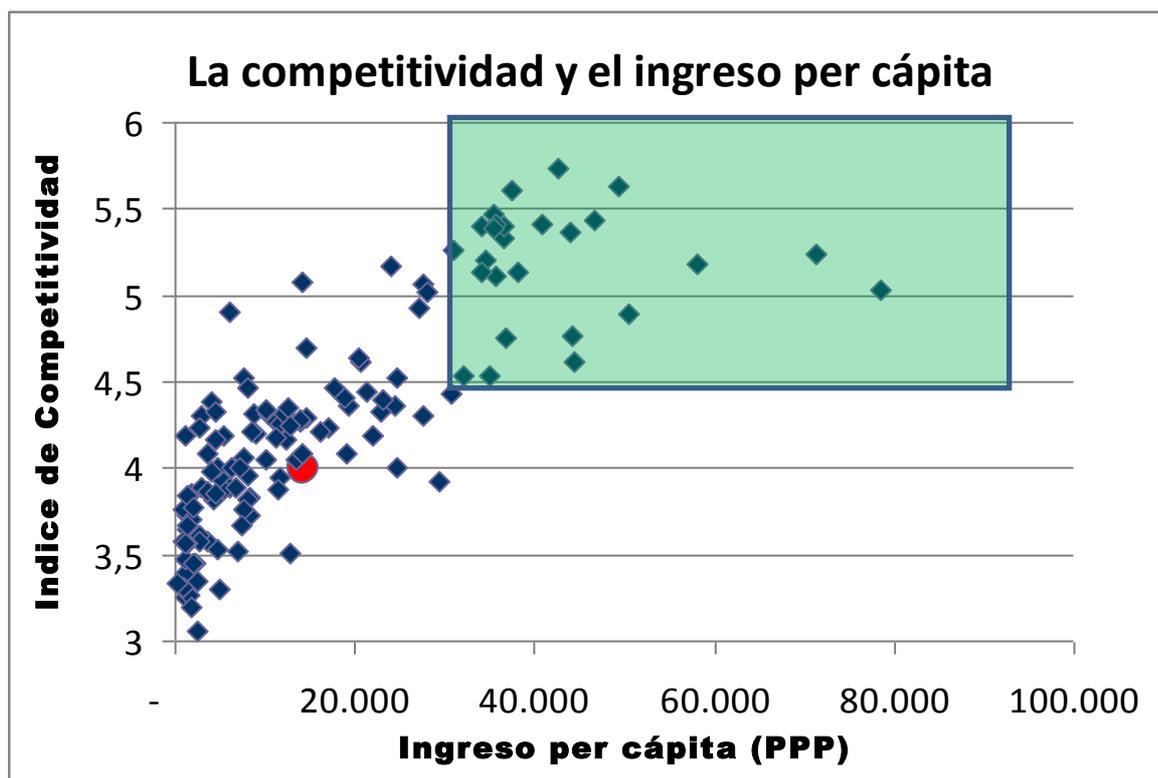
Existen hoy en el mundo diversas organizaciones que intentan medir los niveles de competitividad en gran parte de los países del planeta. Una de las organizaciones que lo hace es el Foro Económico Mundial a través de un reporte anual (*The Global Competitiveness Report*) que se publica desde 2005. En este reporte se definen doce pilares de competitividad para calificar la situación de cada país: instituciones; infraestructura; contexto macroeconómico; salud y educación primaria, educación terciaria y entrenamiento; eficiencia en los mercados de bienes; eficiencia en los mercados laborales; desarrollo de los mercados financieros; preparación tecnológica; tamaño del mercado; sofisticación en los negocios e innovación.

