

El marco institucional como factor de competitividad en América Latina: 10 años de experiencia (2008-2018)

Alfonso Brown del Rivero*
Luis Felipe Llanos Reynoso**
Hugo Javier Fuentes Castro***

Resumen

El objetivo de este documento es analizar el desempeño de los países de América Latina durante el periodo 2008-2018 en función de su marco institucional, es decir, las leyes, reglas y otros ordenamientos normativos. Estos elementos, a su vez, determinan, en gran medida, la operación y desempeño de los mercados de bienes y servicios, de trabajo y los relacionados con el sistema financiero. De manera más específica mediante análisis factorial, y el *clustering*, se busca identificar las variables que mejor explican la tendencia y comportamiento de seis de los 12 pilares para la competitividad que enuncia el Foro Económico Mundial y agrupar los países en subgrupos homogéneos regionales por su desempeño.

Palabras clave: instituciones, competitividad, evaluación, América Latina, World Competitiveness Report

Abstract

This document objective is to analyze the performance of selected Latin American countries in relation to their institutional framework, that is to say their legal systems, rules, norms and other regulatory provisions. These elements define, to large extent, the functioning and performance of markets linked to good and services, labor and financial systems. Specifically, by means of a factorial analysis along with a clustering process, the most significant explanatory variables on the trend and behavior of six out of 12 pillars for competitiveness as stated by the World Economic Forum have been identified and, likewise, the countries have been classified into a homogenous regional subgroups according to their performance.

Keywords: institutions, competitiveness, evaluation, Latin America, World Competitiveness Report

* Profesor -Investigador de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Anáhuac, México. alfonso.brown@anahuac.mx Received: December, 20th 2019; modifications: April, 06th 2020; accepted: April, 12th 2020.

** Profesor -Investigador de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Anáhuac, México. Luis.llanos@anahuac.mx

*** Profesor – Investigador de Escuela de Ciencias Sociales y Gobierno del Tecnológico de Monterrey, Región Ciudad de México. [hfuentes@tec.mx](mailto:h fuentes@tec.mx)

Introducción

Las instituciones son un factor fundamental para entender la competitividad de los países y la evaluación de éstas se convierte en una tarea imprescindible para promover sus cambios y mejoras. Sin embargo, como lo señala Voigt (2013), si bien la aseveración "las instituciones importan" se ha convertido en algo común y aceptado, la condición previa para que se pueda respaldar empíricamente esta afirmación es que las instituciones sean medibles y que se tengan indicadores confiables, lo cual representa un gran reto.

A partir del enfoque neoinstitucional, el presente artículo considera que la medición y la evaluación de las instituciones, siguiendo a Furubotn y Richter (2000), debe ser de acuerdo con sus resultados económicos. De ahí que se hayan tomado los indicadores que genera el Foro Económico Mundial para medir la competitividad, pues consideramos nos permiten medir el desempeño institucional de los países. Del total de 12 pilares que mide el Foro, se tomaron sólo aquellos que tienen una implicación directa con el desempeño de las instituciones. Se eligió el pilar número uno, que recoge propiamente el desempeño institucional; los pilares número dos y tres que miden respectivamente la infraestructura y el ambiente macroeconómico, y que son un subproducto directo del desarrollo institucional; y, por último, los pilares seis, siete y ocho que permiten evaluar el funcionamiento de los mercados de bienes, trabajo y servicios financieros, en ese orden.

Aplicando el análisis factorial se reconocen aquellas variables que mejor explican el comportamiento de cada uno de los pilares elegidos, y con la técnica de *cluster* se agrupan países por su comportamiento, permitiendo identificar aquellos que fueron mejores.

Este trabajo está dividido en cinco secciones. La primera presenta el marco teórico, la segunda se aboca a mostrar las metodologías de obtención de la información de los datos, la tercera muestra la metodología de análisis, la cuarta se encarga de presentar los resultados alcanzados y la quinta contiene las conclusiones obtenidas.

Marco teórico

De acuerdo con la definición de North (1991), las instituciones se pueden entender como las limitaciones establecidas por la sociedad para moldear la interacción humana. Lo anterior, implica el establecimiento de un marco de incentivos vinculados con el presupuesto disponible, la tecnología existente, el marco legal y el sistema judicial establecido, que determinan las elecciones de los individuos y configuran el comportamiento de las sociedades y las economías a lo largo del tiempo.

Las instituciones fijan entonces, siguiendo a Grief (1998) y Henisz (2003), las reglas de juego y las organizaciones son los jugadores cuya estrategia consiste en alcanzar sus propios fines, empleando para ello tácticas tanto lícitas como ilícitas. Las empresas tratan de adquirir los recursos (intelectuales, monetarios y físicos) que les permitan sobrevivir y lograr sus objetivos en condiciones de escasez y de competencia, de acuerdo con los incentivos y restricciones institucionales prevalecientes. Por su parte, los sindicatos y los trabajadores buscan defenderse ante posibles abusos de sus empleadores, así como mantener o mejorar sus condiciones de trabajo y su capacidad adquisitiva, valiéndose de su poder dentro de las restricciones que impone la legislación y la reglamentación laboral. La rentabilidad de las prácticas sociales y empresariales es una variable dependiente de un conjunto de incentivos inherentes a una determinada estructura institucional existente.

Detrás del comercio de bienes y servicios en los mercados hay una red de transacciones que implican fundamentalmente intercambios de derechos de propiedad (Demsetz, 1967; Guerreiro, 2018). Los mercados funcionan mejor cuando hay normas claras, sencillas y predecibles, mecanismos de supervisión e instituciones que garantizan los derechos de propiedad y transacciones equitativas. Dichas instituciones

permiten además que se comparta información, se cumplan los contratos y exista competencia. Entonces, las instituciones determinan el grado de eficiencia con el que operan los mercados. Mercados competitivos propician intercambios razonablemente equitativos, una asignación eficiente de recursos, crecimiento e innovación. Mercados restringidos, poco competitivos y subsidiados generan intercambios no equitativos, deficiente asignación de recursos, bajo crecimiento y escasa innovación. Asociado al grado de competencia en los mercados está la magnitud de los costos de transacción: cuando los agentes económicos enfrentan menores costos de transacción existe mayor competencia¹.

Bajo este enfoque, el nivel de desarrollo de los países depende esencialmente del grado de eficacia con el que operan sus instituciones, es decir, la medida en que éstas contribuyen a reducir los costos de transacción y a coordinar y motivar a los agentes económicos para encauzarlos hacia actividades productivas e innovadoras. Las instituciones determinan la rentabilidad de las actividades económicas e inciden en el crecimiento de los mercados. La calidad de las instituciones es un factor indispensable para entender las diferencias en el desarrollo económico y social de las naciones. Como lo describe Thompson (2004), las circunstancias institucionales son significativamente más importantes que las condiciones de costo para la competitividad de una economía desde un punto de vista práctico de gestión.

En las primeras explicaciones teóricas sobre la generación de productividad, Adam Smith identificó a la división del trabajo, y con ello a la especialización, como elementos clave, sin embargo, los beneficios de la especialización sólo pueden materializarse mediante el intercambio. Como lo indican Milgrom y Roberts (1992) la realización de actividades económicas requiere de una adecuada coordinación y motivación entre los agentes económicos. El mercado es el mecanismo a través del cual se pueden lograr ambas funciones por medio de los precios que sirven de señales que guían la acción de los individuos y las empresas. Sin embargo, el mercado es un sistema imperfecto debido tres causas: fallas en su funcionamiento², presencia de costos de transacción e insuficiente protección de los derechos de propiedad de las partes que intervienen en una transacción.

El buen funcionamiento de los mercados es un aspecto crucial en el proceso de desarrollo económico. Los mercados necesitan de un sistema institucional que los encauce y les dé certidumbre. No existe una mano invisible que los guíe naturalmente hacia el equilibrio. El atraso de muchos países con dotación abundante de recursos naturales se debe fundamentalmente a la inexistencia o mal funcionamiento de sus mercados. Trabajos como el de Kumar, Mudambi y Gray (2013) muestran que un factor fundamental para el surgimiento de empresas en países emergentes es la continua evolución de las instituciones en estos mercados, particularmente en términos de liberalización económica.

