



**UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO**  
**VICE-RECTORADO ACADEMICO**  
**DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS**  
**DE POST GRADO**

## **VENEZUELA EN LOS INDICES DE COMPETITIVIDAD**

**PERIODO 2006-2010**

### **¿La Ventaja absoluta se Impone a la Ventaja Competitiva?**

Trabajo Especial de Grado, presentado como requisito parcial para optar al  
Grado de Especialista en Economía Empresarial.

Autor: Moisés Bittán Sultán

Tutor: Augusto H. Peñaloza

**Caracas Mayo de 2011**

**UNIVERSIDAD CATOLICA "ANDRES BELLO"**  
**DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS DE POSTGRADO**  
**AREA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES**  
**ESPECIALIDAD EN ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi carácter de Asesor del Trabajo Especial de Grado, presentado por el ciudadano Administrador Comercial **MOISÉS BITTÁN SULTÁN**, para optar al Grado de **Especialista en Economía Empresarial**, cuyo título es: **VENEZUELA EN LOS INDICES DE COMPETITIVIDAD PERIODO 2006-2010**; Considero que dicho Trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En la Ciudad de Caracas, a los treinta días del mes de mayo de 2011.

---

Dr. Augusto H. Peñaloza

Cl.: 2.960.438

## **AGRADECIMIENTOS**

A la memoria de mi padre,

Sr. Elías Bittán Bentolila

y en agradecimiento de mi madre

Sra. Esther Sultán

Que supieron despertar en mí, el espíritu de lucha y la necesidad de superación intelectual.

## RECONOCIMIENTOS

Deseo darle reconocimiento y agradecerle a muchas personas que han contribuido en gran medida a la investigación de este trabajo: los que han contribuido al contenido de este trabajo y aquellas personas que me han ofrecido la oportunidad de investigar.

Varias son las personas con los que me he relacionado y que han aceptado ayudarme en este estudio, incluso cuando significaba ocupar parte de su tiempo. Sin su cooperación entusiasta, no hubiera podido tener éxito esta investigación.

Agradezco enormemente a una buena parte del personal docente y directivo de la Universidad Católica Andrés Bello, en vista de la colaboración prestada en la elaboración de este trabajo. Muchos aportes he obtenido del personal ucabista, logrando enriquecer el tema de investigación.

Agradezco al personal directivo y operativo de la Cámara de Integración Económica Venezolano-Colombiana por haberme señalado a través de múltiples caminos los conocimientos de distintos mecanismos de comercialización extraterritorial de distintas empresas y entes económicos en busca de satisfacer las necesidades de adquirientes de bienes y servicios, como también hacer comparaciones valederas para fijar posiciones en cuanto a la competitividad que tiene nuestro país con respecto a nuestro más cercano país vecino de la región occidental, como también con otros países de la región andina.

Agradezco la directiva de Fedecámara por los grandes aportes facilitados en el tema de investigación; en especial el poder contar los soportes técnicos y logísticos en el desarrollo de este trabajo.

Agradezco al Prof. José Noguera, Ph.D. por haberme guiado en este interesante tema de investigación, estar atento a mis inquietudes y haberme sugerido distintas alternativas en cuanto a las canalizaciones de mi investigación correspondiente a la competitividad que tiene distintos países en el área latina de acuerdo a sus fortalezas y debilidades, y compararlo con nuestro país.

Finalmente, agradezco al Profesor y Tutor Dr. Augusto H. Peñaloza, asesor académico, que ha aportado la asesoría en cuanto a las distintas partes del contenido de este trabajo, permitiendo su revisión, modificaciones correspondientes y las correcciones necesarias al material de trabajo.

<b>ÍNDICE</b>	<b>Pág.</b>
<b>APROBACIÓN DEL ASESOR</b>	ii
<b>AGRADECIMIENTOS</b>	iii
<b>RECONOCIMIENTOS</b>	iv
<b>ÍNDICE</b>	vi
<b>RESUMEN</b>	xi
<b>INTRODUCCIÓN</b>	12
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>EL PROBLEMA</b>	15
1.1 Planteamiento del Problema	15
1.2 Formulación del Problema	21
1.3 Objetivo General	22
1.4 Objetivos Específicos	22
1.5 Justificación del Problema	23
1.6 Factibilidad y Alcance del Estudio	24
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>MARCO TEÓRICO</b>	27
2.1 El Concepto de Competitividad	27
2.2 La Visión Micro de la Competitividad (Porter)	29
2.2.1 El Rombo (Diamante) de Michael Porter	33
2.3 La Visión Macro de la Competitividad	37
2.4 la Visión Sistémica de la Competitividad	39
2.5 Competitividad Agregada y Competitividad del Comercio Exterior	42
2.6 Competitividad y Crecimiento Económico	44

2.7	Competitividad y Desarrollo	46
2.8	Medición de la Competitividad	47
2.9	Índices de Medición de la Competitividad	48
2.9.1	Índice de Competitividad Global (ICG)	48
2.9.2	El Business Competitive Index (BCI)	49
2.9.3	El Índice de Competitividad del Crecimiento	50
2.9.4	El Índice del Instituto Internacional de Gerencia (IMD)	50
2.9.5	El Índice Doing Business (DB)	51
2.10	Comercio Exterior y Ventaja Absoluta	51
2.11	Crecimiento y Desarrollo Económicos	55

### **CAPÍTULO III**

#### **METODOLOGÍA**

3.1	Consideraciones Generales	57
3.2	Venezuela en los Índices de Competitividad	59
3.3	El Crecimiento y el Ingreso en Venezuela	62
3.3.1	El PIB no petrolero y algunos desempeños económicos	66
3.3.2	Encuesta de Coyuntura Industrial	71
3.3.3	Otras variables no menos importantes	78
3.3.4	Factores que condicionan el subdesarrollo	79
3.4	La Competencia y su Alcance: Visiones Contrapuestas	85

### **CAPÍTULO IV**

#### **LECTURA DE LOS INDICES DE COMPETITIVIDAD**

4.1	Antecedentes	91
4.2	La Ventaja Absoluta de Venezuela, cifras absolutas y relativas	96
4.3	Crecimiento porcentual del PIB e Ingreso per cápita de A.L.	102

	(promedios)	
4.4	Evaluación Comparativa de la Competitividad Venezolana	104
4.5	El Crecimiento y el Ingreso en América Latina	107
	<b>CONCLUSIONES</b>	110
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	117

## ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

---

1	Situación General de Venezuela en el Índice ICG 2006-2010	59
2	Situación General de Venezuela en el Índice IMD 2006-2010	60
3	Situación general de Venezuela en el Índice Doing Business, periodo 2006-2010	60
4	Situación Competitiva Global de los Países Latinoamericanos en el Índice ICG periodo 2006-2010	104
5	Situación Competitiva General principales Países Latinoamericanos por orden Índice IMD periodo 2006-2010	105
6	Situación Competitiva General Países Latinoamericanos Índice Doing Business periodo 2006-2010	106
7	Crecimiento Porcentual del PIB de América Latina (En moneda nacional)	107
8	Cuadro Comparativo PIB Per Cápita A.L.	108

<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b>		<b>Pág.</b>
1	El Rombo (Diamante) de Porter	34
2	Ventaja Comparativa según Krugman	53
3	Índice de Variación de los Precios del Petróleo 200-2010 en términos de dólares de EEUU	62
4	PIB (GDP) calculado en millones de dólares corrientes de EEUU	63
5	Crecimiento anual de PIB (GDP) en porcentaje	63
6	Variación Anual del PIB de la Actividad No Petrolera	67
7	Variación Anual del PIB – Sector Manufacturero	68
8	Variación Anual del PIB – Sector Construcción	68
9	Variación Anual del PIB – Sector Comercio y Servicio de Reparación	69
10	Variación Anual del PIB – Sector Transporte y Almacenamiento	69
11	Variación Anual del PIB -- Instituciones financieras y seguros	70
12	Variación Anual del PIB -- Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	70
13	Variación Anual del PIB -- Servicios comunitarios, sociales y personales y productos de servicios privados no lucrativos	71
14	Encuesta de Coyuntura Industrial – Situación Actual del Sector	75
15	Encuesta de Coyuntura Industrial – Situación Actual de su Empresa	75
16	Encuesta de Coyuntura Industrial – Expectativas	76
17	Encuesta de Coyuntura Industrial – Variación en las Carteras de Pedidos	76
18	Encuesta de Coyuntura Industrial – Variación en las Ventas	76
19	Encuesta de Coyuntura Industrial – Variación en las Ventas Próximas	76
20	Encuesta de Coyuntura Industrial – Variación en el Nivel de Inventario de Materias Primas	77

21	Encuesta de Coyuntura Industrial – Variación en el Nivel de Producción	77
22	Encuesta de Coyuntura Industrial – Variación en el Nivel de Empleo	77
23	Encuesta de Coyuntura Industrial – Perspectivas de las Exportaciones	77
24	Encuesta de Coyuntura Industrial -- % Capacidad Utilizada	78
25	Exportaciones de Bienes y Servicios como porcentaje del PIB	96
26	Importaciones de Bienes y Servicios como porcentaje del PIB	97
27	Exportaciones de Bienes y Servicios (Millones de US\$)	97
28	Balance en Cuenta Corriente (en US\$)	98
29	Balance en Cuenta Corriente (en % del PIB)	98
30	PIB según paridad poder de compra (PPP)	99
31	PIB per-cápita a precios constantes	99
32	Ingreso Nacional Bruto (CNI, antes PIB o GNP), método Atlas	100
33	PIB per-cápita a precios constantes	100
34	Ingreso Nacional Bruto (CNI, antes PIB o GNP), per cápita, método Atlas	101
35	América Latina y el Caribe – Cambio Porcentual del PIB	102
36	América Latina y el Caribe –PIB en PPP per-cápita	103

**UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO  
VICE-RECTORADO ACADÉMICO  
DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS  
DE POST-GRADO**

**VENEZUELA EN LOS INDICES DE COMPETITIVIDAD  
PERIODO 2006-2010**

**La Ventaja Comparativa se Impone a la Ventaja Competitiva**

Autor: Moisés Bittán Sultán

**RESUMEN**

El Foro Económico Mundial lleva a cabo la publicación anual del Informe de Competitividad Global, elaborado a partir de una encuesta realizada sobre la situación de más de 130 países; evaluando condiciones de crecimiento económico sostenido, identificando factores que ayuden a explicar diferencias en la evolución del ingreso per cápita de los países y presentar análisis teórico de factores que generan mayor competitividad y productividad en los países. Uno de los resultados del informe es el Índice de Competitividad Global (ICG), que mide el grado de competitividad en los países tomando en cuenta para ello tres grandes áreas, cada una relacionada al nivel de desarrollo alcanzado por cada país. La presentación de variables y análisis detallados son útiles porque toma en consideración una serie de factores, políticas e instituciones que determinan el nivel de productividad del país y el grado de prosperidad. Este trabajo se ha desarrollado basado en la situación presentada por Venezuela frente al resto del mundo, de acuerdo a los índices publicados, que busca explicar las causas de los bajos niveles de competitividad que se tiene en la actualidad, así como confrontarlo con la fortaleza que se tiene por ser proveedor de recurso energético. La consolidación de las instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, el acceso a los servicios de salud y educación básica, los niveles de educación superior, la eficiencia de mercados de bienes, laboral y financiero, el tamaño del mercado, la difusión tecnológica, son los principales pilares del Índice de Competitividad Global, son consideradas y representan las áreas en las que el país tiene que trabajar para mejorar. Se hace hincapié en la necesidad de contar con una consistente voluntad política para impulsar la competitividad del país y llevar a cabo reformas duraderas, sin lo cual es difícil avanzar en las mediciones internacionales de competitividad.

Descriptores: Competitividad, Ventaja Comparativa, Productividad.

## INTRODUCCIÓN

El tema de la competitividad suele dar lugar a apreciaciones concluyentes con respecto al comportamiento de una economía. En el caso de Venezuela, tiende a asociarse con la idea de que el mayoritario sector no petrolero muestra escaso dinamismo, que va a la saga del sector petrolero. Así, la economía venezolana sería poco competitiva. El diagnóstico no carece de sentido; cómo explicar si no que una parte importante de la fuerza de trabajo esté ocupada en el sector informal o que los niveles de inversión privada, como proporción del PIB, sean comparativamente bajos. Lo que llama la atención es la asociación con la palabra competitividad.

Distintos criterios se podrían utilizar para explicar la desproporción entre el sector petrolero y el sector no petrolero de la economía venezolana, pero la palabra competitividad brinda una respuesta inmediata, ofrece una explicación que no necesita de muchos detalles. El problema, sin embargo, amerita más que solo una consideración general; plantea al contrario múltiples interrogantes, mientras que la idea de competitividad no deja demasiado espacio para las argumentaciones. La competitividad es una visión que se ha desarrollado hasta abarcar incluso diversos niveles de conceptualización y adoptar en apariencia un poder explicativo

incontrastable. Quizás allí esté su debilidad, porque ha sido tanto el desarrollo que termina por perderse el centro de su atención.

Así como la teoría del crecimiento económico examina las circunstancias que hacen crecer a una economía y la del desarrollo estudia el problema del cambio estructural, sucede que la competitividad toma elementos de ambas para fundamentar, junto a una particular apreciación de la naturaleza del comercio internacional, su preocupación por lo que en todo momento y lugar supone como una elevada propensión del mercado mundial de afectar la raíz misma del desempeño económico de una nación.

La competitividad no permite apreciaciones intermedias. Aquellos países que hacen su trabajo en el comercio internacional pueden apostar a su futuro, aquellos que no, lo ponen en duda, tal como las empresas que no son capaces de sobrellevar la competencia en mercados individuales. Si un país quiere ser competitivo, no puede permitirse grandes distancias entre los distintos sectores de su economía. Pero esta es una realidad más o menos presente tanto en países desarrollados como en los subdesarrollados, y ella no implica que ambos tipos de países fracasen necesariamente en el escenario del comercio mundial ni que por ese fracaso estén condenados a sufrir duras consecuencias en su capacidad de generar riqueza.

El asunto es más complicado. El comercio internacional indudablemente puede afectar a una economía cuando, por ejemplo, dictamina la desaparición de actividades y empleos poco productivos, pero al mismo tiempo permite a los países menos eficientes disponer de opciones a través de las cuales acceder a bienes que difícilmente podrían producir internamente. El comercio mundial tiene que ver con el bienestar mutuo de los países que comercian, independientemente de cuáles sean las circunstancias internas de cada uno.