En la última medición (2011-2012) se evaluaron 142 países y Argentina se ubica en el lugar 85°. El país latinoamericano mejor posicionado es Chile (31°) seguido por Panamá (49°), Brasil (53°), México (58°), Uruguay (63°), Perú (67°) y Colombia (68°). La Argentina tiene prácticamente la misma calificación que muchos países centroamericanos como Guatemala, Honduras y El Salvador. Un poco más alejados y siempre considerando a los países latinoamericanos, se ubican Ecuador (101°), Bolivia (103°), Nicaragua (115°), Paraguay (122°) y Venezuela (124°). A nivel global en términos de competitividad, Suiza, Singapur, Suecia, Finlandia, EEUU, Alemania, Holanda, Dinamarca, Japón y Reino Unido, se encuentran entre los primeros diez países mejor ubicados¹⁸.

¹⁷Frederic Sautet, “The Role of Institutions in Entrepreneurship: Implications for Development Policy”, Policy Primer N° 1, Mercatus Center, George Mason University, February 2005, p. 9. Traducción propia.

¹⁸The Global Competitiveness Report 2011-2012, World Economic Forum, p. 15.

En el siguiente gráfico podemos ver la combinación de dos variables, el índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial y el ingreso per cápita (ajustado por PPA¹⁹) de los países evaluados.



Fuente: elaboración propia en base a The Global Competitiveness Report y World Bank.

Podemos observar claramente la relación entre el Índice de Competitividad (eje vertical) y el Ingreso *per cápita* (eje horizontal). La “nube” de puntos en el gráfico (los países de la muestra) se ubica de manera tal que a medida que se incrementa la competitividad el ingreso por habitante tiende a crecer. La Argentina es el punto rojo, con una calificación de competitividad de 3,99 y un ingreso *per cápita* (PPP) de unos U\$S14.300 anuales. Los habitantes de los países del recuadro (arriba a la derecha) dentro del gráfico superan los U\$S 30.000 anuales (siempre ajustado por PPP),

¹⁹ Paridad de Poder Adquisitivo: para poder comparar los ingresos *per cápita* de diferentes países se ajustan los mismos tomando en cuenta los precios de la canasta de consumo de un país base. De esta manera se iguala el poder adquisitivo de la moneda en todos los países.

que equivale al menos a un ingreso del doble que los argentinos, en promedio. Son alrededor de una treintena de países que alcanzan los niveles más altos de competitividad del planeta. Hace un siglo precisamente la Argentina ocupaba el octavo lugar en términos de ingreso por habitante, posición que le hubiera permitido hoy estar en el recuadro del gráfico, entre los países de mayor bienestar²⁰. Actualmente la Argentina no sólo ha perdido posiciones relativas en el *ranking* sino que su ingreso *per cápita* es proporcionalmente menor que los países más desarrollados, comparado con lo que sucedía hace cien años. En 1910 el ingreso *per cápita* argentino representaba el 82% del ingreso promedio *per cápita* de los siete países más desarrollados; actualmente alcanza tan sólo el 25% de los primeros siete países de mayor ingreso por habitante²¹. El retraso relativo del país respecto al grupo de países más desarrollados es evidente.

2. Haciendo negocios

La otra organización que mide un aspecto fundamental para los niveles de competitividad, las regulaciones empresariales, es el Banco Mundial. El informe de *Doing Business* se publica desde el año 2002 y en su última edición ha evaluado a 183 economías. Este informe identifica, analiza y califica las regulaciones existentes en diez áreas medulares para la operatoria de las pequeñas y medianas empresas: la apertura de la empresa; la obtención de crédito; el pago de impuestos; la resolución de la situación de insolvencia; el registro de la propiedad; el comercio internacional; el manejo de los permisos de construcción; la protección de las inversiones; el cumplimiento de los contratos y la obtención de electricidad. La posición global de cada país depende de las posiciones logradas en cada una de las variables mencionadas más arriba. Si bien el *ranking* del *Doing Business* muestra gran parte de las características del contexto regulatorio de cada país no abarca todos los aspectos relevantes del ambiente empresarial que deben enfrentar las empresas e inversores ni aquellos que afectan la competitividad de la economía. Sin embargo, una

²⁰ Los primeros siete lugares los ocupaban Nueva Zelanda, Australia, EEUU, Reino Unido, Suiza, Canadá y Bélgica, en ese orden. Ver Angus Maddison: <http://www.ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm>

²¹ Según datos del Banco Mundial y de la página original de Angus Maddison (<http://www.ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm>).

posición destacada en el *ranking* evidencia que el gobierno ha logrado crear un ambiente regulatorio propicio para la operatoria adecuada de los negocios durante su ciclo de vida²².