Resulta relevante volver a hacer referencia a North (1991), quien adicionalmente señaló, que las instituciones tienen como fin principal reducir la incertidumbre y los costos de transacción, corregir las fallas de mercado e inducir la cooperación entre los individuos. De esta manera bajo un escenario de creciente especialización y complejidad, los intercambios se traducen en un mayor número de contratos, que a su vez requieren instituciones que ofrezcan certidumbre y seguridad a los individuos y a las empresas (Benham y Benham, 2001).

Por otra parte, cabe subrayar que la promoción de la competencia, elemento fundamental en el funcionamiento del mercado, está ligada con la regulación, la cual ha experimentado un proceso de

¹ El concepto de costos de transacción apareció por primera vez en Coase (1937) y tuvo repercusiones teóricas fundamentales para el avance de la economía. Un ejemplo de esto se encuentra en Coase (1960), que derivaría en el Teorema de Coase. Así mismo dio lugar al nacimiento del Neoinstitucionalismo, escuela con representantes como Douglas North y Oliver Williamson. Un análisis de esta escuela se encuentra en Coase (1998), Menard (2001, 2004), Menard y Shirley (2018).

² Estas fallas pueden deberse a varias razones: poder de mercado, rendimientos crecientes a escala, externalidades, bienes públicos y problemas relacionados con incertidumbre y asimetría de información.

evolución permanente, a lo largo del tiempo³. De acuerdo Ghertman (2009) el modelo de regulación ha vivido tres etapas.

La primera, predominante hasta los años setenta y que se denomina Pigouviana, consistió en corregir las fallas de mercado y requirió de la intervención pública para el control de precios y la creación de infraestructura. En este contexto, Olson (1965) y posteriormente Stigler (1971), demostraron que grupos sociales con intereses específicos y bajos costos de organización colectiva, actúan para proteger sus propios intereses y obtener transferencias de riqueza a su favor, mediante diversas regulaciones o restricciones a la competencia o al libre comercio. De esta manera las instituciones, como sostienen Becker (1983) y Tullock (1989), son susceptibles de ser “capturadas” por intereses de grupos con poder de negociación y capacidad para actuar colectivamente. De lo cual se deduce que no todas las instituciones son socialmente eficientes (Olson, 1982; North, 1991, Acemoglu y Robinson, 2012). Por ello, a mediados de los setenta, dio inicio una segunda etapa, con un enfoque regulatorio que tenía como objetivo minimizar la intervención estatal y promover la liberalización de los mercados.^{4,5}

La tercera fase corresponde al modelo de regulación introducido por Williamson (1975) que parte de dos principios fundamentales relacionados con la teoría de los costos de transacción. El primero consiste en que las formas alternativas de organización económica como el monopolio privado, el monopolio regulado, las empresas estatales o franquicias, deben ser evaluadas por sus méritos y debilidades, más que ser comparadas con una solución ideal como es la libre competencia. El segundo se refiere a la comparación de formas organizacionales que toma en cuenta el nivel de especificidad de los activos usados por las industrias. De esta manera, con un bajo nivel de especificidad, la desregulación se vuelve recomendable, mientras que en los casos en los que existen altos niveles de especificidad como en trenes, gas y electricidad, telecomunicaciones tradicionales y agua, la regulación puede ser más efectiva.

Desde la óptica de Williamson, el equilibrio se alcanza cuando la estructura elegida por el gobierno, entre las alternativas posibles, minimiza los costos de transacción dadas las condiciones y atributos de las transacciones. Este equilibrio tiene un periodo de duración determinado sujeto a los cambios en las condiciones y atributos de las transacciones. En este aspecto, Williamson señala que los cambios en el ambiente institucional actúan como modificaciones en los parámetros de intensidad en los principales atributos de las transacciones, es decir, especificidad de activo, frecuencia y duración, incertidumbre y complejidad, medición de desempeño y la interrelación con otras actividades.

Ante las referencias presentadas, surge entonces la pregunta: cómo evaluar el desempeño de las instituciones. En ese sentido la evaluación de las instituciones también se debe convertir en una herramienta para entenderlas y mejorarlas, en particular su diseño y prospectiva. Muchos han sido los esfuerzos en ese sentido, por ejemplo, la estimación de los costos acumulativos regulatorios que fue una propuesta en la administración de Obama (Aldy, 2014).

Furubotn y Richter (2000) muestran que el principal criterio para juzgar la calidad o eficacia de las instituciones debe ser el resultado económico.⁶ El presente trabajo parte de este enfoque al identificar las

³ Un análisis detallado en torno a los costos y beneficios de la regulación se pueden encontrar en Guasch y Hahn (1999).

⁴ De acuerdo con Stigler (1971) la regulación surge por la conjunción de una demanda y una oferta. La demanda de las empresas que realizan “lobby” a fin de proteger sus rentas, y la oferta de los políticos interesados en maximizar su función de utilidad a través de votos y contribuciones a sus campañas. Utilizando ejemplos de aerolíneas, tractores, bancos, fondos mutuos y petróleo, Stigler plantea que la regulación es utilizada como un mecanismo de redistribución de riqueza a favor de empresas ya establecidas contrastando con la visión tradicional de regulación en la que estas empresas eran “controladas” por reguladores con el propósito de generar bienestar.

⁵ Vickers y Yarrow. (1988), realizan un estudio exhaustivo del programa de privatización británico explorando cuestiones, tanto teórica como empíricamente, sobre los monopolios naturales, la eficiencia y la equidad de las empresas estatales frente a las privadas, así como de la política industrial.

⁶ Como lo indica Voig (2013) la medición de las instituciones debe de ser precisa y objetivo considerando no solo las instituciones formales sino también las informales, siendo éstas muy importantes en el cumplimiento de las primeras. Se entiende por

variables que contribuyen en mayor medida a explicar los pilares de la competitividad. Esto también muestra un benchmarking de desempeño entre países, el cual sirve como aproximación para la adopción de mejores prácticas por parte de quienes contribuyen al diseño de instituciones.

Metodología de obtención de la información de los datos

Se tomaron datos del World Competitiveness Report que elabora anualmente el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés), que cubre 23 países para el periodo 2007-2018 (WEF, 2018a). Como se sabe, la metodología del WEF abarca 12 pilares que incluyen los siguientes indicadores para medir la competitividad de los países: 1) Instituciones, 2) Infraestructura, 3) Ambiente macroeconómico, 4) Salud y educación primaria, 5) Capacitación y educación superior, 6) Eficiencia de los mercados de productos, 7) Eficiencia de los mercados de trabajo, 8) Desarrollo del mercado financiero, 9) Disponibilidad tecnológica, 10) Tamaño del mercado, 11) Sofisticación de los negocios, y 12) Innovación.

El WEF agrupa estos 12 pilares en tres subíndices que corresponden a diferentes etapas en el proceso de desarrollo. El primer subíndice abarca los cuatro primeros pilares que corresponden a los requerimientos básicos y agrupan a las economías guiadas por los factores; el segundo comprende del quinto al décimo pilar y se orientan a mejorar la eficiencia, lo que distingue a los países de desarrollo medio; y el tercero incluye los dos últimos pilares y su enfoque es hacia los factores de innovación y sofisticación que caracterizan a las economías más avanzadas. La Tabla 1 indica el número de indicadores registrados por pilar, por los diferentes años de la muestra.

Tabla 1. Serie histórica del número de indicadores de la WEF por cada pilar.

Pilar	2008	2010	2012	2014	2016	2018
1	18	20	21	21	21	21
2	8	9	9	9	9	9
3	4	4	5	5	5	5
4	10	10	10	10	10	10
5	8	8	8	8	8	8
6	15	15	15	16	16	16
7	7	7	7	10	10	10
8	6	6	6	6	6	8
9	5	5	6	7	7	7
10	4	4	4	4	4	4
11	9	9	9	9	9	8
12	6	6	6	7	7	7
Total	100	103	106	112	112	113

Fuente: elaboración propia con base en información WEF (2018a).

Se observa un incremento del 13% durante un período de 20 años en el número de indicadores a los que da seguimiento el WEF. En particular el pilar siete, Eficiencia de los mercados de trabajo, es el que ha tenido un mayor dinamismo (43% de incremento).

Metodología de análisis

El análisis de datos se hizo en dos fases. Primero se procesó la información de los indicadores de cada uno de los pilares con un análisis factorial exploratorio (AFE), a fin de encontrar los dos principales

instituciones formales el conjunto de normas, reglas y leyes que se presentan de manera explícita y articulada, en tanto que las instituciones informales hacen referencia a la cultura, creencias y expectativas que la sociedad tiene.

factores que explican la máxima varianza del comportamiento del desempeño de cada país en términos de competitividad, conforme con las mediciones del WEF.