La competitividad ve las cosas omitiendo los matices y ciñéndose a una visión inapelable que ve guerras y batallas competitivas en el escenario mundial, ganadas siempre por los más aptos, es decir, los más productivos, ingeniosos e innovadores.

Asumiendo que la perspectiva competitiva conduce en primera instancia a conclusiones que obvian aspectos relevantes para el análisis, en este trabajo, se aborda el desarrollo el enfoque competitivo en sus aspectos teóricos y metodológicos centrales, incorporando las críticas que ha recibido, y planteando, a partir del contraste, una manera de apreciar los problemas sustantivos de la economía venezolana a través de la lectura de los resultados obtenidos por Venezuela en los índices de competitividad más importantes durante el período 2005-2010.

# CAPITULO I

## EI PROBLEMA

### 1.1 Planteamiento del Problema

La economía venezolana viene ubicándose muy abajo en distintos índices anuales de competitividad como el IGC (Índice de Competitividad Global), el índice del IMD (Instituto para la Gerencia del Desarrollo), y el Índice Doing Business, del Banco Mundial. De acuerdo a los criterios con que esos índices se elaboran, la economía del país no satisface de manera suficiente los resultados de los distintos indicadores utilizados por ellos para medir la competitividad. El seguimiento de la competitividad de Venezuela durante los últimos cinco años expresa que las posiciones alcanzadas, año tras año, son notoriamente desfavorables en los tres índices nombrados. La situación de algunos países latinoamericanos en esas clasificaciones es similar a la de Venezuela, pero la de otros es mejor.

La evaluación promedio de la región, no obstante destacados casos particulares como el de Chile, la coloca en una posición intermedia hacia abajo. Cabría preguntarse, en primer lugar, ¿qué más podría significar, aparte de la poca competitividad, la relativamente baja ubicación de los países latinoamericanos y en particular la muy baja de Venezuela?. Así mismo, ¿cuáles serían las conclusiones a sacar de los casos más sobresalientes en materia de competitividad en la región?. En todo caso,

¿cómo vincular estos resultados con el desempeño económico promedio de América Latina en términos de crecimiento económico e ingreso per cápita durante el periodo?. Estos resultados no alcanzan a conectarse con el favorable desempeño económico que en general ha tenido América Latina en términos de crecimiento económico a lo largo del período, pese a los efectos contractivos derivados de la crisis económica mundial surgida en el 2008.

La competitividad se asocia generalmente con una situación socioeconómica e institucional más favorable de unos países con respecto a otros, lo que permite a los primeros ser más competitivos en el comercio internacional. Es muy extendida la apreciación que los países desarrollados o industrializados son *per se* más competitivos que los que están en vías de desarrollo, pero es una conjetura no del todo cierta.

Hay países en vías de desarrollo muy competitivos mientras que otros incluidos en el primer mundo no lo son tanto como sus pares en términos de los índices ya nombrados, aunque hay que aceptar que, en general, los países industrializados superan a los subdesarrollados. Obviamente, la competitividad tiene algo que ver con el grado de desarrollo de una economía aunque el alcance del término trasciende esa condición.

La competitividad es vista desde miradas múltiples (microeconómica, macroeconómica, sistémica, etc.); es una noción omnicomprensiva, he ahí su

fortaleza o su debilidad. La competitividad se vale de perspectivas que en última instancia son complementarias. Aunque ella es en sí misma un enfoque alternativo a las teorías del crecimiento y del desarrollo, toca un problema complejo cuya síntesis: qué tan lejos o cerca se encuentra el desenvolvimiento de una economía nacional de su potencial de producir riqueza, dados los recursos con que cuenta un país y su grado de desarrollo, expresa una preocupación también presente en los enfoques más tradicionales de la teoría económica. Hay que tener en cuenta que el origen del término competitividad está en la economía de los negocios, mientras que las teorías del crecimiento, del desarrollo y del comercio internacional forman parte integral de la teoría económica.

Desde la competitividad se supone que a menor distancia entre el desempeño de una economía y su potencial, más competitiva es ésta, mientras que a mayor distancia del potencial menor es su competitividad. El término competitividad empieza a tener significado cuando mira hacia el interior de una economía. Esa mirada hacia dentro no está desprovista de abstracción teórica o conceptual, al contrario, parte de asumir al comercio internacional como el centro de gravedad en torno al cual gira el éxito de la economía en cuanto a su capacidad última de estrechar distancias con su potencial productivo.

De allí que, el problema de la competitividad afecta en un grado u otro a todas las economías porque ellas comercian entre sí y entre las mismas fluyen capitales, tecnología y mano de obra calificada. Si este no fuera el caso, no tendría mucho sentido hablar de competitividad. Se hablaría, cuando mucho, de economías nacionales más o menos productivas. Los señalamientos anteriores implican que la noción de competitividad lleva, en primer lugar, a la idea de una medida de las condiciones bajo las cuales se desenvuelven individualmente las economías para ponderar a partir de allí sus más probables proyecciones sobre un escenario internacional competido, un comercio mundial que da lugar a ganadores y a perdedores en una auténtica lucha por los mercados globales.

Por otra parte, si a lo interno de un país se aprecia la competencia como el factor dinámico de la economía, el resultado se refleja en la situación general de los negocios redundando en un cierto nivel de eficiencia del conjunto: la productividad media. Reconocer que la productividad promedio de una economía es estimulada por sectores específicos es tan importante como enfatizar el efecto positivo de esta situación para el crecimiento económico. Y es que las situaciones favorables (las empresas e industrias exitosas), no surgen de la nada. En la medida en que son el resultado de un ambiente propicio estarán en situación de elevar el nivel general del desempeño económico nacional, siempre y cuando sean capaces de ganar espacios en

el entorno competitivo internacional. La competitividad sanciona, en última instancia, el éxito o fracaso relativo de la economía considerada en cuanto al logro efectivo de su potencial.

El término competitividad suele asimilarse con el de productividad. Una economía competitiva es una economía con elevada productividad. El término productividad es la primera parte de la competitividad; el círculo se completa a través de la conexión de la productividad interna con el comercio exterior. A mayor productividad más probable ganar espacios en la economía mundial. No es tan relevante la productividad promedio de una economía como el que determinadas actividades, industrias o clusters <sup>1</sup>, sean suficientemente productivos como para ganar espacios afuera. En la medida en que estos espacios efectivamente se ganan, se refuerza la productividad media de la economía. La presión competitiva en el escenario internacional tiene relación con la presión competitiva al nivel de la economía interna. Esto es hoy más cierto que nunca para el enfoque de la competitividad, cuando por efecto de la globalización, las barreras comerciales van cediendo el terreno a un sistema económico mundial cada vez más abierto, fluido y competido.

---

<sup>1</sup> Se refiere una concentración de empresas, instituciones y demás agentes, relacionados entre sí por un mercado o producto, en una zona geográfica relativamente definida, de modo de conformar en sí misma un polo de conocimiento especializado con ventajas competitivas. Concepto muy utilizado en el texto *The Competitive Advantage of Nations* ("Ventaja Competitiva de las Naciones") por el economista Michael Porter el año 1990.

Con base en sus supuestos principales, cabría asumir que la competitividad es una noción sobre la cual los gobiernos deben preocuparse en determinadas acciones u omisiones gubernamentales y estatales, y que son susceptibles de afectar los resultados competitivos de un país. Si esto es así, ¿cómo entender la actitud de aquellos gobiernos para los cuales la noción de competitividad no alcanza a rozar siquiera sus políticas?. ¿Por qué es difícil encontrar en Venezuela una preocupación más o menos explícita desde la óptica gubernamental e institucional en relación al tema, dada la pobre ubicación del país en los índices de competitividad más reconocidos?.

Obviamente, Venezuela participa con relativo éxito en el comercio mundial por su especialización en hidrocarburos. Sabemos que la disponibilidad de energía brinda a nuestra economía una ventaja comparativa poderosa: la energía es vital para el funcionamiento de la economía mundial. De ahí la alta cotización internacional de los rubros energéticos y del petróleo en particular. Sin embargo, vemos que esa ventaja, tan importante como es para Venezuela, no implica en colocar a nuestra economía el rótulo de competitiva; al contrario, pese a esa circunstancia tan favorable, la economía venezolana es muy poco competitiva siguiendo las evaluaciones de los índices de competitividad.

Parece que la Ventaja Absoluta en energía permite a nuestro país desestimar las mediciones de la competitividad, o estas evaluaciones, al no

ponderar adecuadamente el peso de la Ventaja Absoluta en hidrocarburos sobre el conjunto de la economía venezolana, pierden capacidad explicativa y penetración analítica.

## **1.2 Formulación del Problema**

La interrogante que resume la investigación es: ¿Cuáles son las implicaciones teóricas y prácticas que se derivan, a los fines de considerar el comportamiento de variables como el crecimiento y el ingreso (importantes para la visión competitiva), de las continuadas bajas posiciones de Venezuela en los índices de medición de la competitividad?. En síntesis, ¿Cuáles son las consecuencias, en términos de la disminución de la distancia entre el desempeño económico efectivo de Venezuela (crecimiento) y su potencial productivo, de que el país sea poco competitivo según lo han expresado los índices de competitividad más importantes a nivel mundial, durante el periodo 2006-2010?.

### **1.3 Objetivo General**

Contrastar las mediciones de la competitividad de Venezuela con el comportamiento de las principales variables de desempeño de su economía (crecimiento e ingreso), durante el periodo 2006-2010.

### **1.4 Objetivos Específicos**

1. Ubicar y describir la posición de Venezuela en los principales índices anuales de competitividad durante el periodo 2006-2010.
2. Delimitar un marco de análisis para la lectura de los resultados competitivos de Venezuela, periodo 2006-2010, que incorpore la evolución del producto y el ingreso.
3. Comparar la situación de Venezuela en términos de Competitividad, PIB e Ingreso per cápita, con distintos países latinoamericanos y con la región en su conjunto.

### **1.5 Justificación del Problema**

La noción de competitividad es muy utilizada, tanto en el ámbito académico como en los medios de comunicación. El término pareciera indicar su significado casi de inmediato cuando se lo asocia con la situación o el perfil de una economía, sin dejar lugar a mayores consideraciones. La palabra competitividad tiene implicaciones concretas para el análisis económico conforme los supuestos que la sustentan. Precisamente, es la consideración de esas implicaciones y la eventual omisión de aspectos importantes de la realidad económica venezolana lo que motiva la presente investigación. Mucho se discute en nuestro país sobre si la economía venezolana está condenada a seguir dependiendo tan hondamente del petróleo, con sus bendiciones y bemoles, o si nuestro país pudiera canalizar fuertemente al despliegue de las múltiples potencialidades que brindan los recursos, la ubicación y los habitantes de nuestro país. Lo cierto es que, más allá de la especialización en hidrocarburos que muestra Venezuela en el comercio mundial, el petróleo marca tanto la estructura de la economía, que es poco lo que se pudiera plantear si no se tiene en cuenta esta situación como punto de partida. No se trata de un simple dato, es todo un condicionante (enfermedad holandesa)<sup>2</sup>. Su forma de expresión económica es a grandes

---

<sup>2</sup> La "enfermedad holandesa" o "enfermedad de los países petroleros", que en realidad aplica a los países, principalmente exportadores de materias primas: hidrocarburos y mineras, implica que por una "invasión" de divisas o capital debido a la exportación del producto, el país no se ve incentivado para crear industria propia si no sólo a importar.

rasgos la renta petrolera (la productividad del sector petrolero supera con mucho a la productividad del sector no petrolero), y tiene su enorme influencia sobre las principales variables macroeconómicas. Es así como se considera de interés contribuir, mediante este trabajo, con un inconcluso debate, poniendo de manifiesto la pertinencia del enfoque de la competitividad en tanto contribuya a destacar que la elevación de la productividad del sector no petrolero de la economía venezolana es un imperativo que resulta de múltiples consideraciones, siendo la competitividad una que merece atención por su singular empeño e insistencia en destacar la importancia de la productividad como fundamento de los cambios en variables clave como el crecimiento y el ingreso per cápita.

## **1.6 Factibilidad y Alcance del Estudio**

La investigación se perfila como un estudio cuyo alcance es de tipo claramente descriptivo, al respecto, Hernández Sampieri, citando a Danhke (1989), señala:

*“Con frecuencia, la meta del investigador consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades,*

---

*procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis"*

(Hernández, et. al, 2006, p.101).

Hernández Sampieri también consigna:

*"Es decir, (los estudios descriptivos) miden evalúan o recolectan datos sobre diversos conceptos (variables), aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. En un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide o recolecta información sobre cada una de ellas, para así (valga la redundancia), describir lo que se investiga" (Ibídem).*

Como la factibilidad del estudio se basa en la existencia de fuentes documentales (bibliográficas, hemerográficas), e información digital, el diseño de investigación escogido es documental: La búsqueda, selección y recopilación de información relevante y suficiente permitió dar cumplimiento a cada uno de los objetivos planteados. En concreto, las fuentes documentales utilizadas estuvieron constituidas por impresos, libros, manuales, revistas especializadas, páginas electrónicas e informes estadísticos. Así mismo, Las técnicas de recolección de información más empleadas fueron el subrayado, el resumen, el análisis de contenido, las matrices comparativas, etc. A los fines de presentación se elaboraron cuadros, gráficos e ilustraciones.