Según el informe del Banco Mundial las características que poseen las regulaciones existentes en un país son un aspecto clave en el proceso que permite facilitar la operación de las empresas:

Una premisa fundamental de *Doing Business* es que la actividad económica requiere normas adecuadas, transparentes y accesibles para todos. Las normas deben ser eficientes y lograr un equilibrio entre la preservación de ciertos aspectos importantes del entorno empresarial y la eliminación de distorsiones que impongan un costo desproporcionado sobre las empresas. Si la regulación empresarial es gravosa y la competencia limitada, el éxito de la iniciativa empresarial depende más de los contactos del emprendedor que de sus capacidades. En cambio, si las regulaciones son fáciles de cumplir y accesibles a todo el que quiera cumplirlas, cualquier persona con talento y buenas ideas puede ser capaz de crear y desarrollar una empresa en el sector formal²³.

Según el informe hay en la dirigencia política un reconocimiento del rol que desempeñan los emprendedores en lo que respecta tanto a la creación de oportunidades económicas para ellos y para otras personas, en vista de lo cual los gobiernos “toman medidas para mejorar el clima de inversión e impulsar el crecimiento de la productividad”²⁴.

En la última medición (2010-2011) se evaluaron, como mencionábamos más arriba, 183 economías. La Argentina se ubica en la posición 113°, bastante alejada inclusive de otras economías de la región. Las economías latinoamericanas donde mayor es la facilidad para hacer negocios son las de Chile (39°), Perú (41°), Colombia (42°), Méjico (53°), y Panamá (61°). Las restantes

²²The World Bank, Economic Profile: Argentina, Doing Business 2012, p. 5.

²³The World Bank, Haciendo negocios en un mundo transparente. Doing Business 2012, p. 1.

²⁴The World Bank, Haciendonegocios en unmundotransparente. Doing Business 2012, p. 3.

economías de Latinoamérica se ubican en la segunda mitad del *ranking*, como Uruguay (90°), Paraguay (102°), Argentina (113°), Brasil (126°), Ecuador (130°), Bolivia (153°) y Venezuela (177°)²⁵. En términos globales los países mejor posicionados, según el *ranking* del Banco Mundial, son Singapur, Hong Kong, Nueva Zelanda, EEUU, Dinamarca, Noruega, Reino Unido, Corea del Sur, Islandia e Irlanda, entre los diez primeros lugares.

Si bien el estudio del Foro Económico Mundial evalúa el entorno macro-institucional y el del Banco Mundial el regulatorio a nivel de las empresas, hay una estrecha relación entre ambos: “[...] hay un elevado coeficiente de correlación (0,82) entre las clasificaciones en facilidad de hacer negocios de *Doing Business* y las del Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial”²⁶. Para lograr que la economía de un país se desarrolle y pueda alcanzar tasas de crecimiento sostenidas en el tiempo, no sólo es fundamental contar con un contexto institucional donde exista estabilidad fiscal y monetaria y derechos de propiedad garantizados, también se necesita reducir los costos y las barreras a la creación de nuevos proyectos llevados a cabo por aquellas personas que tengan espíritu emprendedor. Por eso, el objetivo de los *policy makers* debería ser ampliar las oportunidades de los emprendedores mediante medidas que mejoren el contexto bajo el cual toman decisiones.