El propósito principal de esta herramienta es el de identificar una estructura de factores subyacentes a un conjunto amplio de datos para efectos de construir políticas públicas (Khan, 2006; Floyd y Widaman 1995). Lo anterior, pues permite identificar las áreas significativas en donde deberían concentrarse los esfuerzos para mejorar la calificación de cada país, ya que se emplea con el objeto de reducir un gran número de indicadores operativos en un número inferior de variables conceptuales (Blalock, 1966). Para efecto de polarizar las cargas se aplicó una rotación Varimax en la factorización.

También, este método multivariado permite agrupar las variables (ítems, por ejemplo) que se correlacionan fuertemente entre sí, y cuyas correlaciones con las variables de otros agrupamientos (factores) son menores. Aunque las variables utilizadas generalmente son continuas, también es posible utilizar este método en variables dicotómicas (Khan, 2006).

El Modelo de Análisis Factorial se define como: Sean las variables observables (Indicador: X_1, X_2, \dots, X_p) tipificadas, es decir con media 0 y varianza 1. El modelo de análisis factorial:

$$\begin{aligned} X_1 &= L_{11}F_1 + L_{12}F_2 + \dots + L_{1m}F_m + e_1 \\ X_2 &= L_{21}F_1 + L_{22}F_2 + \dots + L_{2m}F_m + e_2 \\ &\dots \\ X_p &= L_{p1}F_1 + L_{p2}F_2 + \dots + L_{pm}F_m + e_p \end{aligned}$$

donde L_{ij} es el peso del factor F_j en la variable X_i . F_1, F_2, \dots, F_m son los factores comunes, e_1, e_2, \dots, e_p son los factores específicos, bajo el supuesto que: $E(F) = 0$, $E(F F^T) = \text{Identidad}$, $E(e) = 0$, $E(e e^T) = \text{diagonal}$.

En el apartado de resultados se reporta cuales indicadores se tomaron en cada factor por pilar, así como el porcentaje de varianza total explicada.

El segundo análisis corresponde a un estudio de *clustering* (AC). A través del método de conglomerados de K-medias se agrupó de mejor manera los países en subgrupos homogéneos regionales. El principio general del AC es la minimización de la variación interna y la maximización de las distancias entre los *clusters*. La partición obtenida depende en gran proporción de la medida de similitud empleada para conocer la separación entre los grupos y del método elegido para la formación de tales grupos (Santana, 1991).

Para la agrupación de los países se utilizó la fórmula de la distancia euclidiana, donde $d(i, k)$ es la distancia entre las observaciones i y k , para cada país j .

$$d(i, k) = \sqrt{\sum_j (x_{ij} - x_{kj})^2}$$

Y el criterio del enlace completo, o "vecino más alejado", el cual busca maximizar la distancia entre los grupos (entre una observación en un grupo y una observación en el otro grupo). En términos de la matriz de distancia,

$$d_{mj} = \max (d_{ki}, d_{ij})$$

Para el análisis, conforme con la revisión de la literatura sobre la importancia de las instituciones en el desarrollo económico y la competitividad de los países, de los doce pilares que elabora el WEF, se tomaron sólo los pilares que tienen una implicación directa con el desempeño de las instituciones. Se

tomó el indicador número uno, que recoge propiamente el desempeño institucional; los indicadores número dos y tres que miden respectivamente la infraestructura y el ambiente macroeconómico, que son un subproducto directo del desarrollo institucional; y por la parte de los mercados, el seis, siete y ocho que se centran en lo respectivo a bienes, trabajo y servicios financieros.

Resultados

Pilar instituciones

Este pilar trata de capturar el ambiente institucional de los países, el cual se deriva del comportamiento tanto de actores públicos como privados. La calidad de las instituciones públicas depende del marco legal y administrativo en el que los individuos, las empresas y los gobiernos interactúan. Esto a su vez tiene un impacto muy importante sobre las decisiones de inversión y la organización de la producción; y desempeña un papel crucial en la manera como las sociedades distribuyen los beneficios y absorben los costos de las estrategias de desarrollo y las políticas públicas. También es importante la existencia de buenas instituciones privadas para un sólido desempeño de las economías (WEF, 2018b).

Al hacer el AFE se consolida el primer pilar en dos factores, los que explican un 67% de la varianza durante el periodo analizado. En el primer factor se encuentran en orden de importancia los siguientes nueve indicadores: Confianza en los políticos, Desviación de fondos públicos, Independencia judicial, Favoritismo en las decisiones de los funcionarios públicos, Comportamiento ético de las empresas, Eficiencia del marco legal en desafíos regulatorios, Pagos irregulares y sobornos, Confiabilidad de los servicios policíacos, y Eficiencia del marco legal en la resolución de conflictos. En el segundo factor se encuentran seis indicadores: Fortaleza de la protección a los inversionistas, Protección de intereses de los accionistas minoritarios, Fortaleza de los estándares de auditoría y reporte, Eficacia de los consejos corporativos, Derechos de propiedad, y Protección de los derechos de propiedad intelectual. Al primer factor le llamamos Confianza en el gobierno y al segundo Protección de derechos. Como puede apreciarse, el primer factor tiene que ver más con instituciones públicas, mientras que el segundo más con privadas. Los resultados se detallan a continuación en la Tabla 2.

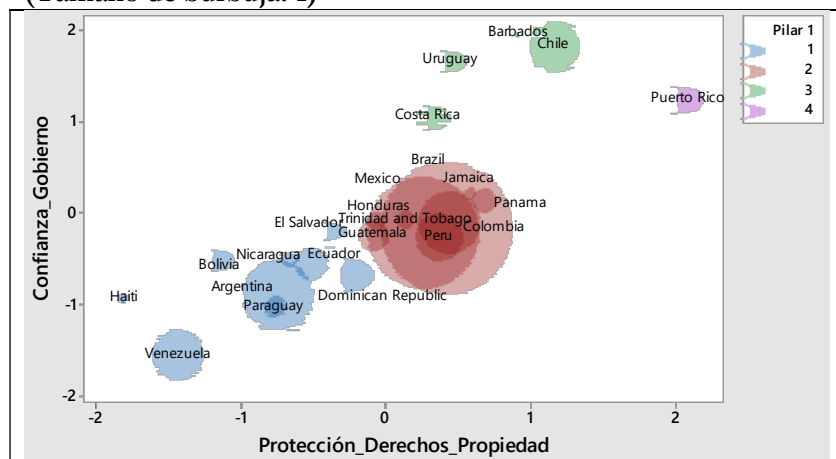
Tabla 2. Resultados principales indicadores pilar instituciones

Indicador	Descripción	Factor1: Confianza en el gobierno	Factor2: Protección de derechos
1.04	Confianza pública en los políticos	0.89	
1.03	Desviación de fondos públicos	0.88	
1.06	Independencia judicial	0.86	
1.07	Favoritismo en las decisiones de los funcionarios públicos	0.83	
1.17	Comportamiento ético de las empresas	0.79	
1.11	Eficiencia del marco legal en regulaciones retadoras	0.78	
1.05	Pagos irregulares y sobornos	0.77	
1.16	Confiabilidad de los servicios públicos	0.72	
1.10	Eficiencia del marco legal en la resolución de disputas	0.71	
1.21	Fortaleza en la protección de los inversionistas		0.86
1.20	Protección de los derechos de los accionistas minoritarios		0.79
1.18	Fortaleza de las auditorías y los estándares de reporte		0.76
1.19	Eficacia de los consejos corporativos		0.76
1.01	Derechos de propiedad		0.67
1.02	Protección de la propiedad intelectual		0.64
Varianza y porcentaje de varianza explicada		8.68 con 41.3%	5.43 con 25.9%

Notas: Se presentan dos factores por cada pilar. Los demás indicadores que no se incluyen en la tabla, no presentan una agrupación factorial relevante contra alguno de estos dos factores

El país que tiene un mayor mejor calificación en Confianza en el gobierno es: Barbados (1.95), seguido de Chile (1.83), mientras que los países peor calificados son: Venezuela (-1.56) y Paraguay (-1.03)⁷. El país que tiene una mayor valoración en Protección de derechos es Puerto Rico (2.09), seguido de Chile (1.16), mientras que los países peor valuados son Haití (-1.81) y Venezuela (-1.43). La Figura 2 presenta la distribución de países en cuatro *clústers*, el tamaño de cada burbuja está dado por el PIB del país correspondiente.