En atención a su carácter descriptivo, cabe destacar que el presente estudio intenta revisar el concepto de competitividad a través del contraste de una de

sus proposiciones fundamentales: *“la correlación entre competitividad y crecimiento es positiva”*; con la curva de crecimiento de la economía venezolana durante un período de descenso de su competitividad (2006-2010). La unidad de análisis de la investigación estuvo constituida por cada dato individual que forma parte de la evaluación de la economía venezolana a través agregado en variables específicas, es decir, tanto las ponderaciones de los índices de competitividad como las cifras macroeconómicas del crecimiento y del ingreso.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEORICO**

## **2.1 El Concepto de Competitividad**

En el desarrollo de esta investigación se encuentran posiciones contrapuestas con respecto al significado de la palabra competitividad, con una multiplicidad de planteamientos intermedios, en muchas ocasiones confusos. Se ha calificado el término competitividad desde omnicomprendido hasta de falta de significado. Las causas de esta divergencia tienen que ver con su origen así como con el entramado conceptual que lo informa. Es importante, por lo tanto, no perder de vista que al no haber consenso entre los especialistas (economistas y graduados en gerencia empresarial y de los negocios), con respecto al significado de la palabra competitividad, su uso se presta a equívocos y a mal entendidos, o simplemente aporta poco al debate económico, si no se pone de manifiesto por anticipado, el marco de ideas más adecuado con el significado que en un momento dado se dé al término competitividad. En este sentido, la controversia y la discusión de los últimos veinte años en torno a lo que debe entenderse por competitividad, ha permitido llegar a algunas conclusiones merecedoras de toda la atención de quienes se interesen en un tema con un indudable cariz práctico. Es a partir de la mencionada controversia, o mejor dicho, del contraste entre la síntesis actual que da forma a la noción de competitividad y las críticas vertidas a la misma, principalmente desde el campo de la teoría económica, que intento

de dar forma a este trabajo. Hoy en día, tanto la discusión habida como distintos aportes que siguen enriqueciendo el tema de la competitividad tienden un puente sobre las posiciones más encontradas, para dar un mínimo nivel de consistencia al término aunque hay que verificar, todavía, la coexistencia de una multiplicidad de acercamientos distintos. Estos, sin embargo, tienden a complementarse. De ahí que me parece útil trazar primero una línea expositiva relativa a los elementos explicativos de la competitividad para luego insertar el planteamiento metodológico (capítulo III), orientado a la evaluación de la situación competitiva de la economía venezolana en atención a los rasgos más sobresalientes del contraste entre la propuesta teórico-metodológica de la competitividad (reflejada por los índices), y la crítica que ésta ha recibido.

Ubicándonos a los orígenes contemporáneos del término competitividad, nos situamos frente a dos corrientes o perspectivas teóricas y académicas que han acotado su significado desde el principio: la corriente de la economía de la empresa y los negocios, y la corriente de la teoría económica. La primera es la matriz de lo que en la actualidad se entiende por competitividad. La segunda ha dado lugar a opiniones críticas cuya síntesis conforma, hoy en día, el rechazo de la competitividad como idea fundada en sólida evidencia empírica. Ambas perspectivas han llegado a converger, a pesar de todo, en la noción de que si la competitividad tiene algún sentido, es debido a su

interés en la productividad como un soporte fundamental del crecimiento en el mediano y el largo plazo. Defensores y críticos de la competitividad coinciden en que a través de la elevación de su productividad, una economía está en situación de remunerar mejor a su mano de obra y de ofrecer mayores rendimientos al capital nacional. Como resultado de las ganancias en productividad, se abren así las puertas al mejoramiento del nivel de vida de los habitantes de un país en términos de mayores niveles de ingreso per cápita. Más allá, sin embargo, aparecen todo tipo de diferencias. Mientras la competitividad mira la productividad de una economía asociada a su desempeño en el comercio exterior, la corriente crítica desestima dicha asociación.

## **2.2 La Visión Micro de la Competitividad (Porter)**

Para uno de los proponentes quizás más sistemáticos de la competitividad desde que en 1990 publicara “La Ventaja Competitiva de las Naciones”, Michael Porter, la búsqueda inicial por definir la competitividad de un país no resulta fácil. De esa indagatoria y de la infinidad de factores considerados surge un aspecto que resalta y es la productividad:

*“Así pues, tratar de explicar la competitividad a nivel nacional es un intento fútil. Lo que debemos comprender en cambio son los determinantes de la*

*productividad y la tasa de crecimiento de ésta. Para dar respuestas, debemos poner nuestra atención no sólo en la economía en su conjunto, sino en sectores y subsectores específicos.” (Porter, 1994, pp.169).*

Más adelante enfatiza:

*“Lo que apuntala el proceso de mejora de la productividad nacional es el resultado de millares de esfuerzos por lograr ventaja competitiva frente a rivales extranjeros en sectores y subsectores determinados, en los cuales los productos y procesos se crean y mejoran” (Ibídem).*

En consideración de las ideas expuestas, debe entenderse por productividad nacional el cómo son utilizados y aprovechados en el marco nacional los recursos productivos con que cuenta un país: básicamente trabajo y capital. Obviamente, los recursos naturales constituyen parte del acervo de los recursos nacionales. Sin embargo, para aprovecharlos se necesita del concurso de los factores que valorizarán esa riqueza: el trabajo y el capital. Por eso, los rendimientos crecientes del trabajo y del capital son los elementos esenciales que sostienen el avance de la productividad de un país, independientemente de su dotación de recursos naturales. Ahora bien, siguiendo a Porter, la productividad nacional es efectivamente impulsada cuando existe un esfuerzo al interior de la economía orientado a lograr ventajas competitivas (susceptibles de manifestarse en los mercados mundiales), frente a los rivales extranjeros en sectores y subsectores

determinados. Dicho esfuerzo es el resultado concreto de una serie de características presentes en un país que convergen en el logro de una ventaja basada en la innovación, en determinados sectores económicos (productores de bienes transables, dirían los economistas), lo que es equivalente a una ventaja competitiva nacional:

*“En todo el mundo, las empresas que han logrado la primacía internacional emplean estrategias que difieren en todos los aspectos. Pero, aunque cada empresa triunfadora emplea su propia estrategia particular su modo fundamental de operar el carácter y trayectoria de todas las empresas que tiene éxito es fundamentalmente el mismo. Las empresas logran la ventaja competitiva mediante actos de innovación” (Porter, 1996, pp.171).*

Una ventaja nacional o competitiva se sustenta en última instancia en el uso intensivo de la tecnología y los conocimientos, siendo solo así posible alcanzar cada vez mejores posiciones en el comercio internacional que apuntalarían, a su vez, la productividad nacional. La idea central detrás es que el éxito económico de un país depende finalmente de su competitividad. Los eventuales avances competitivos empiezan adentro y deben seguir su camino hacia afuera, hacia su confirmación efectiva en el ámbito del comercio mundial como condición indispensable. Al avanzar la productividad, mejora la competitividad del país porque es posible ganar espacios en el

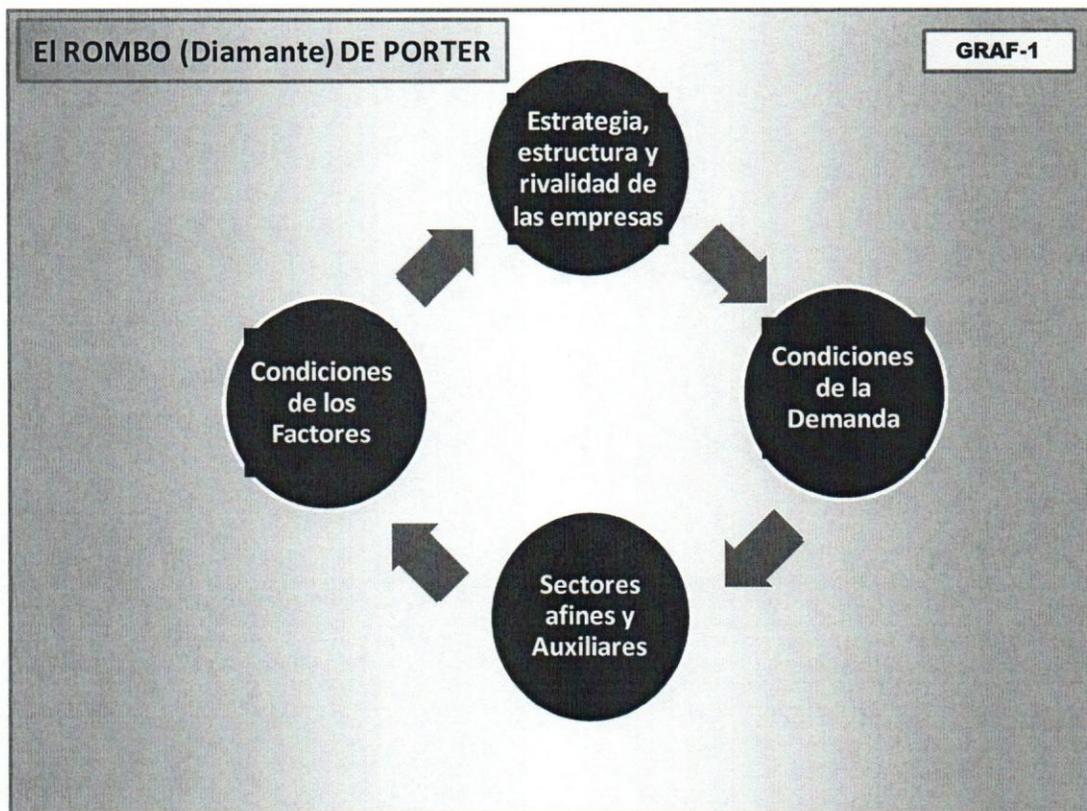
escenario del comercio internacional que afectarán positivamente el crecimiento de la economía (vía estímulo a la productividad).

Para Porter, no tiene sentido extender la competitividad y su focalización sobre la productividad a aspectos que vayan más allá de considerar en lo inmediato el tejido empresarial de un país y las conexiones que permiten a este desenvolverse cada vez mejor en el ámbito interno de la economía. Así, los rasgos de la política macroeconómica no servirían *per se* para orientar o definir la competitividad de un país. Sin querer esto decir que el gobierno no tenga un rol que desempeñar en relación a la misma; lo que Porter reivindica como metodología es que, en lo relativo a la competitividad, las cosas hay que mirarlas como a una línea circular con origen en el sistema empresarial del país cuyo curso hacia afuera de la economía nacional, sustentado en la tecnología y la innovación, le permitirán torcer y regresar a la misma informándola con el ímpetu necesario para iniciar un nuevo ciclo. Esto no significa que todas las empresas o actividades del país tengan igual resplandor o que el ambiente general de negocios brille sin mostrar zonas oscuras; quiere decir que determinadas industrias y actividades cuentan dentro del país con una base de recursos humanos, técnicos, organizativos y empresariales, acervo de conocimientos y de gestión, prestos a establecer las mejores conexiones para allanar, en determinado momento, el camino hacia la innovación y desde la innovación al logro de la crucial *ventaja*

*competitiva*. Esta base nacional es, por consiguiente, imprescindible. Es en este sentido que debe entenderse la *productividad nacional* y cómo y por qué a partir del avance de los sectores o actividades internas más dinámicas, puede ella elevarse o cómo los sectores más dinámicos (productivos), conectan con el resto de la economía interna. De inmediato viene la prueba de la competencia internacional porque es allí donde habrán de rentabilizarse, en términos de la ampliación del mercado para los productos nacionales, las ganancias en productividad, las cuales se podrán sostener por obra de las economías de escala alcanzadas. La mejora constante de esta vinculación empujará la productividad nacional en relación con otras productividades nacionales, definirá la competitividad de un país y por tanto la posibilidad de que su mayor presencia internacional impacte positivamente el bienestar de su población al fortalecer su crecimiento económico.

### **2.2.1.-El Rombo (Diamante) de Michael Porter**

El núcleo del discurso microeconómico de la competitividad se encuentra articulado en sus aspectos principales, en la propuesta analítica conocida como el diamante o el rombo de Michael Porter. Al tratar de responder a la pregunta de por qué determinadas empresas en determinados países son capaces de innovar, Porter fundamenta su idea de ventaja nacional. Lo hace a través de su conocido rombo:



Las interrelaciones entre los cuatro factores o condiciones determinarán qué tan inclinada está una economía al interior de su tejido empresarial y productivo, de motivar y generar ventajas competitivas.

El rombo y las esferas:

1.-La esfera **Condiciones de los Factores** se refiere a la situación de la nación en cuanto a los factores de producción, tales como mano de obra especializada o la infraestructura necesarios para competir en un sector determinado.

2.-La esfera **Condiciones de la Demanda** se refiere a la naturaleza de la demanda del producto o servicio del sector en cuestión en el mercado interior.

3.-La esfera **Sectores Afines y Auxiliares** se refiere a la presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y afines que sean internacionalmente competitivos.

4.-La esfera **Estrategia, Estructura y Rivalidad** de las empresas se refiere a las condiciones en la nación que rigen el modo con que las empresas se crean, organizan y gestionan, así como la naturaleza de la competencia interna.

Indica Porter:

*“Estos determinantes crean el ambiente nacional en el que las empresas nacen y aprenden a competir. Cada punto del rombo y el rombo como sistema afecta a los ingredientes esenciales para lograr el éxito competitivo internacional: la disponibilidad de los recursos y destrezas necesarios para tener v ventaja competitiva en un sector; la información que da forma a las*

*oportunidades que las empresas perciben y las direcciones en que se despliegan sus recursos y destrezas, los objetivos de los propietarios, de los directivos y del personal de las empresas; y lo que es más importante, las presiones sobre las empresas para invertir e innovar” (Porter, 1996, p.174).*

La conclusión que se desprende de la noción micro de la competitividad es muy clara: dada una situación de competencia al interior de una economía, ganan aquellas empresas capaces de innovar, y son precisamente estas las llamadas a protagonizar la causa competitiva del país en los mercados internacionales. Michael Porter ya es un icono para el enfoque de la competitividad. Su principal aporte al mismo es su visión microeconómica. El soporte “filosófico” del enfoque recae en Lester Thurow, cuya obra “*Head to Head*” alertó en 1994 sobre la inminencia de una situación de competencia agudizada entre las economías de Estados Unidos, Japón y Europa en el escenario internacional, cuasi guerra en la que cada cual pondría a prueba fortalezas y debilidades existentes a lo interno. En su artículo de la revista *Atlantic Monthly* (1999), Thurow afirma que el problema de la competitividad debe verse desde el nivel del agente individual hasta el nivel macro del país. En el eje de la problemática competitiva está el conocimiento y la creatividad que se manifiestan como rasgos característicos de la sociedad del presente: este **tipo societal** deviene del desarrollo socio histórico. El cambio tecnológico sería la manifestación obvia del sustrato competitivo mejor o

repartido entre los diferentes países. De las personas a la empresa, luego a una industria, después a un clúster industrial concentrado geográficamente y de allí a clústeres agrupados (cúmulos), más tarde al tejido económico y finalmente al país; la competitividad no deja eslabones sueltos.

Quizás la perspectiva micro es la que mejor define los ejes fundamentales sobre los cuales discurre la idea contemporánea de competitividad: así como a lo interno de una economía hay un ambiente competitivo cuya rigurosidad varía de país en país y en el cual triunfan los más aptos, ese ambiente también se reproduce a nivel de la economía mundial pero con la certeza de que allí la competencia es extremada, y como ninguna nación está exenta de acudir al mercado mundial, arribar al mismo prevenido en cuanto a capacidad de crear y de innovar es la vía hacia el éxito: del logro efectivo de mejores posiciones en el ámbito externo depende finalmente la capacidad de crecer de una economía particular y de brindar así bienestar a su población en el mediano y el largo plazo.