VI) Situación argentina en materia de competitividad

De acuerdo a los dos informes que hemos mencionado más arriba, el de Competitividad Global y el de Haciendo Negocios, la Argentina tiene importantes tareas pendientes en lo que respecta a mejorar las instituciones que impactan sobre los niveles de competitividad.

Según el Reporte de Competitividad Global (WEF), como se menciona más arriba, hay doce pilares para medir la competitividad de los países, que se dividen en tres grandes grupos: 1) requerimientos básicos, 2) promotores de eficiencia y 3) factores de innovación y sofisticación. La

²⁵The World Bank, Haciendo negocios en un mundo transparente. *Doing Business* 2012, p. 6.

²⁶TheWorld Bank, Haciendonegocios en unmundotransparente. *Doing Business* 2012, p. 19.

relevancia de cada grupo está en función de la etapa particular de desarrollo económico del país. Por ejemplo, para un país de niveles de ingreso *per cápita* menores a los U\$S 2.000 anuales tendrá más relevancia el grupo de requerimientos básicos que miden la competitividad; para aquellos países que se ubican entre los U\$S 3.000 y U\$S 8.999 anuales de ingreso *per cápita*, serán más relevantes los indicadores del segundo grupo para evaluar su nivel de competitividad (los promotores de eficiencia); y para los países de mayores niveles de ingreso por persona primarán los indicadores del tercer grupo (innovación y sofisticación). Esto supone que los países que van avanzando en términos de ingreso *per cápita* han ido mejorando los indicadores de competitividad que corresponden a etapas anteriores. En el caso de Argentina, por ubicarse con un ingreso por habitante entre U\$S 9.000 y U\$S 17.000 anuales, estaría en un grupo de transición entre la segunda y la tercera etapa. Por lo tanto, el grupo de indicadores que más impactará en su evaluación del nivel de competitividad será el segundo grupo, el de los promotores de eficiencia: la educación superior, la eficiencia en los mercados de bienes/laboral/financiero, la preparación tecnológica y el tamaño del mercado. De todas maneras, a pesar de ser un país de un nivel de ingresos *per cápita* que supera los U\$S 9.000 anuales, aún tiene serias deficiencias en los indicadores del primer grupo, el de los requerimientos básicos.