Figura 1. Gráfico de burbujas. Confianza_gobierno vs Protección_Derechos_Propiedad (Tamaño de burbuja: 1)



Fuente: Elaboración de los autores

Como puede apreciarse en la figura anterior, existen tres grupos de países (dejando aparte a Puerto Rico que es un caso especial por ser un Estado Libre Asociado a Estados Unidos): 1) el grupo de las burbujas en verde en el que se ubican Chile, Barbados, Uruguay y Costa Rica; todos ellos países que califican muy bien en la confianza que se tiene hacia sus gobiernos y un poco menos en la protección de los derechos de propiedad; 2) el grupo de las burbujas en rojo que incluye a Brasil, Colombia, México, Perú, Guatemala, Honduras, Trinidad y Tobago, Jamaica y Panamá; es el grupo medio; y 3) el grupo de las burbujas azules donde se encuentran los países con las calificaciones más bajas tanto en confianza hacia sus gobiernos como en protección de los derechos de propiedad y que incluye a Argentina, Paraguay, Bolivia, República Dominicana, Ecuador, Nicaragua, El Salvador, Haití y Venezuela.

Pilar infraestructura

Se considera que una infraestructura extensiva y eficiente es crucial para asegurar un funcionamiento efectivo de la economía. Esto abarca elementos como medios de transporte efectivos para hacer llegar oportunamente los productos y los servicios a los mercados, y facilitar el movimiento de trabajadores hacia sus centros de trabajo, así también como el suministro de energía eléctrica indispensable para el correcto funcionamiento sin interrupciones del aparato productivo y la red de telecomunicaciones que permita el rápido flujo de información y de comunicaciones (WEF, 2018b).

En el caso del pilar infraestructura, se encontraron dos factores que explican poco más de 67% de la varianza; el primero comprende las siguientes cinco variables, en orden de importancia: Calidad de la infraestructura aérea, Calidad de las carreteras, Calidad general de la infraestructura, Calidad de la infraestructura portuaria, y Calidad de la infraestructura ferroviaria. El segundo factor abarca tres

⁷ La cuantificación de cada factor se obtiene del promedio aritmético de los índices normalizados involucrados en el mismo.

indicadores, el número de líneas de teléfono fijas, las suscripciones de teléfonos celulares, y la calidad de la oferta eléctrica. Al primer factor le llamaremos calidad de la infraestructura de transporte y al segundo cobertura telefónica. Los resultados se detallan a continuación en la Tabla 3.

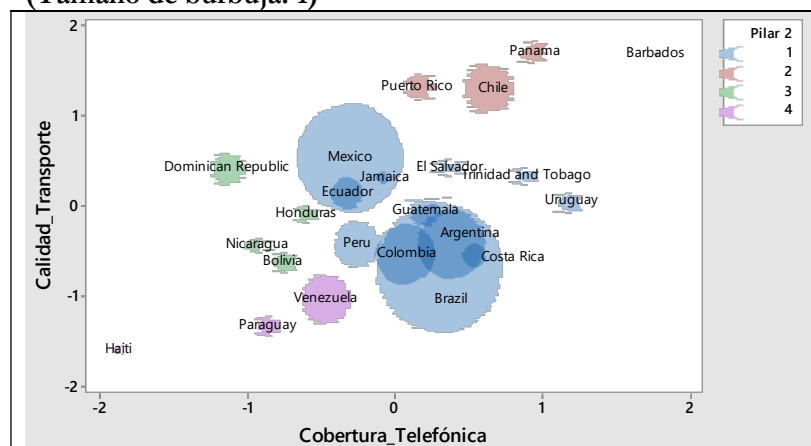
Tabla 3. Resultados principales indicadores pilar infraestructura

Indicador	Descripción	Factor1: Infraestructura de transporte	Factor2: Cobertura telefónica
2.05	Calidad de la infraestructura de transporte aéreo	0.90	
2.02	Calidad de la infraestructura carretera	0.90	
2.01	Calidad general de la infraestructura	0.87	
2.04	Calidad de la infraestructura portuaria	0.85	
2.03	Calidad de la infraestructura ferroviaria	0.67	
2.09	Líneas telefónicas fijas		0.82
2.08	Suscripciones de teléfonos celulares		0.75
2.07	Calidad de la oferta eléctrica		0.75
Varianza y porcentaje de varianza explicada		3.79 con 42.1%	2.25 con 25.0%

Notas: Se presentan dos factores por cada pilar. Los demás indicadores que no se incluyen en la tabla, no presentan una agrupación factorial relevante contra alguno de estos dos factores

El país que tiene una mejor calificación en de Infraestructura de transporte es: Panamá (1.70), seguido de Barbados (1.69), mientras que los países evaluados son Haití (-1.59) y Paraguay (-1.34)⁸. El país que mejor calificado en Cobertura telefónica es Barbados (1.77), seguido de Uruguay (1.19), mientras que los países con una peor evaluación son: Haití (-1.87) y República Dominicana (-1.13). En la Figura 2 se presenta la distribución de países en cuatro *clusters*.

Figura 2. Gráfico de burbujas. Calidad_Transporte vs Cobertura_Telefónica (Tamaño de burbuja: 1)



Fuente: Elaboración de los autores

En la figura anterior se observan cuatro grupos de países: 1) el primer grupo compuesto por Puerto Rico, Chile, Panamá y Barbados, países que califican muy bien en la calidad de la infraestructura de transporte y un poco menos en cobertura telefónica; 2) el segundo grupo de países representados por burbujas azules incluye a Argentina, Costa Rica, Brasil, Colombia, Perú, Ecuador, Jamaica, México, El Salvador, Guatemala, Trinidad y Tobago, y Uruguay; 3) el grupo compuesto por Bolivia, Nicaragua, Honduras y

⁸ La cuantificación de cada factor se obtiene del promedio aritmético de los índices normalizados involucrados en el mismo.

República Dominicana; y 4) el grupo en el que están Haití, Paraguay y Venezuela que se caracteriza por una muy pobre infraestructura de transporte.

Pilar ambiente macroeconómico

La estabilidad del ambiente macroeconómico es importante para los negocios y contribuye por lo tanto a la competitividad de un país. Aunque la estabilidad macroeconómica por sí sola no incrementa la productividad, la ausencia de ésta es un factor que daña a la economía (WEF, 2018b). Para este pilar, en el primer factor se agruparon dos variables, Inflación y Balance presupuestal del gobierno. El segundo factor está representado solo por una variable, Calificación crediticia del país. Entre estos dos factores se concentra el 56% de la varianza durante el periodo analizado. El factor uno lo nombramos inflación y el dos calificación crediticia, y los resultados se presentan en la Tabla 4.

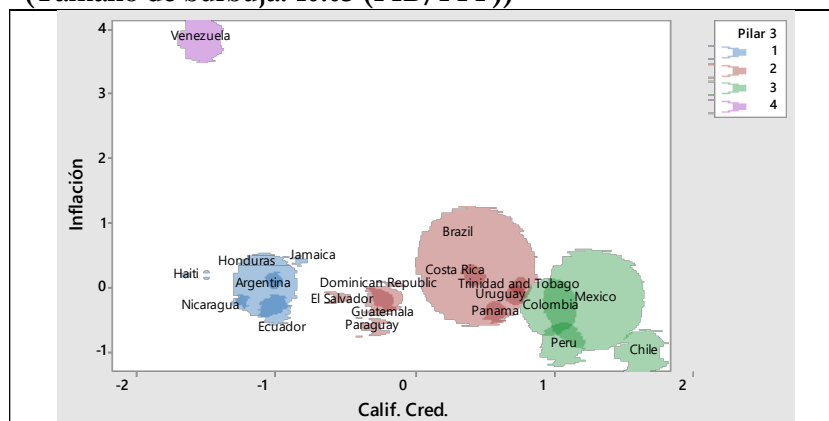
Tabla 4. Resultados principales indicadores pilar ambiente macroeconómico

Indicador	Descripción	Factor1: Inflación	Factor2: Calificación crediticia
3.03	Inflación	0.96	
3.01	Balance presupuestal del gobierno	- 0.85	
3.05	Calificación crediticia del país		0.96
Varianza y porcentaje de varianza explicada		1.72 con 35.0%	1.04 con 21.0%

Notas: Se presentan dos factores por cada pilar. Los demás indicadores que no se incluyen en la tabla, no presentan una agrupación factorial relevante contra alguno de estos dos factores

El país que calificó mejor en el primer factor fue Chile, seguido de Perú. En el segundo factor también Chile se ubica en la mejor posición y le siguen México y Colombia. En la Figura 3 se pueden apreciar cuatro grupos de países. En el primero se ubican Chile, México, Perú, Colombia y Trinidad y Tobago. En el segundo se encuentran Panamá Uruguay, Costa Rica, Brasil, Paraguay, Guatemala, República Dominicana, El Salvador. En el tercero, es decir países con inflación relativamente controlada pero baja calificación crediticia se encuentran Ecuador, Argentina, Jamaica, Honduras, Nicaragua y Haití. El último grupo está representado por Venezuela con una pobre calificación crediticia y niveles de inflación completamente fuera de control.