### **2.3.-La Visión Macro de la Competitividad**

El fundamento conceptual de la visión macro de la competitividad ha sido desarrollado por el profesor de Harvard Jeffrey Sachs. Esta visión, muy ligada a la concepción y diseño del conocido Índice de Competitividad Global

(ICG), difundido por el Foro Económico Mundial cada año, define competitividad como: *"El conjunto de instituciones y políticas económicas que soportan altas tasas de crecimiento en el mediano plazo"*.

La visión macro de la competitividad no hace explícita una focalización en el comercio internacional como centro de gravedad del problema del crecimiento y de la productividad nacional en el mediano y el largo plazo como hace, sin reservas, la visión micro de la competitividad. Se circunscribe a los aspectos macroeconómicos y de manejo económico general así como a la calidad de las instituciones, del entorno económico, político y educativo, que han ido edificando los países y naciones como elementos con peso específico en cuanto a su capacidad de afectar e incidir en el problema del crecimiento económico y de la productividad. Sobre todo por la vía del ambiente interno que son capaces de definir políticas e instituciones (competencia regulada). La incidencia de la economía mundial en el crecimiento y la productividad nacionales queda implícito en la visión macro de la competitividad. Tal es el peso del sector externo en las economías en la visión de la competitividad que el crecimiento y con él, la productividad necesitan del estímulo efectivo de posiciones ganadas en el ámbito internacional para sostenerse en el tiempo. Es decir, una economía no tiene garantizado su crecimiento si no verifica en el comercio internacional ganancias competitivas sobre la base de sectores específicos ganados a la

innovación. Las circunstancias macro, en la medida en que contribuyen a un ambiente general interior favorable para el desarrollo de estos sectores clave apuntalan la competitividad. Así, la noción micro no desconoce el papel de las instituciones si no que les asigna un rol de acuerdo al nivel de su análisis, el cual resalta lo micro. La visión macro hace todo lo contrario, se centra en lo macro por su capacidad de afectar a lo micro, reconociendo implícitamente al sector externo como la variable independiente.

#### **2.4.-La Visión Sistémica de la Competitividad**

La noción de competitividad sistémica intenta ordenar a distintos niveles los diversos factores que permitirán a las empresas competir en un país determinado como sustento de su habilidad para competir en el mercado mundial. Estos niveles serían cuatro: meta, macro, meso y micro. El concepto de competitividad sistémica es un intento por abarcar e incluir todos los elementos que entrarían en la determinación de la competitividad. Su ámbito de aplicación inmediato es la economía interna pero siempre a la luz de la feroz competencia que, supone, tiene lugar en los mercados mundiales.

##### **El Nivel Meta.**

Forma parte integral de los otros niveles, y se refiere a la capacidad de organización por parte de todos los actores, para canalizar los conocimientos

sociales, que permitan a su vez regular y conducir correctamente, tanto a nivel macro como micro los intereses del futuro. Que permitan cohesionar esfuerzos para generar ventajas nacionales de innovación y conocimiento, es decir el desarrollo de habilidades y conocimientos de la sociedad encaminados a la competencia. Es decir, una formación social de estructuras que permitan la modernización de la economía.

### **El Nivel Macro.**

Se refiere a las variables macroeconómicas y su estabilización, para poder competir en el mercado mundial, pues su inestabilidad no permite operar eficientemente el mercado nacional y limita el crecimiento de la economía.

“La estabilización macroeconómica tiene que apoyarse sobre todo en una reforma de la política fiscal. Y la presupuestaria, así como también de la monetaria y cambiaria” (Esser, et al, 1996: 42), con el fin último de mantener un equilibrio en todo el sistema económico de manera sostenible que permita el éxito en el mercado mundial.

### **El Nivel Meso.**

Dentro de este nivel es considerado el desarrollo de políticas que fomenten la formación de estructuras y apoyo específico hacia aquellas industrias o empresas líderes en el mercado nacional, así como también formar y apoyar

aquellas empresas que consideren que puede alcanzar a los líderes o la formación de competidores.

Dentro de este nivel se considera lo nacional y regional o local, pues son procesos distintos pero no por ello no interconectados. Dichas políticas están encaminadas a desarrollar la infraestructura física e inmaterial —como son las carretas, transportes etc., y la educación— tanto en el ámbito nacional, como local o regional, delegando poder de decisión para formar la infraestructura necesaria que permita un desarrollo con respecto al espacio territorial, a través de ventajas competitivas, sin perder de vista la dirección nacional de desarrollo.

### **Nivel Micro.**

“A nivel micro, se identifican factores que condicionan el comportamiento de la empresa, como productividad, los costos, los esquemas de organización, la innovación con tecnologías, la gestión empresarial, el tamaño de empresa, etc.” (Rojas: 1999: 14). Siendo los indicadores de la productividad del trabajo y el capital la calidad, la flexibilidad y la rapidez.

Puesto que las empresas ya no compiten de manera aislada, sino en forma de cluster, en grupos de empresas de un sector, y en donde es necesaria una estrecha relación con los sectores productores de conocimiento y tecnología, como lo son las universidades, centro de investigación y

desarrollo, instituciones financieras, entre otras. También una mejor organización de los diferentes departamentos que conforman la cadena de valor, tanto para disminuir tiempos perdidos, como para disminuir inventarios y hacer más estrecha la comunicación hacia el mercado.

## **2.5.-Competitividad Agregada y Competitividad del Comercio Exterior**

En un intento por flexibilizar la rigidez con la cual las visiones micro y macro de la competitividad consideran al comercio internacional, se han desarrollado planteamientos teóricos que hacen una separación entre los aspectos competitivos propios del comercio internacional y los más relacionados con lo interno de las economías. Esto quiere decir que el crecimiento y la productividad serían afectados por un grupo de factores propios de la economía interna (competitividad agregada), micro y macro: PIB, ocupación, variables precio, cambio estructural, inversiones en Investigación y Desarrollo (I+D); y por otro grupo de factores asociados al comercio internacional (competitividad del comercio exterior): tipo de cambio real, ventaja comparativa revelada.

Nos parece que esta visión, queriendo incluir aportes de las teorías del crecimiento y del comercio internacional en el marco teórico de la

competitividad, añade, más que claridad, confusión al problema de la competitividad:

*“... Hoy en día hay un amplio acuerdo en que la competitividad de un país puede aumentar como resultado de los incrementos de productividad y como resultado de la depreciación del tipo de cambio efectivo real. Los vínculos entre la acumulación de capital, el progreso tecnológico (a su vez asociado a las inversiones en I+D y la cualificación de la mano de obra) y el cambio estructural constituyen la base para el crecimiento sostenido de la productividad a largo plazo y la integración en la economía internacional. Pero todo ello debe ir acompañado de un adecuado comportamiento de las variables precio (inflación, costos laborales, tipos de cambio), factores igualmente decisivos en la competitividad internacional. Asimismo, se reconoce el papel de los gobiernos sobre la competitividad al ser actores condicionantes del entorno macroeconómico y del entorno institucional en que se desenvuelven las empresas” (Fita, 2006, p.239).*

Las afirmaciones anteriores son indicativas de que el poder de gravitación de la economía internacional sobre las economías nacionales sigue siendo un aspecto íntimamente asociado a la idea de competitividad. Pese al intento metodológico de separar los factores que son relevantes para evaluar el desempeño interno de la economía de aquellos propios del comercio internacional, lo que da coherencia a ambas cosas es la economía

internacional como centro de gravedad de una misma problemática: la competitividad.

## **2.6.-Competitividad y el Crecimiento Económico**

La conexión entre competitividad y crecimiento económico que plantea la perspectiva moderna de la competitividad es unívoca, es decir, de igual naturaleza o semejante valor: A mayor competitividad mayor crecimiento económico. El vínculo entre la competitividad y el crecimiento operaría a través de la productividad, de una manera *sui generis*:

*“Los economistas han identificado tres mecanismos interrelacionados envueltos en el crecimiento económico. El primero es la ubicación eficiente de los recursos, basada en la competencia del mercado y en una división del trabajo sofisticada. Adam Smith identificó este factor ya en 1776, y observó que el comercio internacional juega un rol enormemente importante en el logro de una eficiente división del trabajo. El segundo mecanismo es la acumulación de capital. Cuando el ahorro nacional es convertido en un capital creciente por trabajador, el output por trabajador también tiende a subir. El tercer mecanismo en el crecimiento económico es el avance tecnológico” (Mc Arthur, J. y Sachs, J., 2001).*

*“La prosperidad es determinada por la productividad de una economía, que es medida por el valor de los bienes y servicios producidos por unidad de los*

*recursos humanos, de capital y naturales. La productividad depende de ambos, el valor de los productos y servicios de una nación medido por los precios que ellos pueden comandar en mercados abiertos, y de la eficiencia con que ellos pueden ser producidos” (Porter, Michael y Ketels C. 2007-8).*

Se asume que la productividad al interior de la economía es la plataforma para la competitividad de cara a los mercados mundiales, y está la condición para sostener a mediano y largo plazo el crecimiento. El eje central de la argumentación ve en la cara externa el centro de gravedad del crecimiento en la medida en que los espacios ganados allí sostendrían la productividad alcanzada por la economía interna. Al contrario, las batallas perdidas al calor de la competencia internacional no son otra cosa sino un reflejo de la pobre productividad de la economía interna. Siendo así, no sería de extrañar que una economía poco competitiva tenga serios problemas para soportar y sostener su crecimiento económico.

Es que solo la competitividad permitiría superar limitaciones insalvables a lo interno de las economías (tamaño del mercado, diferencias de productividad entre sectores), independientemente de su nivel de desarrollo.

## 2.7.-Competitividad y Desarrollo

La visión moderna de la competitividad admite que entre los diversos países que interactúan en el escenario de la economía internacional hay diferencias sustanciales en cuanto al desarrollo de sus economías visto en lo inmediato a través de indicadores como los niveles del Producto Interno Bruto (PIB), y de Ingreso per cápita. Estas diferencias son las que también ha constatado la teoría económica remitiendo el problema a la estructura y al grado de evolución alcanzado por una economía: es el problema del desarrollo. Este problema que tanta literatura genera entre los economistas y los científicos sociales es asumido desde la perspectiva de la competitividad (Mc Arthur, J. y Sachs, J., 2001), de una manera particular cuando construye índices de medición de la competitividad para distintos países distribuyéndolos conforme a tres estadios de lo que denomina el *desarrollo competitivo de las naciones*. En el primer estadio del desarrollo competitivo la economía sería factor dirigida y los países competirían basados en sus atributos factoriales: principalmente trabajo no calificado y recursos naturales. En un segundo estadio y a medida que los salarios suban, los países se moverían hacia un estadio llevado por la eficiencia, en el cual comienzan a desarrollar procesos de producción más eficientes y a incrementar la calidad de sus productos. Finalmente, mientras los países van alcanzando un estadio conducido por la innovación, estarían preparados para competir con productos nuevos y

singulares. En este estadio, las compañías competirían por medio de la innovación.

## **2.8.-Medición de la Competitividad**

La visión actual de la competitividad, compleja como es, ha motivado la aparición de multitud de medidas para tratar de captar los numerosos factores relacionados con la misma (micro y macro), añadiéndoles otros tantos como las capacidades nacionales de innovación y de asimilación tecnológica, los niveles de cualificación de la mano de obra, etc. Incluso se ha tratado de conjugar todos estos factores en un único indicador. En este sentido destacan los informes de competitividad del Foro Económico Mundial (WEF), y del Instituto Internacional de Gerencia (IMD), que tratan de evaluar y medir la competitividad de las naciones a través de unos índices agregados, los cuales incorporan una multitud de aspectos asociados a la competitividad, microeconómicos y macroeconómicos, con el objetivo de establecer un ranking mundial de competitividad. No obstante, tales medidas han sido objeto de críticas y debates académicos por la escasa validación empírica de sus suposiciones y presupuestos.

## 2.9.-Índices de Medición de la Competitividad

### 2.9.1.-Índice de Competitividad Global (ICG)

El Índice de Competitividad Global (ICG), auspiciado por el Foro Económico Mundial (WEF), realiza mediciones anuales de la competitividad integrando aspectos micro y macro en doce “pilares” o grupos básicos de factores<sup>3</sup>. En el texto correspondiente al ICG 2009-2010 se hace el siguiente señalamiento: *“Definimos competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”*. A continuación indica:

*“el concepto de competitividad envuelve así componentes estáticos y dinámicos: si bien la productividad de un país claramente determina su habilidad para sostener su nivel de ingreso, es también uno de los determinantes centrales de los retornos a la inversión, que es uno de los factores clave en la explicación del crecimiento de una economía...el ICG captura esta dimensión abierta al proveer un promedio ponderado de diversos componentes, cada uno de los cuales refleja un aspecto del complejo concepto de que denominamos competitividad”*.

---

<sup>3</sup> Primer pilar: *El entorno institucional*. Segundo pilar: *La infraestructura amplia y eficiente*. Tercer pilar: *La estabilización macroeconómica*. Cuarto pilar: *La salud y educación primaria*. Quinto pilar: *La educación superior y la formación de calidad de educación superior*. Sexto pilar: *La eficiencia del mercado de mercancías en los países eficientes*. Séptimo pilar: *La eficiencia del mercado laboral*. Octavo pilar: *La sofisticación del mercado financiero*. Noveno pilar: *Disposición tecnológica*. Décimo pilar: *El tamaño del mercado*. Décimo primer pilar: *Sofisticación de los negocios*. Décimo segundo pilar: *Innovación*.