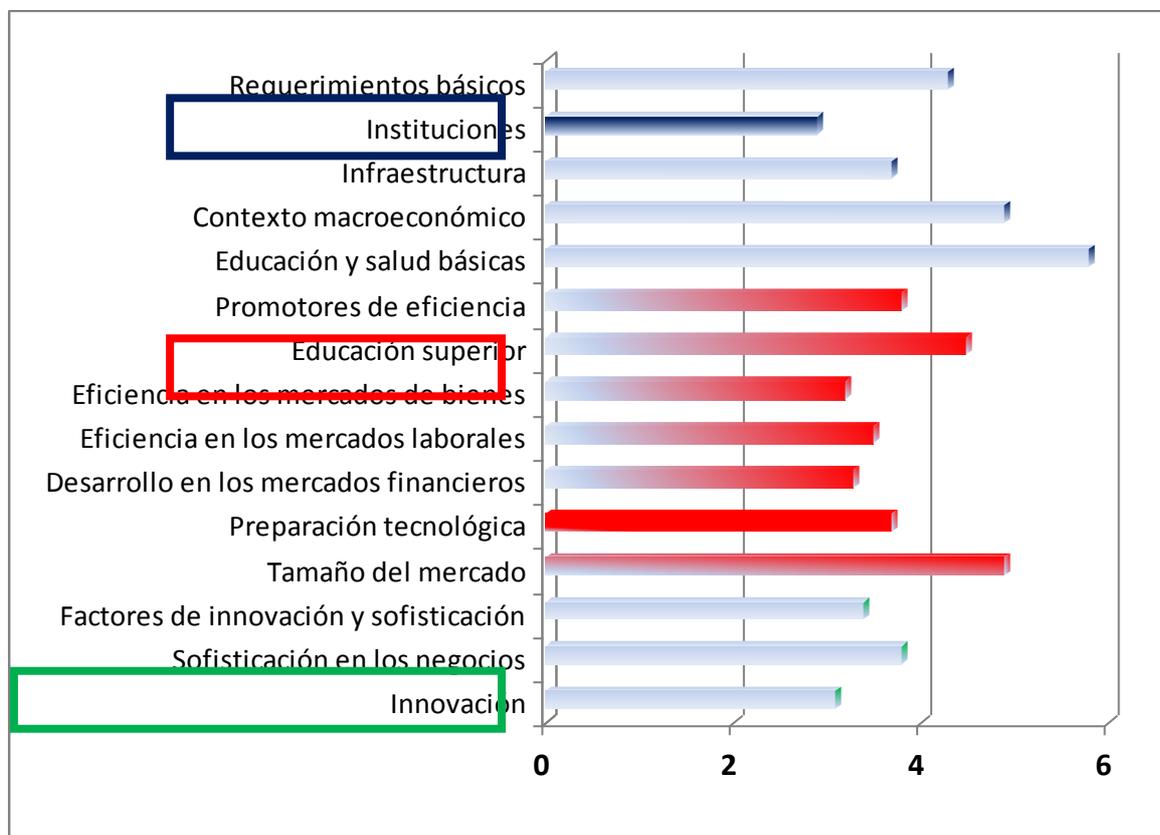
A continuación observaremos la calificación obtenida por nuestro país en el último reporte de competitividad del Foro Económico Mundial. Tengamos en cuenta que el rango de calificación va del 1 a 7, siendo este último número la mayor calificación (más competitivo). Los diferentes colores identifican los tres grupos que miden la competitividad: requerimientos básicos (azul), promotores de eficiencia (rojo) y factores de innovación y sofisticación (verde).

FUNDACION NUEVAS GENERACIONES

Beruti 2480 (C1117AAD)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Argentina)
Tel: (54) (11) 4822-7721
contacto@nuevasgeneraciones.com.ar
www.nuevasgeneraciones.com.ar

FUNDACION HANNS SEIDEL

Montevideo 1669 piso 4° depto "C" (C1021AAA)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Argentina)
Tel: (54) (11) 4813-8383
argentina@hss.de
www.hss.de/americalatina



Fuente: elaboración propia en base a The Global Competitiveness Report 2011-2012.

Habíamos mencionado que Argentina estaba ubicada en el lugar 85° del *ranking* del Foro Económico Mundial, en materia de competitividad. Dicho puesto se estima en función del lugar que ocupa en cada uno de los indicadores evaluados. Encontramos, así, que la Argentina se ubica por debajo de los cien primeros lugares en 19 de las 21 variables que miden el grupo de Instituciones, evidenciando una posición relativamente mala en el factor institucional. También, en el grupo correspondiente a Promotores de eficiencia, encontramos al país con bajas calificaciones en los indicadores de eficiencia en los mercados de bienes, laboral y financiero.

En materia institucional encontramos a Argentina en puestos que van del 110° al 140° en lo que respecta a las garantías a los derechos de propiedad, la protección a la propiedad intelectual, la asignación de fondos públicos, la confianza pública en los funcionarios estatales, pagos irregulares y corrupción, independencia judicial, favoritismo en las decisiones públicas, límite en las

regulaciones estatales, crimen organizado, costos empresariales ante el crimen y violencia, eficiencia en el marco legal, entre los más importantes. Prácticamente las mismas posiciones ocupa el país en lo que respecta a las variables que miden la eficiencia en los mercados de bienes: intensidad de competencia a nivel local, extensión y efectos de los impuestos, tasa tributaria sobre las ganancias empresariales, cantidad de trámites y días para iniciar un negocio, barreras comerciales, tasas arancelarias, entre las relevantes. Lo mismo sucede en lo que respecta a los mercados laborales, que se observan deficiencias en materia de la flexibilidad para negociar contratos, las prácticas de contratación y despido, la relación entre el salario y la productividad laboral, por ejemplo. Por lo tanto, la economía argentina, según el reporte del Foro Económico Mundial, tiene serias dificultades en factores claves que impactan directa o indirectamente sobre la competitividad de las empresas.