Figura 3. Gráfico de burbujas. Inflación vs Calif. Cred. (Tamaño de burbuja: 10.03 (PIB/PPP))



Fuente: Elaboración de los autores

Pilar eficiencia del mercado de bienes

Los países con mercados de bienes eficientes están bien posicionados para producir las mezclas correctas de productos y servicios dadas sus condiciones particulares de oferta y demanda. Es importante una competencia de mercado saludable y que fomente consecuentemente la productividad para asegurar que prosperen las empresas más eficientes que producen los bienes demandados por el mercado (WEF, 2018b). En el primer factor de este pilar se agruparon siete variables, a saber, en orden de importancia, Sofisticación del comprador, Efectividad de la política antimonopolios, Grado de dominancia de mercado, Intensidad de la competencia local, Prevalencia de la propiedad extranjera, Grado de orientación al consumidor, e Impacto de las reglas de negocios sobre la inversión extranjera directa (IED). En el segundo factor se ubicó únicamente el Número de procedimientos para iniciar un negocio. Estos dos factores explican en conjunto el 40% de la varianza en el periodo analizado, como se expresa en la Tabla 5.

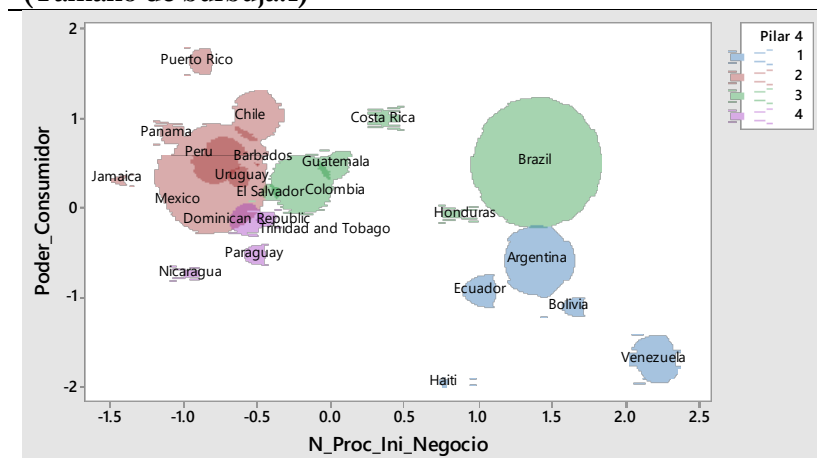
Tabla 5. Resultados principales indicadores pilar eficiencia del mercado de bienes

Indicador	Descripción	Factor1: Poder del consumidor	Factor2: No. de procedimientos para iniciar un negocio
6.06	Sofisticación del comprador	0.92	
6.03	Efectividad de la política antimonopolios	0.91	
6.02	Grado de dominancia de mercado	0.84	
6.01	Intensidad de la competencia local	0.73	
6.11	Prevalencia de la propiedad extranjera	0.66	
6.15	Grado de orientación al consumidor	0.64	
6.12	Impacto de las reglas de negocios sobre la IED	0.50	
6.06	No. de procedimientos para iniciar un negocio		0.78
Varianza y porcentaje de varianza explicada		4.72 con 30.0%	1.60 con 10.0%

Notas: Se presentan dos factores por cada pilar. Los demás indicadores que no se incluyen en la tabla, no presentan una agrupación factorial relevante contra alguno de estos dos factores

La Figura 4 muestra los grupos de países que muestran un alto poder del consumidor junto con pocos procedimientos para iniciar un negocio. En este grupo se encuentran Puerto Rico, Chile, Panamá, Barbados, Perú, Uruguay, México y Jamaica. En el segundo están Costa Rica, Guatemala, Colombia, El Salvador, Brasil y Honduras. En el tercero se encuentran República Dominicana, Trinidad y Tobago, Nicaragua y Paraguay. El último grupo, con poco poder del consumidor y gran número de procedimientos para iniciar un negocio está representado por Ecuador, Argentina, Bolivia, Haití y Venezuela.

Figura 4. Gráfico de burbujas. Poder consumidor vs N_Proc_Ini_Negocio. (Tamaño de burbuja:1)



Fuente: Elaboración de los autores

Pilar eficiencia del mercado de trabajo

La eficiencia y la flexibilidad del mercado de trabajo son de suma importancia para asegurar que los trabajadores sean empleados de forma más efectiva en la economía y provistos de los incentivos para que brinden su mejor esfuerzo en sus trabajos. El primer factor de este pilar corresponde a dos indicadores que son respectivamente la Capacidad de los países para retener y atraer talento. El segundo factor también incluye dos indicadores, Flexibilidad en la determinación de los salarios y Pago y productividad. Los resultados se muestran en la Tabla 6.

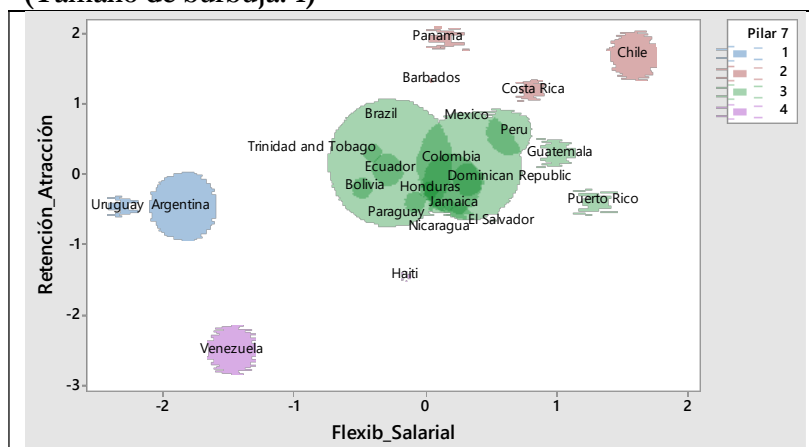
Tabla 6. Resultados principales indicadores pilar eficiencia del mercado de trabajo

Indicador	Descripción	Factor1: Capacidad para retener y atraer talento	Factor2: Flexibilidad salarial
7.08	Capacidad del país para retener talento	0.93	
7.09	Capacidad del país para atraer talento	0.90	
7.02	Flexibilidad en la determinación de los salarios		0.89
7.06	Pago y productividad		0.60
Varianza y porcentaje de varianza explicada		2.19 con 21.9%	1.55 con 15.5%

Notas: Se presentan dos factores por cada pilar. Los demás indicadores que no se incluyen en la tabla, no presentan una agrupación factorial relevante contra alguno de estos dos factores

La Figura 5 muestra la agrupación de países. En el primer grupo se encuentra tres países, Chile, Costa Rica y Panamá. Este último país califica mejor que todos en retención y atracción de talento, seguido de Chile, que es el país con la mejor flexibilidad salarial. El segundo grupo, que aglutina la mayor cantidad de países y se caracteriza por la medianía en ambos factores, donde destacan México, Brasil, Perú, Colombia, Ecuador, República Dominicana, Honduras, y Jamaica. En el tercer grupo, caracterizado por una baja retención y atracción de talento con rigidez salarial, están Argentina y Uruguay. Por último, Haití y Venezuela se caracterizan por rigidez salarial y expulsión de talento.