### 2.9.2.-El Business Competitive Index (BCI)

El BCI es un índice elaborado bajo el auspicio del Fondo Económico Mundial (WEF), orientado a los aspectos micro de la competitividad. El entramado conceptual que soporta su metodología es claro al respecto:

*“Mientras muchas discusiones de la competitividad permanecen enfocadas en las circunstancias políticas, legales y sociales que apuntalan una economía exitosa, el progreso en estas áreas es necesario pero no suficiente. Un contexto limpio y estable mejora la oportunidad de crear riqueza, pero no crea riqueza. La riqueza es de hecho creada con productividad con la cual una nación puede utilizar sus recursos humanos, de capital y naturales para producir bienes y servicios. La productividad en definitiva depende de la capacitación microeconómica de la economía, enraizada en la sofisticación de las empresas (ya locales o subsidiarias de multinacionales), la calidad del ambiente nacional de negocios, y las externalidades provenientes de clúster de industrias relacionadas y de soporte. A menos que las capacidades microeconómicas mejoren, las mejoras sostenibles en la prosperidad no ocurrirán” (Porter, Michael y Ketels C. 2007-8).*

### **2.9.3.-El Índice de Competitividad del Crecimiento**

El Índice de Competitividad del Crecimiento, igualmente auspiciado por el Fondo Económico Mundial (WEF), es una medición que intenta recoger la capacidad de los países de crear, adaptar y utilizar tecnología. Supone que este aspecto es central para la productividad y por ende para la competitividad y el crecimiento económico. Ha perdido relevancia de cara al propósito del Índice de Competitividad Global de incorporar entre los factores que considera, precisamente el de la tecnología.

### **2.9.4.-El Índice del Instituto Internacional de Gerencia (Institute for Management Development, IMD).**

El IMD mide la competitividad de la siguiente manera:

- 1.-) Se hace una evaluación macroeconómica de la economía nacional a través del monitoreo de 80 variables (desempeño económico).
- 2.-) Se mide o intenta medir el grado en que las políticas de gobierno favorecen la competitividad (eficiencia del gobierno), a través de 73 variables.
- 3.-) Se intenta medir el grado en que las empresas se desempeñan en forma innovadora, eficiente y responsable a través del monitoreo de 70 variables (eficiencia de los negocios).

4.-) Se busca medir el grado en que los recursos básicos, tecnológicos, científicos y humanos cumplen las necesidades de negocios (infraestructura) a través del monitoreo de 108 variables.

#### **2.9.5.-El Índice Doing Business (DB)**

El Índice Doing Business elaborado por Banco Mundial (WB), provee una medida cuantitativa de regulaciones para iniciar un negocio, el tratar con permisos de construcción, registro de propiedad, obtención de crédito, protección a inversiones, pago de impuestos, comercio a través de las fronteras, el estímulo de los contratos y el cierre de un negocio mientras que aplica para empresas locales de pequeño y mediano tamaño. También mira las regulaciones sobre los trabajadores empleados y también incluye una nueva medición sobre cómo obtener electricidad. Como puede apreciarse es un índice orientado a los “determinantes micro” de la competitividad.

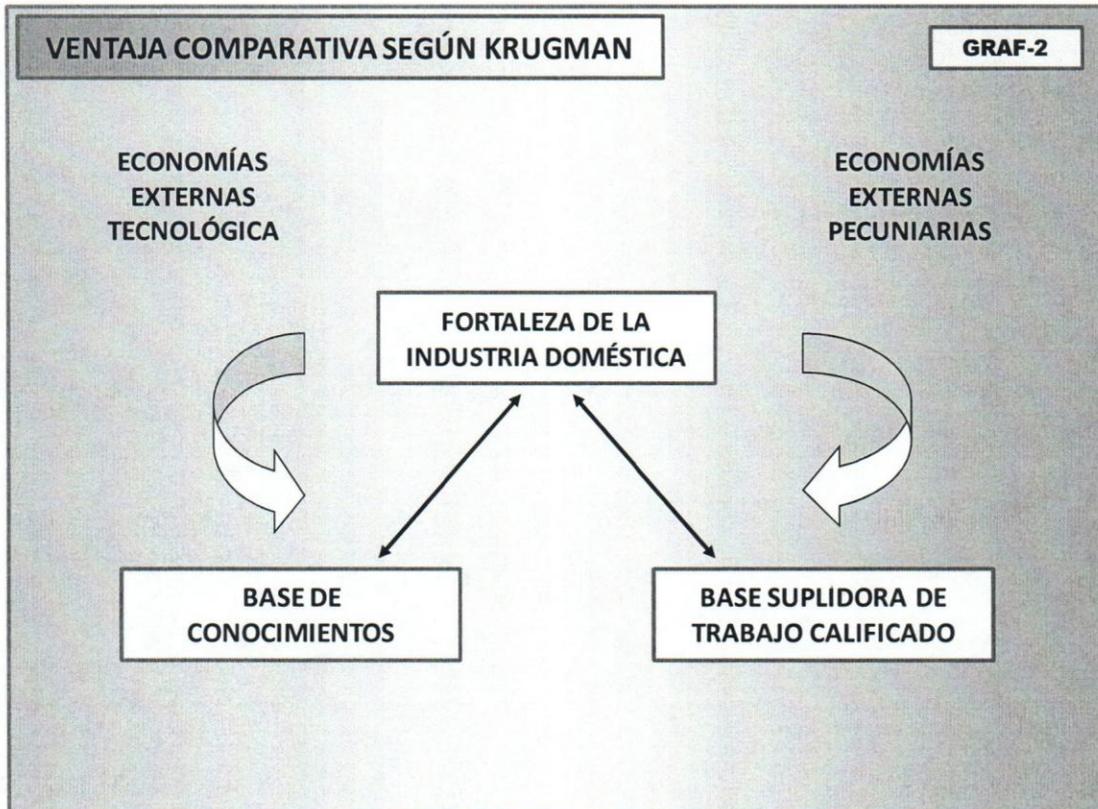
#### **2.10.-Comercio Exterior y Ventaja Absoluta**

Una de las proposiciones clásicas de la teoría económica expresa que la vinculación comercial de una economía con el exterior se establece, en principio, a través de la Ventaja Absoluta: un país puede participar en el comercio internacional vendiendo aquellos bienes en los que es más productivo. David Ricardo relacionó la Ventaja Absoluta con la palabra competitividad queriendo indicar que, por efecto de la misma, los países

tienden a especializarse de cara al comercio internacional en aquellos bienes y servicios que son capaces de producir con relativa eficacia. De esta manera, están en situación de pagar sus importaciones con sus exportaciones y mantener en equilibrio su balanza comercial. Si por cualquier razón un país pierde competitividad e importa más de lo que exporta, entrarían en acción mecanismos que tenderán a equilibrar la cuenta corriente y en el largo plazo, el conjunto de la balanza de pagos.

Paul Krugman, en su libro *Internacionalismo POP* (1996), señala que la noción tradicional de la Ventaja Absoluta expresa también que un país rezagado en productividad respecto de otros países, tenderá a especializarse de cara al comercio internacional en aquellos bienes y servicios donde su diferencial de productividad con respecto a ellos es menor. Aunque su menor productividad relativa implica que tenga que pagar menores salarios, saldrá beneficiado de la relación comercial (el costo de producir internamente lo que importa sería mayor). Frente a un desnivel de productividad en principio restrictivo, un país siempre encontrará un nicho al cual aferrarse, sería la conclusión tranquilizadora. Usualmente se considera que un factor que sostiene la Ventaja Absoluta son los diferenciales de costos, especialmente el laboral. Una elevación de la productividad, sin embargo, sería capaz de revertir una desmejora de competitividad, producto de mayores salarios, manteniéndose la Ventaja Absoluta. Aunque la visión

contemporánea de cómo opera la Ventaja Absoluta hoy en día es algo más compleja, Krugman reivindica la vigencia de la noción clásica. La Ventaja Absoluta puede crearse y reforzarse en atención a factores de índole diversa:



*“Supóngase que un país, por la razón que sea (clima, geología, cultura), estableció una fuerte presencia en una industria determinada. Dicha presencia puede producir lo que suele llamarse una externalidad que refuerza la fortaleza de la industria. Las economías externas viene bajos dos formas: las así llamadas economías externas tecnológicas envuelven el derrame de conocimientos entre las firmas hasta el punto de que una*

*firma puede aprender de la otra. Una industria nacional fuerte puede dar paso a una base nacional de conocimientos que refuerza la ventaja industrial. Una economía externa pecuniaria depende del tamaño del mercado: una industria doméstica fuerte ofrece un mercado amplio para suplidores y para mano de obra especializada, y la disponibilidad de una eficiente base suplidora y un pool de trabajo flexible refuerza la fortaleza de la industria. Cuando las economías externas son poderosas, la especialización internacional puede dar lugar a un atributo de arbitraje fuerte” (Krugman, 1996, p.96).*

Para Porter y Thurow, la competitividad corona un proceso bien llevado si un país alcanza una trayectoria de mejoría de su productividad nacional, de tal manera que eso impulse a sus empresas e industrias innovadoras a ocupar posiciones en el comercio internacional (a costa de los países rezagados). Por el contrario, a partir de una participación dada en el comercio internacional, el retroceso en competitividad impactaría negativamente la productividad del país. Dada la intensidad de la competencia internacional, el factor dinámico capaz de sancionar la ganancia de posiciones (y el bienestar), no es otro que la Ventaja Competitiva.

La crítica respecto de la perspectiva competitiva contemporánea ha tenido en la postura del premio nobel de economía (2009), uno de sus activistas más decididos:

*“Si bien la gente que se preocupa por la competitividad de Estados Unidos no está inventando sus preocupaciones...está respondiendo a una percepción de que de hecho ha estado perdiéndose algo importante en el proceso de la competencia internacional. Y mientras la cruda visión que ve a un país desenvolviéndose como un negocio es equivocada, la visión de que la falla en cumplir con el comercio internacional puede a veces afectar a un país, es correcta”(Krugman, 1996, p.88).*

## **2.11.-Crecimiento y Desarrollo Económicos**

La relación productividad-desarrollo constituye quizás la clave que separa las aguas entre la visión de la competitividad y cualquier otra perspectiva de análisis desde la teoría económica. Para esta última, la estructura de la economía tiene mucho que ver con su productividad media. Una estructura económica evolucionada, típica de las economías industrializadas, mantendrá corta distancia entre las productividades de los distintos sectores de tal manera que el promedio sea representativo. Una estructura subdesarrollada como la venezolana, mostrará amplias distancias entre ellas, restando representatividad al promedio.

A mayor representatividad del promedio, más explica la situación conjunta el crecimiento económico. Mientras menos representativa es la productividad promedio de una economía, más explican el crecimiento los rendimientos

superiores del sector o los sectores dinámicos. Krugman aborda el vínculo productividad-crecimiento económico, con mucha claridad:

*“Es una tautología que la expansión económica expresa la suma de dos fuentes de crecimiento. De un lado están los incrementos en inputs: crecimiento del empleo, en el nivel de educación de los trabajadores, y en el stock de capital físico (máquinas, edificios, caminos y así). Del otro lado, están los incrementos en el output por unidad de input; dichos incrementos pueden resultar de una mejor gerencia o de una mejor política económica, pero en el largo plazo, se deben básicamente a incrementos en los conocimientos” (Krugman, 1994, pp.66).*

## **CAPITULO III METODOLOGIA**

### **3.I.-Consideraciones Generales**

Este capítulo se centra en delimitar un enfoque metodológico adecuado para el análisis de los resultados obtenidos por Venezuela en los principales Índices de Competitividad (los más conocidos): el Índice de Competitividad Global (ICG), que considera aspectos sobre todo macro, el Índice IMD que se vale de criterios micro, y el Índice Doing Business que ejercita una mirada igualmente microeconómica; durante el periodo 2006-2010. Dichos ordenamientos (rankings), cada uno conforme a criterios propios, son intentos de medir la competitividad de distintos países y establecer clasificaciones generales ordenando las economías desde las más competitivas en el tope, hasta las menos competitivas en las últimas posiciones. Las tres mediciones mencionadas convergen en cuanto a situar la competitividad de Venezuela muy abajo en sus respectivas escalas. Las consecuencias de tan bajas calificaciones adoptan una situación conceptual con consecuencias prácticas. Dada la escasa competitividad de Venezuela, su capacidad de crecer a mediano y largo plazo luce comprometida. Contrarrestar la tendencia obligaría al país a considerar cursos de acción (micro y macro), o políticas orientadas a fortalecer su competitividad, de la cual dependería, en definitiva, su éxito económico. Quedaría poco por decir

ante tan concluyente aseveración si no fuera porque la perspectiva competitiva, a decir de sus críticos, parte de una premisa nunca suficientemente probada relativa al peso determinante que tendrían para el desempeño a mediano y largo plazo de una economía, sus proyecciones en lo que se asume como el competitivo escenario del comercio internacional. Si realmente Venezuela no tiene nada que buscar en los mercados internacionales mientras no mejore su competitividad (capacidad de ganar posiciones allí sobre la base de la innovación), cómo es que el país tiene una sólida presencia en los mismos. Presencia firmemente sostenida por su Ventaja Comparativa en hidrocarburos, capaz de estimular su crecimiento y su prosperidad aunque también sus padecimientos en las fases depresivas del ciclo petrolero. ¿Desde qué punto de vista el ámbito externo afecta realmente a nuestra economía?. Desde el de la competitividad o desde el de la especialización internacional en un commodity, como el petróleo.

El Planteamiento metodológico que se desarrolla en las líneas siguientes, busca poner de relieve los principales elementos de la discusión en torno a la penetración analítica del enfoque de la competitividad. Se trata de ponderar la evaluación competitiva de la economía venezolana y las proyecciones de tal enfoque sobre su crecimiento e ingreso. El objetivo último es ubicar la perspectiva competitiva en un marco de análisis que considere o reconozca la dualidad estructural de la economía venezolana.

### 3.2.-Venezuela en los Índices de Competitividad

Luego de un examen preliminar de los índices de competitividad (Ver Tablas), no quedan dudas en cuanto a que las posiciones asignadas a Venezuela son demeritorias. La lectura más simple lleva a concluir de inmediato que la economía venezolana es poco competitiva. Tanto desde la perspectiva macro como desde la micro, Venezuela adolece de un problema grave de competitividad.