¿Qué sucede, por otra parte, con la medición que realiza el Banco Mundial respecto a Argentina? El reporte anual de Haciendo Negocios también ilustra las áreas donde más fallas o inconvenientes encontramos en materia regulatoria para las empresas establecidas en el país. Habíamos mencionado más arriba que la economía argentina se ubicaba en el puesto 113º, según la medición del Banco Mundial. Los indicadores que evalúa el organismo internacional en materia regulatoria son diez, de los cuales en el 60% de los mismos la Argentina se ubica más allá de la centena. Mencionamos, a continuación, en qué indicadores el país tiene un retraso evidente respecto a otros países de la región y/o los más desarrollados:

- a) Apertura de un negocio: elevada cantidad de procedimientos, días y costos (en % del ingreso *per cápita*).
- b) Manejo de permisos de construcción. Elevada cantidad de procedimientos, días y costos (en % del ingreso *per cápita*).
- c) Registro de propiedades: mayor cantidad de días y costos (en % del valor de la propiedad).
- d) Protección de los inversores: bajos niveles de responsabilidad de los directores de las empresas y de fortaleza de protección a los inversores.
- e) Pago de impuestos: mayor cantidad de días por año asignados al pago de tributos, mayores tasas en aportes y contribuciones laborales, muy elevadas tasas de otros impuestos (extra

laborales o a las rentas), y una muy elevada tasa de impuesto total sobre los beneficios comerciales.

- f) Comercio transfronterizo: mayores costos de importación y exportación, elevada cantidad de días para exportar e importar.

Existen otras áreas regulatorias donde las empresas argentinas, medianas y pequeñas, se ubican en posiciones menos retrasadas, como por ejemplo el cumplimiento de contratos (se sitúa en el puesto 45°), resolución de la insolvencia (85°), obtención de electricidad (58°) y obtención de créditos (67°).

VII) Casos internacionales

Es significativa la preocupación de diferentes gobiernos en el mundo por mejorar las condiciones legales bajo las cuales operan las empresas y así impulsar un incremento en la competitividad de las mismas. En la región podemos destacar el caso colombiano, donde existe una Comisión Nacional de Competitividad (CNC) que depende directamente de la presidencia del país. A su vez, se estableció un Sistema Administrativo Nacional de Competitividad²⁷ que está integrado por Comisiones Regionales de Competitividad a lo largo del país. La CNC tiene una secretaría técnica integrada por el Director Nacional de Planeamiento, por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y por un delegado del sector privado. Dicho organismo emitió un documento hace tres años y medio (“Política Nacional de Competitividad y Productividad”) que establece quince planes de acción para mejorar la productividad de la economía colombiana²⁸.

En Chile también existe un organismo estatal orientado a la mejora de la competitividad: el Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad. Este Consejo está integrado tanto por representantes del sector público como del privado. Por parte del primero están representados los ministerios nacionales; y del sector privado provienen miembros de cámaras empresarias,

²⁷ Consejo Nacional de Política Económica y Social, documento 3439, Bogotá, agosto de 2006.

²⁸ Consejo Nacional de Política Económica y Social, documento 3527, Bogotá, junio de 2008.

académicos, de instituciones educativas universitarias y especialistas. La tarea del Consejo está orientada de acuerdo con una Agenda de Innovación y Competitividad que describe y explica los Ejes de Acción Estratégicos para el país en los próximos diez años²⁹. El objetivo del plan de competitividad chileno para la próxima década es: “impulsar la innovación en las empresas para aumentar la tasa de crecimiento en el país y así avanzar decididamente hacia una economía más basada en el conocimiento, la innovación y el capital humano de calidad”³⁰.