Figura 5. Gráfico de burbujas. Retención_Atracción vs Flexib_Salarial.
(Tamaño de burbuja: 1)



Fuente: Elaboración de los autores

Pilar desarrollo del mercado financiero

Un sector financiero eficiente asigna tanto los recursos ahorrados por la población nacional, así como los que provienen del exterior, a los proyectos empresariales o de inversión que ofrecen las mayores tasas de rentabilidad esperada en lugar de asignarlos a los que poseen mejores conexiones políticas. Las economías requieren de mercados financieros sofisticados que puedan proveer capital para la inversión del sector privado proveniente de préstamos de un sólido sector bancario, un mercado de valores bien regulado, capital de riesgo y otros productos financieros (WEF, 2018b).

El primer factor de este pilar, al que llamamos inclusión financiera, comprende los siguientes indicadores: Asequibilidad de los servicios financieros, Disponibilidad de los servicios financieros, Facilidad de acceso a préstamos, y Disponibilidad de capital de riesgo. El segundo factor comprende Regulación del mercado de valores y Solidez de los bancos. En conjunto estos dos factores representan el 62% de la varianza del periodo estudiado, como se puede ver en la Tabla 7.

Tabla 7. Resultados principales indicadores pilar desarrollo del mercado financiero

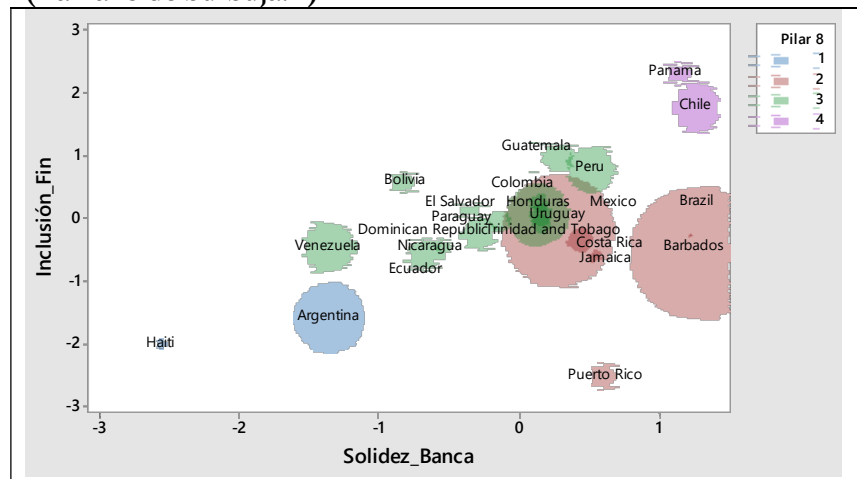
Indicador	Descripción	Factor1: Inclusión financiera	Factor2: Solidez bancaria
8.02	Asequibilidad de los servicios financieros	0.96	
8.01	Disponibilidad de los servicios financieros	0.90	
8.04	Facilidad de acceso a préstamos	0.84	
8.05	Disponibilidad de capital de riesgo	0.81	
8.07	Regulación del mercado de valores		0.88
8.06	Solidez de los bancos		0.59
Varianza y porcentaje de varianza explicada		3.40 con 42.5%	1.48 con 18.6%

Notas: Se presentan dos factores por cada pilar. Los demás indicadores que no se incluyen en la tabla, no presentan una agrupación factorial relevante contra alguno de estos dos factores

Como se muestra en la Figura 6, los países se agrupan de la siguiente manera. En el primer grupo se ubican Chile y Panamá tanto con una alta inclusión financiera y con un sector bancario sólido. Un segundo grupo que califica mejor en cuanto a solidez de la banca, pero no así en cuanto a inclusión financiera y que incluye a Brasil, México, Costa Rica, Barbados y Jamaica. El tercero, con menos solidez bancaria y regular inclusión, es el grupo más numeroso en el que están Perú, Guatemala, Colombia,

Uruguay República Dominicana, Paraguay, El Salvador, Ecuador, Nicaragua, Bolivia, Trinidad y Tobago, Honduras y Venezuela. El último, donde califican mal en ambos factores, ubica a Argentina y Haití.

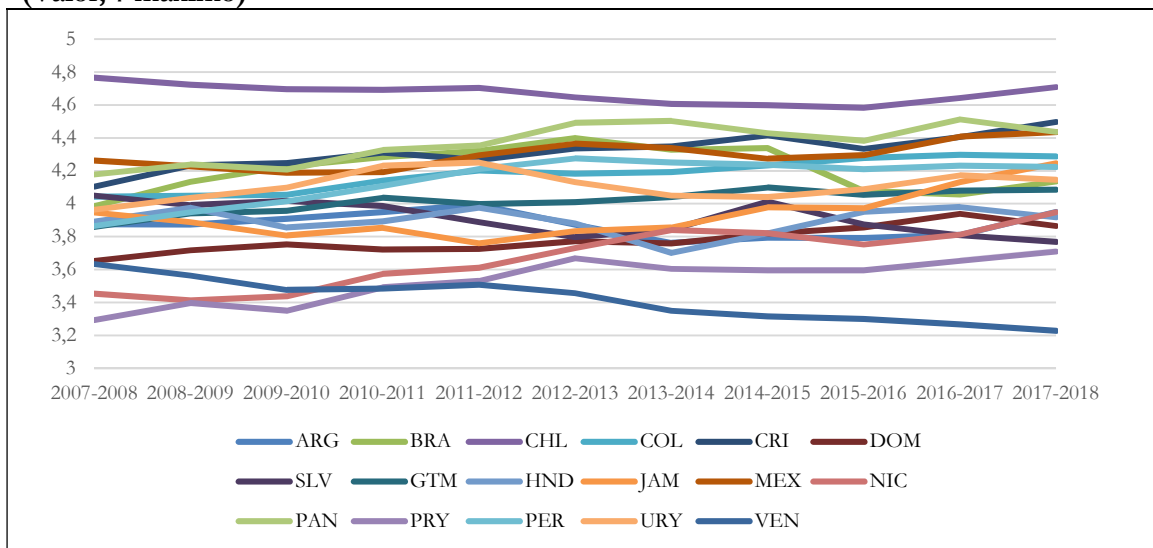
Figura 6. Gráfico de burbujas. Inclusión_Fin vs Solidez_Banca.
(Tamaño de burbuja: 1)



Fuente: Elaboración de los autores

Un análisis comparativo considerando la calificación en el índice global (considerando los 12 pilares) durante el periodo 2007-2018 muestra el desempeño de cada país. Como se observa en la Figura 7 durante todo el periodo Chile se ubicó como el país más competitivo de América Latina, aunque tuvo una ligera disminución en su tasa de crecimiento anual. Le siguieron Costa Rica, Panamá y México. El país que tuvo la mayor tasa de crecimiento medio anual fue Ecuador y el peor fue Venezuela.

Figura 7. Índice Global de Competitividad
(Valor, 7 máximo)



Fuente: Elaboración de los autores con base en datos de WEF (2018)

En el anexo 1 se puede ver el lugar que ocupó cada país respecto al resto del mundo y en el anexo 2 está el detalle del desempeño de los países en cada uno de los factores analizados.

Conclusiones

Los incentivos son la piedra angular de la sociedad moderna, y el diseño de las instituciones que provean incentivos adecuados se ha convertido en una tarea esencial. Esto representa un reto ya que los agentes tienen intereses individuales, así como una conducta social que es alimentada por normas inculcadas culturalmente o desarrolladas a lo largo del tiempo, y que se cristalizan en forma de creencias o costumbres. Este esfuerzo por dirigir las conductas a acciones que mejoren el nivel de bienestar se pueden ver a nivel de organizaciones, mercados o cualquier acción colectiva en ámbitos como la disminución del crimen, la erradicación de la corrupción, la conciencia ambiental, la mejora de hábitos alimenticios o la regulación económica.

Conforme con lo expuesto en la revisión de la literatura, las instituciones juegan un papel fundamental en el desarrollo económico y la competitividad de los países. Como se señaló, la evaluación de la regulación y de las instituciones regulatorias es muy compleja y una forma de aproximarse a esta es a través de los resultados que han alcanzado. Estos resultados se pueden visualizar en los 12 pilares de la competitividad que conforman Índice de Competitividad Global, del Foro Económico Mundial. Para este análisis se recoge el primer pilar, el cual se aboca al entorno institucional, el segundo a infraestructura y el tercero para ambiente macroeconómico. Asimismo, considera el sexto, séptimo y octavo que se enfocan en la eficiencia de los mercados, eficiencia del mercado laboral y el desarrollo del mercado financiero.