**Tabla-1**

**Tabla: Situación General de Venezuela en el Índice ICG 2006-2010**

<b>Año</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Posición Venezuela</b>	<b>85</b>	<b>98</b>	<b>105</b>	<b>113</b>	<b>122</b>
<b>Países clasificados</b>	<b>121</b>	<b>131</b>	<b>132</b>	<b>133</b>	<b>139</b>

**Fuente: Foro Económico Mundial 2010**

**Tabla-2****Tabla: Situación General de Venezuela en el Índice IMD 2006-2010**

<b>Año</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Posición Venezuela</b>	<b>53</b>	<b>55</b>	<b>55</b>	<b>57</b>	<b>58</b>
Total países	58	58	58	58	58

**Fuente: Instituto para la Gerencia del Desarrollo (IMD) 2010**

**Tabla-3**

**Tabla: situación general de Venezuela en el Índice Doing Business, período 2006-2010**

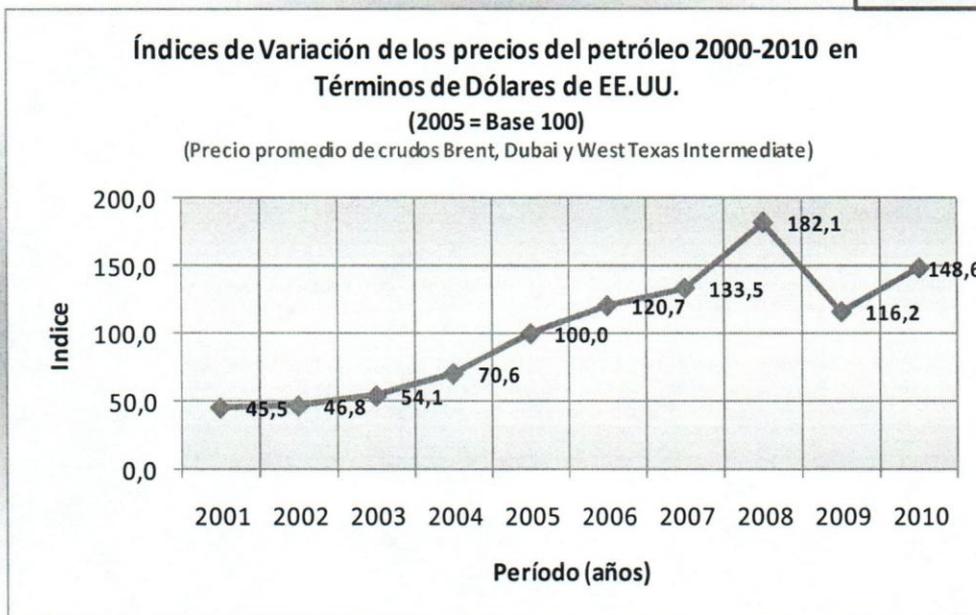
<b>Año</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Posición Venezuela</b>	<b>144</b>	<b>164</b>	<b>175</b>	<b>174</b>	<b>170</b>
Países Clasificados	175	175	181	181	183

**Fuente: Banco Mundial 2010**

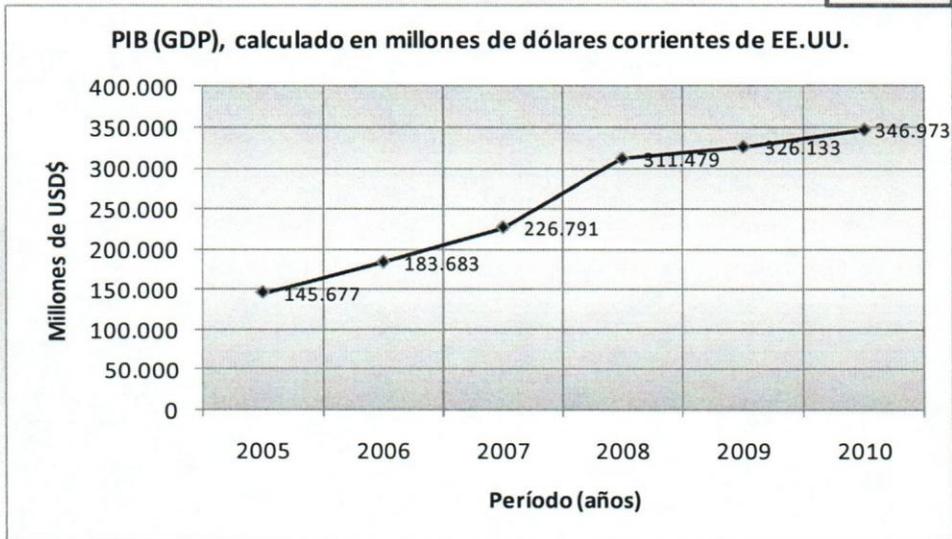
En atención a las escasas cualidades competitivas de Venezuela, la conexión relacionada de la competitividad con el crecimiento económico (supuesto básico del enfoque competitivo), es indicativa de que Venezuela tendría grandes dificultades para sustentar su capacidad de crecer en el mediano y en el largo plazo (la tendencia hacia una profunda crisis de competitividad del país se aprecia claramente en los rankings). Por otra parte, el comportamiento de la economía venezolana durante el período 2005-2010 a la luz de un indicador como el producto muestra que Venezuela creció (Gráficos 3 y 4), hasta mostrar una declinación del PIB solo a partir de 2009, al igual que buena parte de las economías incluidas en los índices de competitividad. Circunstancia atribuida a la fuerte desaceleración sufrida por la economía mundial en 2008 y sus efectos contractivos sobre las economías de América Latina.

### 3.3-Crecimiento e Ingreso en Venezuela

GRAF-3

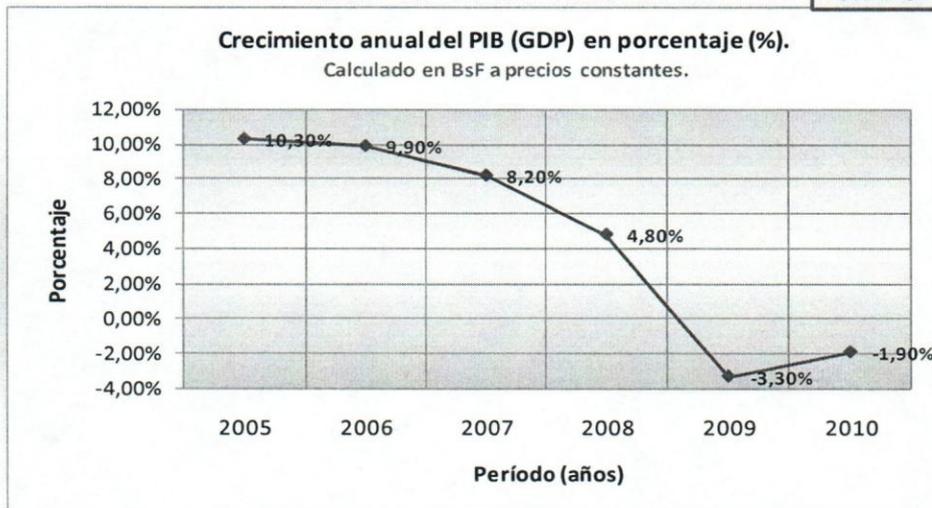


Fuente: Fondo Monetario Internacional

**GRAF-4**

Fuente: World Bank

Cifras del 2010 estimadas

**GRAF-5**

Fuente: World Bank

Cifras del 2010 estimadas

El desempeño de la economía venezolana en asociación directa con los ciclos del mercado petrolero mundial es algo obvio para los venezolanos desde el primer tercio del siglo pasado. No es arbitraria por tanto, la proposición de que el crecimiento de la economía venezolana, desde 2003 en adelante, es consecuencia del largo y vistoso ciclo alcista experimentado por el precio del petróleo desde 2001, ciclo que se detiene bruscamente en 2008 (Gráfico 3), con el consecuente efecto paralizante sobre la economía. Nada nuevo en nuestra historia económica contemporánea. Por enésima vez el ciclo petrolero incide directamente en el crecimiento de la economía durante un periodo relativamente prolongado (el volátil mercado petrolero mundial exhibe ciclos históricos de duración variable), de conformidad con el alza del precio del petróleo, hasta que la escalada alcista del mismo desacelera afectando directamente la evolución del PIB venezolano.

En un lapso de elevación de los precios del petróleo, el crecimiento de la economía venezolana fue llamativo, aunque no deslumbrante (desde tasas altas en 2005 y 2006 se deslizó hacia una progresión moderada en 2007 y 2008 para caer en 2009 y 2010), en paralelo a las extremadamente bajas posiciones competitivas de Venezuela reflejadas por los índices de competitividad. Con independencia de la multiplicidad de variables micro y macro consideradas por la perspectiva competitiva, el hecho del crecimiento de la economía venezolana en respuesta al impulso proveniente de la

economía mundial (especialización petrolera), encuentran en esa sola circunstancia un marco explicativo idóneo y suficiente.

Dada la relación significativa entre competitividad y el crecimiento económico que la perspectiva competitiva establece, los resultados competitivos de Venezuela son contradictorios con el desenvolvimiento real de la producción entre 2005 y 2010. Colocados de cara a la realidad, los señalamientos hacia Venezuela desde la competitividad entran en una órbita etérea. Sin embargo, sus supuestos son plausibles en la medida en que calzan con los diagnósticos que enfatizan la necesidad de que la economía venezolana aminore su dependencia del petróleo sin dejar de reconocer que este constituye un pilar insustituible de cara al comercio exterior (ventaja comparativa). La enfermedad holandesa ha resultado para Venezuela mucho más persistente que el mal transitorio sufrido por Holanda hace algunas décadas. Se puede afirmar que nuestro país, al igual que pocos países del planeta, fue dotado por la naturaleza de importantes reservas un recurso energético no renovable y que es muy apreciado por los países industrializados, generando cuantiosa cantidad de recursos financieros que coloca a nuestro país con una ventaja absoluta tan poderosa que opera como el principal soporte de su crecimiento económico, desde afuera, lo que hace a Venezuela efectivamente competitiva (en sentido ricardiano), con independencia de la mayoría de las distintas consideraciones del enfoque de

la competitividad con respecto a los fundamentos micro y macro que perfilan nuestro insatisfactorio desempeño competitivo (en sentido contemporáneo). Sin embargo, cabe destacar que esta sustentación no es suficiente, ya que la realidad es que dichos recursos financieros obtenidos por la exportación del tal recurso natural no ha sido bien utilizado para promover el desarrollo y modernización del resto de la economía, lo que esta afirmación lo corrobora con indicadores internos propias de la nación, que más adelante se ilustra.

### **3.3.1-El PIB no petrolero y algunos desempeños económicos**

El Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador de la productividad nacional que está formado por la sumatoria de los ingresos generados por las actividades económicas desarrolladas en el país. Es, sin duda, la macromagnitud económica más importante para la estimación de la capacidad productiva de una economía. Sin embargo, la actividad petrolera no es la única ni la más importante contribuyente del PIB, por el contrario, la actividad no petrolera representa más del 70% del PIB total, y el petrolero apenas el 11%, quedando el resto en impuestos netos sobre los productos. Pero aún así, la actividad petrolera es sector quien produce la mayor cantidad de divisas al país, y al presentarse esta actividad sin crecimiento alguno, como lo ha pasado durante varios años, indica el grado de deterioro de la principal actividad de Venezuela y que tiene un peligroso grado de monoproducción y que depende en

80% de las importaciones, dañando al resto de la economía del país. A continuación se presenta la evolución del PIB no petrolero, así como la evolución de algunas de las actividades relacionadas con dicho PIB.



**GRAF-7**

**Sector Manufactura**

Años	Variación PIB
I Trim 2006	12,93%
II Trim 2006	5,72%
III Trim 2006	7,84%
IV Trim 2006	7,44%
I Trim 2007	5,04%
II Trim 2007	7,10%
III Trim 2007	5,64%
IV Trim 2007	0,00%
I Trim 2008	1,07%
II Trim 2008	4,58%
III Trim 2008	-0,21%
IV Trim 2008	0,33%
I Trim 2009	-0,61%
II Trim 2009	-8,34%
III Trim 2009	-9,19%
IV Trim 2009	-6,96%
I Trim 2010	-9,46%
II Trim 2010	-3,43%
III Trim 2010	0,36%
IV Trim 2010	-1,37%



FUENTE: Banco Central de Venezuela

**GRAF-8**

**Construcción**

Años	Variación PIB
I Trim 2006	28,47%
II Trim 2006	28,89%
III Trim 2006	36,53%
IV Trim 2006	28,11%
I Trim 2007	33,52%
II Trim 2007	21,43%
III Trim 2007	13,16%
IV Trim 2007	19,21%
I Trim 2008	0,79%
II Trim 2008	14,50%
III Trim 2008	12,40%
IV Trim 2008	13,20%
I Trim 2009	2,87%
II Trim 2009	-0,47%
III Trim 2009	1,62%
IV Trim 2009	-3,63%
I Trim 2010	-10,09%
II Trim 2010	-5,15%
III Trim 2010	-6,30%
IV Trim 2010	-7,06%



FUENTE: Banco Central de Venezuela

**GRAF-9**

Comercio y servicios de reparación

Años	Variación PIB
I Trim 2006	12,34%
II Trim 2006	14,14%
III Trim 2006	13,78%
IV Trim 2006	21,16%
I Trim 2007	20,30%
II Trim 2007	12,72%
III Trim 2007	20,30%
IV Trim 2007	10,63%
I Trim 2008	4,03%
II Trim 2008	6,71%
III Trim 2008	1,34%
IV Trim 2008	2,65%
I Trim 2009	0,47%
II Trim 2009	-6,60%
III Trim 2009	-10,85%
IV Trim 2009	-13,37%
I Trim 2010	-11,93%
II Trim 2010	-6,00%
III Trim 2010	-4,31%
IV Trim 2010	-2,78%



FUENTE: Banco Central de Venezuela

**GRAF-10**

Transporte y almacenamiento

Años	Variación PIB
I Trim 2006	14,11%
II Trim 2006	14,01%
III Trim 2006	11,31%
IV Trim 2006	17,53%
I Trim 2007	15,14%
II Trim 2007	10,45%
III Trim 2007	15,70%
IV Trim 2007	10,61%
I Trim 2008	3,13%
II Trim 2008	4,81%
III Trim 2008	-0,05%
IV Trim 2008	3,14%
I Trim 2009	2,08%
II Trim 2009	-4,41%
III Trim 2009	-9,69%
IV Trim 2009	-17,83%
I Trim 2010	-12,84%
II Trim 2010	-1,52%
III Trim 2010	2,96%
IV Trim 2010	2,02%



FUENTE: Banco Central de Venezuela

**GRAF-11**

Instituciones financieras y seguros

Años	Variación PIB
I Trim 2006	49,66%
II Trim 2006	53,57%
III Trim 2006	46,56%
IV Trim 2006	41,09%
I Trim 2007	30,13%
II Trim 2007	20,10%
III Trim 2007	14,67%
IV Trim 2007	5,39%
I Trim 2008	-10,01%
II Trim 2008	-8,47%
III Trim 2008	-5,63%
IV Trim 2008	-5,52%
I Trim 2009	3,69%
II Trim 2009	2,25%
III Trim 2009	-3,03%
IV Trim 2009	-8,15%
I Trim 2010	-12,92%
II Trim 2010	-11,52%
III Trim 2010	-7,12%
IV Trim 2010	1,39%