En Europa, por ejemplo, el Reino Unido tiene un organismo estatal que se ocupa de incrementar la competitividad del país: *Department for Business Innovation & Skills*. El mismo está integrado por un equipo ministerial (representado por el Secretario de Estado del área de negocios y los ministros del gabinete) y por un equipo técnico (formado por un Secretario Ejecutivo y Directores de área). Entre sus principales objetivos se encuentran los de ayudar a recuperar el crecimiento, remover las barreras innecesarias y crear las condiciones para mejorar el crecimiento del sector privado, promover el intercambio con el exterior y facilitar que los emprendedores puedan iniciar un negocio³¹.

Encontramos también otros organismos en diversas regiones del planeta: *National Competition Council* (Australia), *National Manufacturing Competitiveness* (India), *Egyptian National Competitiveness Council* (Egipto), *Presidential Council on National Competitiveness* (Corea del Sur), *Emirates Competitiveness Council* (Emiratos Arabes Unidos), *U.S. Council on Competitiveness* (Estados Unidos de Norteamérica), *Saudi Arabian General Investment Authority* *National Competitiveness Center* (Arabia Saudita), entre otros.

VIII) Propuesta para Argentina

²⁹ Consejo Nacional para la Innovación y Competitividad, Agenda de Innovación y Competitividad 2010-2020, Santiago de Chile, Marzo 2010.

³⁰ Consejo Nacional para la Innovación y Competitividad, Agenda de Innovación y Competitividad 2010-2020, Santiago de Chile, Marzo 2010, p. 7.

³¹ Ver <http://www.bis.gov.uk/>

1º- Crear la Agencia de Competitividad Nacional (ACN), dependiente de la Presidencia de la Nación.

2º- La Agencia será dirigida por un director ejecutivo elegido por concurso público. El director ejecutivo tendrá la asistencia de una Comisión Técnica formada por directores de área (a definir), que también serían elegidos por concurso público y también de una Comisión Interministerial, formada por delegados de los distintos ministerios nacionales.

3º La elección del director ejecutivo la realizará un tribunal formado ad hoc, integrado por 3 miembros de la Cámara de Senadores, 3 miembros de la Cámara de Diputados y 1 representante del gobierno nacional.

4º- La Agencia podrá ser asesorada por universidades estatales y privadas, institutos, fundaciones y organizaciones no gubernamentales que cumplan con una serie de requisitos legales y técnicos. Estas organizaciones financiarán sus trabajos con fondos de la Agencia, mediante concursos públicos establecidos *ad hoc*, dependiendo de las necesidades temáticas que oportunamente establezca la ACN.

5º- La ACN también podrá conformar un ámbito de reunión con las diversas organizaciones gremiales empresarias, sindicales y de consumidores, las cuales podrán realizar las recomendaciones que consideren oportunas en función de las áreas de trabajo en las cuales vaya avanzando la ACN. Dichas organizaciones formarán un Consejo Asesor de carácter no vinculante y *ad honorem*.

6º- La ACN tendrá en cada provincia una filial cuya tarea será identificar y analizar las regulaciones que a nivel provincial y municipal afectan a las empresas. Luego de lo cual, podrá realizar las recomendaciones que considere necesario a los organismos jurisdiccionales pertinentes.

7º- La ACN deberá, en un lapso no mayor a los 12 meses desde el inicio de actividades, presentar un programa de reformas con los objetivos, acciones, tiempos y responsabilidades de cada una de ellas. Dicho programa de reformas tendrá como objetivo principal remover todas aquellas regulaciones que obstaculicen o dificulten significativamente el funcionamiento de las empresas establecidas en el país.