Mediante el análisis AFE se determinaron los factores de mayor importancia en cada uno de los pilares, encontrándose los siguientes: confianza en el gobierno y protección de los derechos de propiedad para el primer pilar; la calidad de transporte y cobertura telefónica para el segundo; inflación y calificación crediticia para el tercero. Por su parte se encontraron como factores explicativos en el sexto pilar al poder del consumidor y el número de procedimientos para iniciar un negocio; en el séptimo retención y atracción de talento, así como flexibilidad salarial; finalmente para el octavo pilar se encontró inclusión financiera y solidez bancaria.

Adicionalmente se encontró que Chile es el país de América Latina que se ubica en la posición más competitiva, seguido de Costa Rica, Panamá, México, Colombia, Jamaica y Perú. Llama la atención que en este grupo de países se encuentran los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico, el esquema de integración económica más dinámico de América Latina en la actualidad. Chile destaca en todos los factores encontrados, sobre todo en confianza en el gobierno, calidad en el transporte, inflación, calidad crediticia, poder del consumidor, retención y atracción de talento, flexibilidad salarial, inclusión financiera y solidez bancaria. Costa Rica en confianza en el gobierno, cobertura telefónica, inflación, poder del consumidor, retención y atracción de talento y en solidez bancaria. Panamá sobresale en calidad de transporte, especialmente la marítima, poder del consumidor, número de procedimientos para iniciar un negocio, retención y atracción de talento, inclusión financiera y solidez bancaria. México destaca en el control de la inflación, calificación crediticia, número de procedimientos para iniciar un negocio y solidez bancaria.

Al analizar los resultados se aprecia que 18% de los países analizados se encuentran en el grupo de mejor desempeño en el primer pilar, de igual manera, 18%, para el segundo, esta cifra sube al 22% en el tercer pilar. Para el sexto pilar esta cifra sube al 36%, pero disminuye al 13% en el séptimo, y a 9% en el octavo. Lo anterior indica que la mejor pauta de desempeño para la región es la eficiencia de los mercados de bienes, seguido por el ambiente macroeconómico, y, en tercer lugar, con igual importancia, los pilares de instituciones e infraestructura. Mucho más atrás el mercado de trabajo, y en último, el pilar del desarrollo de mercados financieros.

Como lo indica Aldy (2018), es necesario generar una agenda de investigación que permita corregir de manera más efectiva los fallos de mercado y mejorar la intervención gubernamental, dando lugar a más

competitividad a los países y mejores niveles de bienestar para la sociedad. Este artículo busca ir en esta dirección, al mostrar aspectos trascendentes a considerar para la mejora institucional y profundizar en un análisis comparado de la regulación y de la gobernanza.

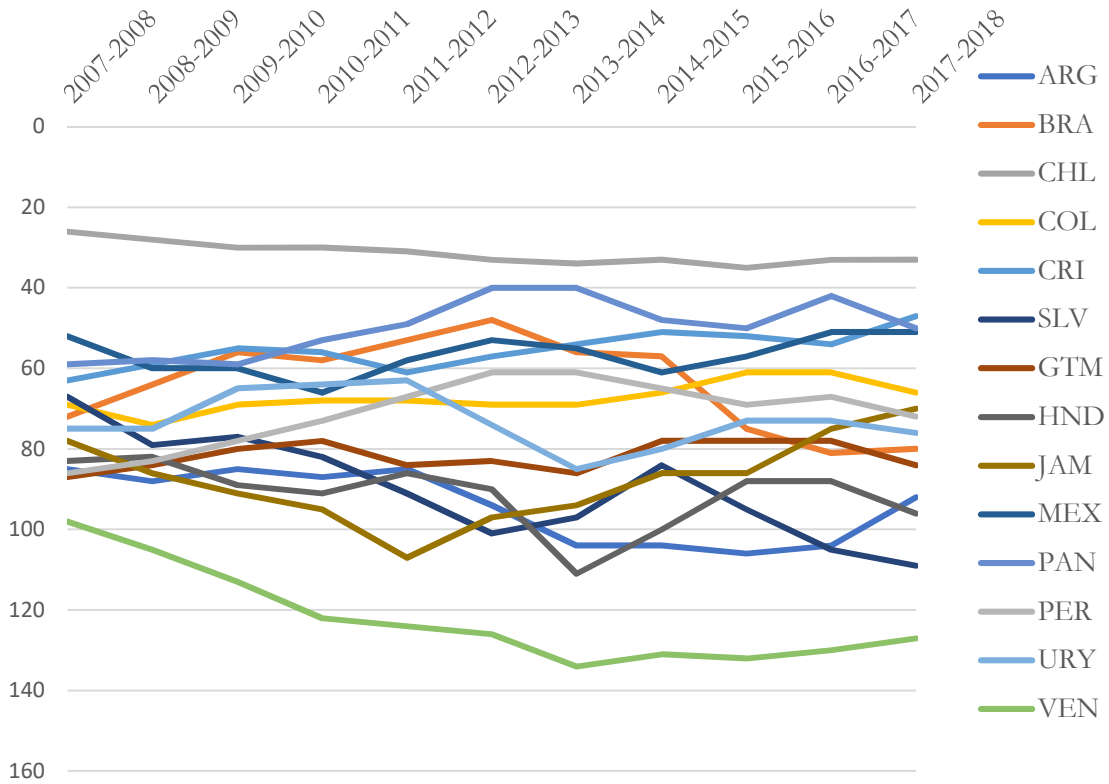
Como futuras líneas de investigación, el análisis exploratorio del presente artículo puede aportar las tipologías creadas de los casos/países, así como la idea general de medir el desarrollo económico y la competitividad, para desarrollar nuevos estudios empíricos destinados a comprender las características de los países y fomentar la investigación aplicada.

Bibliografía

- Acemoglu D., & Robinson J. (2012). *¿Por qué fracasan los países? Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Barcelona, España: Booket, Grupo Planeta.
- Aldy, J.E. (2018). Evaluating the performance of regulations and regulatory institutions. In C. Ménard and M. M. Shirley (Ed.), *A research Agenda for New Institutional Economics* (pp. 34-41). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Aldy, J.E. (2014). *Learning from Experience: An assessment of the Retrospective Reviews of Agency Rules and the Evidence for Improving the Design and implementation of regulatory policy*. Report produced for the Administrative Conference of the United States. Washington, D.C. (November 18, 2014). Retrieved from: <https://dash.harvard.edu/handle/1/23936082>
- Becker, G. S. (1983). A theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence, *Quarterly Journal of Economics*, pp. 371-400. DOI: 10.2307/1886017
- Benham, A., & L. Benham (2001). *The Costs of Exchange*. Ronald Coase Institute, Working Paper Series, No. 1. Retrieved: <http://www.coase.org/workingpapers/wp-1.pdf>
- Blalock, H. M. (1966). *Estadística Social*. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm, *Economica*, 4, 386-405. Está traducido al español en Roemer, Andrés (Comp.) *Derecho y Economía: Una revisión de la literatura*, FCE, 2000.
- Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44. Está traducido al español en Roemer, Andrés (Comp.) *Derecho y Economía: Una revisión de la literatura*, FCE, 2000.
- Coase, R. (1998). The New Institutional Economics. *The American Economic Review*, 88(2), 72-74. <https://www.jstor.org/stable/116895>
- Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), 347-359. <https://www.jstor.org/stable/1821637>
- Floyd, F.J., & Widaman, K.F. (1995). Factor analysis in the development and refinement of clinical assessment instruments. *Psychological Assessment*, 7(3), 286-299. DOI: 10.1037/1040-3590.7.3.286
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (2000). *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor, Michigan: The University of Michigan Press.
- Ghertman, M. (2009). The puzzle of regulation, deregulation and reregulation. In C. Menard and M. Ghertman (Ed.), *Regulation, Deregulation, Reregulation. Institutional Perspectives* (pp. 351-374). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Guasch, L.J., & Hahn, R. (1999). The Costs and Benefits of Regulation: Implications for Developing Countries. *World Bank Research Observer*, 14(1), 137-158. <https://www.jstor.org/stable/3986542>
- Guerriero, C. (2018). Questions of property rights. En C. Ménard y M. M. Shirley, *A research Agenda for New Institutional Economics* (pp. 111-118). Cheltenham, UK. Edward Elgar Publishing.
- Henisz, W.J. (2003). The Institutional Environment for Economic Growth. *Economics and Politics*, 12(1), 1-31. DOI: 10.1111/1468-0343.00066
- Kahn, J.H. (2006). Factor analysis in Counseling Psychology research, training and practice. *The Counseling Psychologist*, 34(5), 1-36. DOI: 10.1177/0011000006286347
- Kumar, V., Mudambi, R., & Gray, S. (2013). Internationalization, Innovation and Institutions: The 3I's Underpinning the Competitiveness of Emerging Market Firms. *Journal of International Management*, 19(3), 203-206. DOI: 10.1016/j.intman.2013.03.005