FUENTE: Banco Central de Venezuela

**GRAF-12**

Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler

Años	Variación PIB
I Trim 2006	8,57%
II Trim 2006	8,37%
III Trim 2006	7,33%
IV Trim 2006	9,98%
I Trim 2007	8,05%
II Trim 2007	7,42%
III Trim 2007	10,12%
IV Trim 2007	8,01%
I Trim 2008	1,20%
II Trim 2008	4,02%
III Trim 2008	1,69%
IV Trim 2008	1,05%
I Trim 2009	0,66%
II Trim 2009	-0,66%
III Trim 2009	-1,63%
IV Trim 2009	-2,71%
I Trim 2010	-2,83%
II Trim 2010	-0,38%
III Trim 2010	-0,32%
IV Trim 2010	0,74%



FUENTE: Banco Central de Venezuela

Serv. comunitarios, soc. y personales y produc. de serv. priv. no lucrativos

Años	Variación PIB
I Trim 2006	15,13%
II Trim 2006	12,69%
III Trim 2006	17,55%
IV Trim 2006	19,71%
I Trim 2007	15,32%
II Trim 2007	12,17%
III Trim 2007	11,61%
IV Trim 2007	4,69%
I Trim 2008	10,13%
II Trim 2008	9,85%
III Trim 2008	9,69%
IV Trim 2008	9,16%
I Trim 2009	4,33%
II Trim 2009	2,38%
III Trim 2009	1,57%
IV Trim 2009	0,35%
I Trim 2010	1,08%
II Trim 2010	-1,18%
III Trim 2010	0,50%
IV Trim 2010	-0,88%



FUENTE: Banco Central de Venezuela

### 3.3.2-Encuesta de Coyuntura Industrial

La Encuesta de Coyuntura Industrial la viene realizando CONINDUSTRIA con periodicidad trimestral, desde 1985. Tiene como finalidad principal evaluar el desempeño del sector manufacturero en el corto plazo, mediante la evaluación periódica del comportamiento de las sus principales variables, no sólo en cuanto al desempeño durante el último trimestre, sino respecto a la opinión de los empresarios en cuanto a las perspectivas del sector para el año en curso. Se hicieron encuesta sobre 242 industrias, todas privadas, de varios sectores y tamaños, lo que arrojaron resultados, el cual se comenta a continuación:

Muchas de las empresas encuestadas consideran que la situación es negativa, con elevado deterioro y pesimismo con respecto al

mejoramiento, calificando pocos de ellos como mejoramiento de su situación. Las expectativas de la industria estiman que la situación próxima será regular y el pesimismo es elevado con respecto al mejoramiento de la situación de las empresas en el país. Con respecto a la cartera de pedidos ha ido disminuyendo, según empresarios consultados.

En lo concerniente al Período de Trabajo asegurado, más de 50% de los empresarios consultados a nivel nacional indica que está entre uno y dos meses, y menos del 25% de los empresarios consultados aseguran tener un período de trabajo asegurado mayor a los tres meses. En cuanto al indicador relativo a las Ventas muestra una considerable disminución trimestralmente, y afirman que se mantiene la tendencia contractiva señalada durante los últimos trimestres. En la mayoría de los sectores, los niveles en las disminuciones superan considerablemente a los aumentos en las ventas. En cuanto al nivel de los Inventarios finalizando el año fue inferior al presentado en el mismo periodo del año anterior. Los empresarios señalan que los niveles se mantienen bajos. El nivel del Empleo durante los últimos años ha sido sumamente bajo, y los empresarios se consideran muy pesimistas al respecto.

Respecto a la Producción para del año ha bajado con respecto al año inmediatamente anterior, con tendencia contractiva. Los niveles en las disminuciones en la producción superaron a los incrementos en casi todos los sectores empresariales. Por último, en lo concerniente a la Capacidad Utilizada promedio de las empresas, se sitúa en el 55,68%, presentando niveles similares al de años anteriores. Menos del 15% de la industria nacional están trabajando a plena capacidad. Cabe destacar que estas cifras discrepan mucho en las anunciadas por el sector oficialista, que indican que la capacidad utilizada supera el 79%. En cuanto a las Perspectivas de las ventas para los próximos trimestres, la mayoría de los empresarios consideran que seguirán siendo bajas. En este, el indicador resultante señala un resultado regular para los empresarios consultados.

El tipo de inversión principal en los sectores industriales, fueron de carácter operativo, careciendo las inversiones de tipo estructural que permita potenciar el sector donde se encuentra desarrollando. En cuanto a las expectativas de exportación se considera que siguen siendo bajas y señalan un elevado pesimismo en la industria nacional.

Los sectores donde las empresas muestran la mejor situación se encuentran en el sector de Papel y Cartón, luego Alimentos, Bebidas y Tabaco, la industria de metálicas básicas y la industria química. En

cuanto a los factores que restringen la producción de los diversos sectores nacionales se encuentran principalmente en la falta de proveedores, la incertidumbre política y social, la baja demanda y, la falta de divisas. Los efectos del racionamiento eléctrico también se señala como un elemento restrictivo de gran importancia en la industria nacional.

En base a lo expuesto, se presenta a continuación los gráficos sobre los resultados de las distintas encuestas realizadas por ese importante gremial, utilizando por tanto los siguientes parámetros de manera cuantificada para ilustrar la evolución trimestral de cada encuesta:

Parámetros	1	Muy mala
	2	Mala
	3	Regular
	4	Buena
	5	Muy buena

ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL  
Parámetros cuantificados

Período	Situación actual del sector
I Trim 2006	3,28
II Trim 2006	3,40
III Trim 2006	3,45
IV Trim 2006	3,37
I Trim 2007	3,45
II Trim 2007	3,42
III Trim 2007	3,29
IV Trim 2007	3,33
I Trim 2008	3,21
II Trim 2008	3,15
III Trim 2008	3,16
IV Trim 2008	3,03
I Trim 2009	2,84
II Trim 2009	2,81
III Trim 2009	2,94
IV Trim 2009	2,73
I Trim 2010	2,81
II Trim 2010	2,73
III Trim 2010	2,82
IV Trim 2010	2,73
I Trim 2011	2,84

GRAF-14



Fuente: Conindustria

ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL  
Parámetros cuantificados

Período	Situación actual de su empresa
I Trim 2006	3,38
II Trim 2006	3,50
III Trim 2006	3,49
IV Trim 2006	3,18
I Trim 2007	3,55
II Trim 2007	3,48
III Trim 2007	3,42
IV Trim 2007	3,44
I Trim 2008	3,37
II Trim 2008	3,34
III Trim 2008	3,34
IV Trim 2008	3,26
I Trim 2009	3,12
II Trim 2009	3,04
III Trim 2009	3,15
IV Trim 2009	2,97
I Trim 2010	2,99
II Trim 2010	2,99
III Trim 2010	2,99
IV Trim 2010	2,99
I Trim 2011	3,11

GRAF-15



Fuente: Conindustria

**GRAF-16**

**ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL**  
Parámetros cuantificados

Periodo	Expectativas
I Trim 2006	3,47
II Trim 2006	3,39
III Trim 2006	3,29
IV Trim 2006	3,20
I Trim 2007	3,29
II Trim 2007	3,29
III Trim 2007	3,23
IV Trim 2007	3,19
I Trim 2008	3,04
II Trim 2008	3,08
III Trim 2008	2,97
IV Trim 2008	2,87
I Trim 2009	2,85
II Trim 2009	2,98
III Trim 2009	3,08
IV Trim 2009	2,87
I Trim 2010	2,90
II Trim 2010	2,91
III Trim 2010	3,07
IV Trim 2010	2,84
I Trim 2011	3,10



Fuente: Conindustria

**GRAF-17**

**ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL**  
Parámetros cuantificados

Periodo	Variación en la cartera de pedidos
I Trim 2006	3,20
II Trim 2006	3,28
III Trim 2006	3,42
IV Trim 2006	3,41
I Trim 2007	3,25
II Trim 2007	3,33
III Trim 2007	3,17
IV Trim 2007	3,31
I Trim 2008	3,06
II Trim 2008	2,84
III Trim 2008	2,79
IV Trim 2008	2,97
I Trim 2009	2,69
II Trim 2009	2,46
III Trim 2009	2,49
IV Trim 2009	2,47
I Trim 2010	2,48
II Trim 2010	2,38
III Trim 2010	2,63
IV Trim 2010	2,47
I Trim 2011	2,66



Fuente: Conindustria

**GRAF-18**

**ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL**  
Parámetros cuantificados

Periodo	Variación en las ventas
I Trim 2006	3,25
II Trim 2006	3,34
III Trim 2006	3,43
IV Trim 2006	3,57
I Trim 2007	3,34
II Trim 2007	3,43
III Trim 2007	3,27
IV Trim 2007	3,38
I Trim 2008	3,08
II Trim 2008	2,92
III Trim 2008	2,84
IV Trim 2008	2,95
I Trim 2009	2,59
II Trim 2009	2,32
III Trim 2009	2,81
IV Trim 2009	2,50
I Trim 2010	2,33
II Trim 2010	2,32
III Trim 2010	2,51
IV Trim 2010	2,50
I Trim 2011	2,68



Fuente: Conindustria

**GRAF-19**

**ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL**  
Parámetros cuantificados

Periodo	Expectativas de las ventas próximas trimestres
I Trim 2006	3,61
II Trim 2006	3,56
III Trim 2006	3,56
IV Trim 2006	3,47
I Trim 2007	3,61
II Trim 2007	3,56
III Trim 2007	3,38
IV Trim 2007	3,45
I Trim 2008	3,25
II Trim 2008	3,10
III Trim 2008	3,07
IV Trim 2008	2,81
I Trim 2009	2,65
II Trim 2009	2,50
III Trim 2009	2,60
IV Trim 2009	2,69
I Trim 2010	2,60
II Trim 2010	2,55
III Trim 2010	2,67
IV Trim 2010	2,92
I Trim 2011	2,95



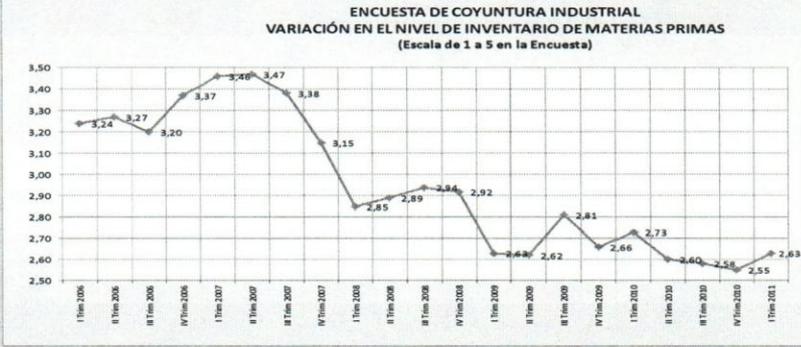
Fuente: Conindustria

**GRAF-20**

**ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL**

**Parámetros cuantificados**

Período	Variación en el nivel del inventario de materias primas
I Trim 2006	3,24
II Trim 2006	3,27
III Trim 2006	3,20
IV Trim 2006	3,37
I Trim 2007	3,46
II Trim 2007	3,47
III Trim 2007	3,38
IV Trim 2007	3,15
I Trim 2008	2,85
II Trim 2008	2,89
III Trim 2008	2,94
IV Trim 2008	2,92
I Trim 2009	2,63
II Trim 2009	2,62
III Trim 2009	2,81
IV Trim 2009	2,66
I Trim 2010	2,73
II Trim 2010	2,60
III Trim 2010	2,58
IV Trim 2010	2,55
I Trim 2011	2,63



Fuente: Conindustria

**GRAF-21**

**ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL**

**Parámetros cuantificados**

Período	Variación en el nivel de la producción
I Trim 2006	3,27
II Trim 2006	3,33
III Trim 2006	3,45
IV Trim 2006	3,54
I Trim 2007	3,29
II Trim 2007	3,30
III Trim 2007	3,19
IV Trim 2007	3,28
I Trim 2008	2,99
II Trim 2008	2,85
III Trim 2008	2,95
IV Trim 2008	2,88
I Trim 2009	2,60
II Trim 2009	2,46
III Trim 2009	2,48
IV Trim 2009	2,41
I Trim 2010	2,33
II Trim 2010	2,34
III Trim 2010	2,52
IV Trim 2010	2,50
I Trim 2011	2,72



Fuente: Conindustria

**GRAF-22**

**ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL**

**Parámetros cuantificados**

Período	Variación en el nivel del empleo
I Trim 2006	3,18
II Trim 2006	3,26
III Trim 2006	3,31
IV Trim 2006	3,32
I Trim 2007	3,46
II Trim 2007	3,46
III Trim 2007	3,21
IV Trim 2007	3,20
I Trim 2008	3,03
II Trim 2008	3,03
III Trim 2008	2,98
IV Trim 2008	2,99
I Trim 2009	2,68
II Trim 2009	2,75
III Trim 2009	2,70
IV Trim 2009	2,65
I Trim 2010	2,62
II Trim 2010	2,58
III Trim 2010	2,68
IV Trim 2010	2,51
I Trim 2011	2,78



Fuente: Conindustria

**GRAF-23**

**ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL**

**Parámetros cuantificados**

Período	Perspectiva de las exportaciones próxima trimestre
I Trim 2006	3,30
II Trim 2006	3,23
III Trim 2006	3,03
IV Trim 2006	3,14
I Trim 2007	3,02
II Trim 2007	3,04
III Trim 2007	2,65
IV Trim 2007	3,02
I Trim 2008	2,77
II Trim 2008	2,40
III Trim 2008	2,63
IV Trim 2008	2,72
I Trim 2009	1,87
II Trim 2009	2,06
III Trim 2009	2,28
IV Trim 2009	2,79
I Trim 2010	2,59
II Trim 2010	2,38
III Trim 2010	2,30
IV Trim 2010	3,06
I Trim 2011	2,78