8º- Las propuestas presentadas por la ACN deberán tener una orientación global, integral y de mediano y largo plazo. Es fundamental garantizar, en este sentido, el imperio de la ley, es decir,

normas de carácter general y abstractas, conocidas y ciertas, de aplicación para todos sin excepción. De esta manera, reduciendo la probabilidad del otorgamiento de privilegios sectoriales por parte del sector público se mejoran las alternativas de elección del consumidor ya que las empresas están incentivadas a mejorar sus niveles de productividad/competitividad para lograr mantenerse en el mercado.

IX) Conclusiones

Todos los niveles administrativos de gobierno (nacional, provincial y municipal) tienen que incorporar en sus agendas públicas el tema de la mejora de la competitividad. Para ello, hay que trabajar en dos niveles: 1) el nivel macro, el cual hace referencia a las condiciones de estabilidad monetaria, fiscal y externa y 2) el nivel micro referido a las regulaciones que impactan directamente sobre las empresas en todo su ciclo de vida. El nivel macro o global, es responsabilidad, fundamentalmente, del gobierno nacional: Asegurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda, sostener el equilibrio presupuestario, mantener un gasto público austero., establecer un sistema tributario financiable desde el sector privado que no se convierta en una carga insostenible y con reglas restrictivas en lo que respecta al endeudamiento público. En el segundo plano, el de las regulaciones que impactan de manera directa sobre el funcionamiento empresario es menester crear una agencia u organismo estatal nacional que responda al más alto nivel político pero que adquiera un grado de independencia significativo en lo que respecta a las propuestas de políticas públicas. Este organismo tendría la tarea de identificar y analizar todas las regulaciones y barreras legales que dificultan el funcionamiento pleno de las empresas locales y extranjeras, independientemente de su tamaño y ubicación geográfica. Una vez realizado el análisis de dichas regulaciones tendría que proponer su eliminación y/o modificación en un plazo razonable, identificando el área de gobierno responsable de hacer cumplir los cambios. Algunas de las recomendaciones a realizar en materia de mejora de la competitividad serían: incrementar los niveles de eficiencia en los mercados de bienes, financiero y laboral; mejorar las garantías a los derechos de propiedad; realizar una reforma del sector público para mejorar la asignación de fondos públicos, reducir la corrupción y el favoritismo en las decisiones públicas e incrementar la independencia del poder judicial; reducir los trámites y

FUNDACION NUEVAS GENERACIONES

Beruti 2480 (C1117AAD)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Argentina)
Tel: (54) (11) 4822-7721
contacto@nuevasgeneraciones.com.ar
www.nuevasgeneraciones.com.ar

FUNDACION HANNS SEIDEL

Montevideo 1669 piso 4° depto "C" (C1021AAA)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Argentina)
Tel: (54) (11) 4813-8383
argentina@hss.de
www.hss.de/americalatina

costos para iniciar, mantener y cerrar una empresa; reducir la carga tributaria, la cantidad de tributos y la discrecionalidad en el organismo de aplicación de los mismos; reducir las barreras arancelarias y para arancelarias, así como también los trámites requeridos en materia de comercio exterior, sea para exportar o importar mercancías y servicios; reducir o eliminar los controles de cambios que afectan negativamente las operaciones económicas y financieras con residentes de otros países; entre las más importantes. La tarea a realizar deber ser amplia, profunda e integral. Por eso la necesidad de concentrar el análisis, propuesta, implementación y control, por parte del sector público, en una agencia de competitividad.

FUNDACION NUEVAS GENERACIONES

Beruti 2480 (C1117AAD)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Argentina)
Tel: (54) (11) 4822-7721
contacto@nuevasgeneraciones.com.ar
www.nuevasgeneraciones.com.ar

FUNDACION HANNS SEIDEL

Montevideo 1669 piso 4° depto "C" (C1021AAA)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Argentina)
Tel: (54) (11) 4813-8383
argentina@hss.de
www.hss.de/americalatina