- North, D. (1991). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.
- Ménard, C. (2001). Methodological Issues in New Institutional Economics. *Journal of Economic Methodology*, 8(1), 85-92. DOI: 10.1080/13501780010023243
- Ménard, C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160(3), 345-376. <https://www.jstor.org/stable/40752467>
- Ménard, C. y Shirley, M.M. (2018). Research Agenda for New Institutional Economics. En C. Ménard y M. M. Shirley, *A research Agenda for New Institutional Economics* (pp. 1- 8). Cheltenham, UK. Edward Elgar Publishing.
- Milgrom, P., & Roberts, J. (1992). *Economics, Organization and Management*. New Jersey, USA: Prentice-Hall.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Olson, M. (1982). *The Rise and Declining of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Santana, Ó.F. (1991). El análisis de cluster: aplicación, interpretación y validación. *Papers, Revista de Sociología*, 37, 65-76. DOI: 10.5565/rev/papers/v37n0.1596
- Stigler, G. (1971). The Theory of Economic Regulation. *Bell's Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3-21. DOI: 10.2307/3003160
- Thompson, E.R. (2004). National Competitiveness: A Question of Cost Conditions or Institutional Circumstances? *British Journal of Management*, 15(3), 197-218. DOI: 10.1111/j.1467-8551.2004.00415.x
- Tullock, G. (1989). *The Economics of Special Privilege and Rent Seeking*. Norwell, Massachusetts: Kluwer Academic Publishers.
- Vickers, J., & Yarrow, G. (1988). *Privatization: An Economic Analysis*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Voigt, S. (2013). How (not) measure institutions. *Journal of Institutional Economics*, 9(1), 1-26. DOI: 10.1017/S1744137412000148
- WEF. (2018a). The Global Competitiveness Index Historical Dataset © 2007-2017 World Economic Forum, Version 20180712. Recuperado de: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/GCI_Dataset_2007-2017.xlsx
- WEF. (2018b). *The Global Competitiveness Report 2018*. World Economic Forum. Recuperado de: <https://es.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>
- Williamson, O.E. (1975). *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Macmillan Publishers.

Anexo 1. Posición en el ranking en Global Competitive Report (GCR) 2017-2018



Fuente: elaboración propia con base en datos de WEF (2018)

Anexo 2. Factores preponderantes por cada uno de los polares analizados

País	Pilar 1			Pilar 2			Pilar 3		
	Confianza Gobierno	Protección Derechos Propiedad	cluster	Calidad Transporte	Cobertura Telefónica	cluster	Inflación	Calificación Crediticia	cluster
Argentina	- 0.90	- 0.74	1	- 0.42	0.39	1	0.02	- 1.00	1
Barbados	1.95	0.91	3	1.69	1.77	2			
Bolivia	- 0.53	- 1.13	1	- 0.62	- 0.75	3			
Brazil	- 0.17	0.42	2	- 0.68	0.32	1	0.32	0.53	2
Chile	1.83	1.16	3	1.30	0.67	2	- 1.01	1.73	3
Colombia	- 0.10	0.43	2	- 0.53	0.08	1	- 0.32	1.06	3
Costa Rica	1.04	0.30	3	- 0.54	0.55	1	0.18	0.51	2
Dominican Republic	- 0.68	- 0.22	1	0.41	- 1.13	3	- 0.14	- 0.13	2
Ecuador	- 0.55	- 0.52	1	0.14	- 0.32	1	- 0.36	- 0.92	1
El Salvador	- 0.20	- 0.35	1	0.43	0.37	1	- 0.17	- 0.40	2
Guatemala	- 0.24	- 0.09	2	- 0.06	0.21	1	- 0.23	- 0.18	2
Haiti	- 0.94	- 1.81	1	- 1.59	- 1.87	4	0.17	- 1.55	1
Honduras	- 0.09	- 0.06	2	- 0.10	- 0.61	3	0.09	- 0.92	1
Jamaica	0.22	0.57	2	0.31	- 0.07	1	0.41	- 0.74	1
Mexico	- 0.21	0.26	2	0.53	- 0.30	1	- 0.19	1.38	3
Nicaragua	- 0.51	- 0.66	1	- 0.43	- 0.93	3	- 0.23	- 1.16	1
Panama	0.14	0.68	2	1.70	0.95	2	- 0.39	0.66	2
Paraguay	- 1.03	- 0.77	1	- 1.34	- 0.86	4	- 0.62	- 0.22	2
Peru	- 0.27	0.37	2	- 0.42	- 0.25	1	- 0.89	1.15	3
Puerto Rico	1.24	2.09	4	1.32	0.15	2			
Trinidad and Tobago	- 0.08	0.14	2	0.32	0.89	1	0.01	0.83	2
Uruguay	1.67	0.45	3	0.04	1.19	1	- 0.13	0.81	2
Venezuela	- 1.56	- 1.43	1	- 1.03	- 0.47	4	3.85	- 1.44	4

País	Pilar 6			Pilar 7			Pilar 8		
	Poder Consumidor	Número Procesos para Iniciar Negocio	cluster	Retención / Atracción	Flexibilidad Salarial	cluster	Inclusión Financiera	Solidez Bancaria	cluster
Argentina	- 0.58	1.40	1	- 0.46	- 1.86	1	- 1.59	- 1.36	1
Barbados	0.48	- 0.49	2	1.34	0.04	2	- 0.26	1.23	2
Bolivia	- 1.11	1.62	1	- 0.19	- 0.46	3	0.58	- 0.81	3
Brazil	0.50	1.39	3	0.17	- 0.25	3	- 0.55	1.27	2
Chile	1.02	- 0.54	2	1.70	1.57	2	1.79	1.25	4
Colombia	0.25	- 0.19	3	- 0.13	0.24	3	0.06	0.13	3
Costa Rica	0.99	0.36	3	1.19	0.82	2	- 0.34	0.43	2
Dominican Republic	- 0.14	- 0.57	4	- 0.07	0.36	3	- 0.25	- 0.29	3
Ecuador	- 0.93	1.02	1	0.06	- 0.26	3	- 0.58	- 0.69	3
El Salvador	0.16	- 0.40	3	- 0.54	0.30	3	0.13	- 0.32	3
Guatemala	0.49	0.03	3	0.30	1.02	3	0.97	0.28	3
Haiti	- 1.95	0.77	1	- 1.45	- 0.15	4	- 2.02	- 2.56	1
Honduras	- 0.07	0.91	3	- 0.24	0.05	3	0.24	0.14	3
Jamaica	0.31	- 1.44	2	- 0.43	0.22	3	- 0.61	0.54	2
Mexico	0.32	- 0.79	2	0.12	0.37	3	- 0.19	0.27	2
Nicaragua	- 0.74	- 0.95	4	- 0.48	0.12	3	- 0.44	- 0.55	3
Panama	0.83	- 1.12	2	1.93	0.10	2	2.32	1.12	4
Paraguay	- 0.53	- 0.51	4	- 0.39	- 0.06	3	- 0.04	- 0.14	3
Peru	0.53	- 0.76	2	0.60	0.68	3	0.79	0.51	3
Puerto Rico	1.64	- 0.90	2	- 0.39	1.36	3	- 2.53	0.61	2
Trinidad and Tobago	- 0.13	- 0.43	4	0.31	- 0.38	3	- 0.07	0.15	3
Uruguay	0.35	- 0.60	2	- 0.46	- 2.34	1	0.05	0.15	3
Venezuela	- 1.70	2.19	1	- 2.52	- 1.47	4	- 0.47	- 1.37	3

Fuente: elaboración propia con base en datos de WEF (2018)



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial-No Derivs 4.0 International License, which permits use and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If material is not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.

© The Author(s) 2020.