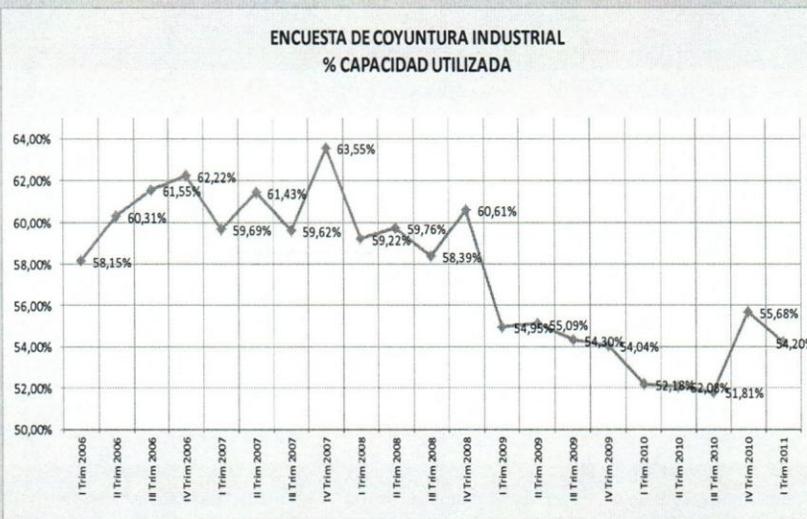


Fuente: Conindustria

ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL

Parámetros cuantificados

Período	Capacidad utilizada %
I Trim 2006	58,15%
II Trim 2006	60,31%
III Trim 2006	61,55%
IV Trim 2006	62,22%
I Trim 2007	59,69%
II Trim 2007	61,43%
III Trim 2007	59,62%
IV Trim 2007	63,55%
I Trim 2008	59,22%
II Trim 2008	59,76%
III Trim 2008	58,39%
IV Trim 2008	60,61%
I Trim 2009	54,95%
II Trim 2009	55,09%
III Trim 2009	54,30%
IV Trim 2009	54,04%
I Trim 2010	52,18%
II Trim 2010	52,08%
III Trim 2010	51,81%
IV Trim 2010	55,68%
I Trim 2011	54,20%



Fuente: Conindustria

### 3.3.3-Otras variables no menos importantes

Otros de los resultados internos del país, que no amerita graficar sino de mencionar, ha sido los bajos resultados de Venezuela en términos de competitividad, como lo son: deterioro creciente de los subsectores agrícolas y manufactura (ver PIB del sector), con la consiguiente reducción en su capacidad de producción y generación de empleo (ver resultado de la Encuesta Coyuntura Industrial preparado por Conindustria), nivel de pobreza superior al 50% de la población, crecimiento acelerado de la economía informal, inflación galopante frente al resto de los países latinoamericanos y las constantes fallas en los sistemas sociales, como el sector salud y educación.

Cabe agregar que la distribución de la riqueza actual del país no ha sido adecuada y ha habido fallas de su distribución. Generalizando en los países más pobres, las situaciones de pobreza extrema son numerosas: millones de personas pasan hambre y carecen de los servicios sanitarios, educativos, etc., más básicos. Iberoamérica es un claro ejemplo de la desigual distribución de la riqueza. Existe una minoría con grandes recursos económicos que controla los negocios, posee las mejores tierras y suele ocupar los puestos dirigentes del país, o, al menos, influir decisivamente en las medidas políticas que se adoptan. Venezuela es un país de grandes contrastes: mientras la mayoría de la población difícilmente puede subsistir y un tercio de la misma vive con menos de dos dólares diarios, una minoría posee grandes fortunas. Venezuela es el sexto país productor de petróleo del mundo, pero esta riqueza apenas revierte en la mayoría de la población.

#### **3.3.4-Factores que condicionan el subdesarrollo**

Al valorar las desigualdades existentes entre los países, hay que tener en cuenta muchos factores y no solamente los indicadores económicos. Hay condicionantes históricos, aquellos que se refieren a la evolución política, los que dependen de las características físicas y los recurso

naturales, etc. Ninguno de ellos actúa por separado como una causa única, sino que se conjugan e interactúan entre sí.

Los principales factores que condicionan el subdesarrollo son los siguientes:

- La Deuda Externa

Algunos países recibieron ayudas para mejorar sus estructuras productivas en forma de préstamos por parte de instituciones financieras internacionales y de los países más ricos. Los intereses de esos préstamos han resultado muy elevados, por lo que hay Estados que han contraído una deuda altísima a lo largo de los años. Como tienen que destinar una parte muy importante de sus recursos económicos a la devolución de la misma, se encuentran con un fuerte obstáculo a sus posibilidades de desarrollo. En caso de incumplir sus obligaciones de pago serían excluidos de futuros préstamos.

En 1996, el Banco Mundial y el FMI pusieron en marcha una iniciativa llamada Países Pobres Muy Endeudados (PPME) con el fin de liberar de una parte de esta carga a los países más pobres y con una deuda mayor.

- La dependencia tecnológica

La falta de tecnología propia y de capacidad para asimilar la de los países desarrollados coloca a los más pobres en una posición muy desfavorable en el mercado mundial, ya que no pueden producir de forma competitiva. Además los avances tecnológicos han dejado obsoleta una parte importante de la producción de estos países, lo que ha supuesto una reducción de sus exportaciones y, por tanto, de sus ingresos. Por ejemplo, el caucho natural ha sido sustituido por productos sintéticos, y el cobre, utilizado para las comunicaciones, está siendo reemplazado por la fibra óptica.

A todo eso se une que las personas altamente cualificadas apenas pueden desarrollar su labor en sus países de origen y son absorbidos por grandes corporaciones para trabajar en el mundo desarrollado.

- El elevado crecimiento demográfico

La natalidad se mantiene elevada en la mayoría de los países más pobres, mientras la mortalidad se ha reducido, provocando un fuerte crecimiento demográfico. Pero los alimentos disponibles no han crecido en la misma proporción. Por ello, los países pobres no pueden satisfacer las necesidades de toda la población, comprometiendo su futuro desarrollo.

A esto hay que agregar las corrientes migratorias, donde personas de otros países ingresan y se establecen de manera permanente en procura de mejoras de su situación personal.

- Una salud y una educación deficientes

Las enfermedades y las hambrunas conllevan importantes caos sanitarios para un país a corto plazo, y tienen un fuerte impacto a largo plazo. Los adultos enfermos y que presentan mal nutrición abandonan sus trabajos y las familias dejan de tener ingresos. Muchos niños se ven obligados a trabajar sustitución de sus padres enfermos y a abandonar escuela. La salud de estos niños se resentirá y su falta formación les impedirá optar a un trabajo mejor en el futuro. En consecuencia, los habitantes de los países presentan un bajo nivel de formación.

- Los desiguales intercambios comerciales

Los países subdesarrollados sufren el bloqueo de sus exportaciones agrícolas por parte de los países ricos, que protegen su producción mediante subsidios a sus agricultores, lo que les permite rebajar los precios de estos productos en el mercado mundial. Igualmente, los países encuentran barreras a sus exportaciones de textiles , alimentos

procesados, bebidas y otros productos que de no ser así, podrían ser competitivos.

Además, los países desarrollados presionan para que los países pobres supriman los impuestos sobre las exportaciones occidentales, normalmente productos manufacturados. La entrada de estas manufacturas de calidad dificulta el desarrollo de una industria propia.

- La guerra

Los conflictos armados, a menudo sostenidos por los propios gobiernos, suponen en muchas ocasiones la devastación de los países. Además de las pérdidas de vidas humanas y económicas, las naciones que sufren estos conflictos se quedan sin una mano de obra joven necesaria para su recuperación y desarrollo. En nuestro país este ejemplo es aplicable a los conflictos internos, donde hay confrontaciones ideológicas que poco aporta a las partes involucradas y representa un retroceso en el desarrollo de las actividades, y hasta del país. También se puede mencionar la inseguridad reinante a lo largo y ancho del país, que parece no tener control por parte de las autoridades competentes.

- La corrupción política y la inestabilidad

La falta de estabilidad política y de un marco legal claro, así como la corrupción de los gobiernos condicionan a los inversores, que a menudo no se ven motivados para invertir en determinados lugares. Ejemplo tenemos el excesivo centralismo y la falta de reglas claras que permita al sector empresarial desempeñarse en su actividad en procura de aportar bienes y servicios a la comunidad.

- Adaptación al modelo periferia

Se identifica con aquellos países especializados en la producción y exportación de materias primas o productos industriales de escaso valor. Son países que se basan fundamentalmente en la explotación de una mano de obra barata, pero que necesitan importar capital y tecnología, lo que suele provocar un elevado endeudamiento y un escaso control sobre sus propios recursos. África, Asia meridional y buena parte de Centroamérica y América del Sur padecen todavía esta dependencia. Como se ha expuesto, Venezuela padece de esta dependencia producto de su actividad petrolera.

### 3.4.-La Competitividad y su Alcance: Visiones Contrapuestas

Ambas, las visiones micro y macro de la competitividad tocan la variable *productividad*. La primera, directamente, y la segunda de manera indirecta cuando pone en primer plano su preocupación por el crecimiento económico:

*“... Todos los mecanismos, división del trabajo, acumulación de capital y avance tecnológico son importantes pero el avance tecnológico es probablemente el más fundamental de los tres en la historia moderna... sin el avance tecnológico, los beneficios de una mejorada división del trabajo, o una más alta tasa de acumulación de capital, empujan la economía hacia un más alto nivel de vida pero no a un fuerte crecimiento económico continuado...quizás la más significativa división del trabajo hoy desde el punto de vista del crecimiento económico de largo plazo es el que hay entre los países que están preparados para allanar la innovación tecnológica a una tasa elevada y aquellos que no” (El índice de competitividad del crecimiento: midiendo el avance tecnológico y los estadios del desarrollo, 2001).*

Las afirmaciones anteriores trascienden el marco de la evaluación del ambiente de competencia a lo interno de las economías; es decir, si resulta obvio que unas lo hacen mejor y otras peor en términos de productividad y que ésta última encuentra en el desarrollo tecnológico un pivote, que el comercio internacional sancione una división internacional del trabajo como

consecuencia del rezago de las economías con menos aptitud tecnológica es llevar el enfoque a un terreno que pone en el ámbito externo el factor decisivo para el éxito de una economía. Admítalo o no, la productividad nacional en relación a otras productividades nacionales es el eje central sobre el que discurre la visión competitiva en su síntesis actual:

*“La verdadera competitividad, entonces, es medida por la productividad. La productividad soporta salarios elevados, una moneda fuerte, y retornos atractivos al capital, y con ellos, un elevado estándar de vida. La productividad es el objetivo, no las exportaciones **per se** o si las firmas que operan en el país son de propiedad doméstica o extranjera. Finalmente, la productividad de las industrias locales (servicios de salud, facilidades locales, etc.), también importan para la competitividad no solo la productividad del sector transable, porque esto influencia los salarios en una gran parte de la economía y tiene una influencia mayor en el costo de la vida y en el costo de hacer negocios en el país. La economía mundial **no es un juego suma cero**. Muchos países pueden mejorar su prosperidad si pueden mejorar la productividad. El mejoramiento de la productividad elevará el valor de los bienes producidos y mejorara los ingresos locales, expandiendo el pool total de demanda a ser encontrado. La globalización ha incrementado los costos de la baja productividad, reduciendo la habilidad de un mercado nacional cautivo de sostener compañías con baja productividad o proveer empleos de alto pago para empleados menos calificados”* (Los Fundamentos Microeconómicos de la

Prosperidad: Hallazgos del Índice e Competitividad de los Negocios, Reporte de Competitividad Global 2007-8).

Paul Krugman, quien desconoce el carácter competitivo del comercio internacional tal como lo asume el enfoque de la competitividad, sostiene en su artículo de *Foreign Affairs* (1994), que la *productividad* es un asunto relativo única y exclusivamente al ámbito de la economía interna. Para el premio nobel, el problema de la productividad de una economía, por definición, atiende solo al marco nacional, careciendo de sentido la productividad vista en relación a otras productividades nacionales, simplemente porque el comercio internacional no constituye un juego *summa cero*, en el cual hay ganadores que lo son únicamente a expensas de los perdedores.

La inferencia que correspondería hacer es que siendo Venezuela comparativamente una economía de productividad media alta (reflejada por el ingreso per cápita), el país no se acerca ni de lejos a una debacle determinada por la imposibilidad de ganar espacios en el competido escenario del comercio internacional, pues la ventaja absoluta en hidrocarburos le permite *de suyo* ocupar un espacio en el mismo. La línea de flotación de los países está mucho menos definida que la de las empresas, concluye Krugman.

El problema del crecimiento de una economía queda definido, de manera global, por el aumento de su capacidad productiva a través de una mayor aplicación factorial: mayor cantidad de los factores productivos (capital y trabajo) empleados; por el incremento de la productividad del trabajo mediante la introducción de maquinaria y tecnología cada vez más eficiente; y por la PTF o Productividad Total de los Factores que es la suma de rendimientos atribuible al efecto positivo sobre la producción, derivado de la reunión de trabajadores cada vez más calificados actuando en conjunto con bienes de capital cada vez más sofisticados. Los dos últimos aspectos, conectan directamente con la productividad. De ahí su importancia para el crecimiento, pero la cuestión crítica para la teoría económica no son las determinaciones externas sino las internas de la productividad. El ambiente competitivo interno cuenta, lo mismo que la calidad de las instituciones y de las políticas, entre otros factores, a la hora de obtenerse mejoras en la productividad. La competitividad tiene razón en prestar atención a estos factores pero no acierta cuando asume que del comportamiento de la productividad interna deriven aptitudes o incapacidades automáticas de cara a los mercados internacionales, las cuales en última instancia serían determinantes para el avance o deterioro de una economía. Asumir esto, insiste Krugman, es simplificar el significado del comercio internacional, incentivar la promoción de políticas erróneas a lo interno, estimular el proteccionismo y en el peor de los casos, dar paso a la guerra comercial. Un

ejemplo clásico, plantea el premio nobel, respecto de lo equívoca que puede llegar a ser la perspectiva competitiva es aquella opinión generalizada que culpa a los bajos salarios imperantes en los países menos desarrollados de causar la pérdida de empleos y la baja en los salarios en los países desarrollados, cuando la ampliación de los diferenciales salariales observados en Estados Unidos y Europa se debe a la escalada salarial experimentada por sectores volcados al uso de mano de obra cada vez más calificada.

Si algo reflejan los índices de competitividad que clasifican tan abajo a Venezuela, aunque no directamente, es la enorme asimetría existente entre los sectores petrolero y no petrolero en cuanto a productividad. Es esta disparidad la que hace que la ventaja absoluta de Venezuela en el comercio internacional sea tan determinante para el conjunto de la economía interna, no otra cosa expresa la íntima asociación entre el comportamiento del mercado petrolero mundial y el crecimiento de la economía venezolana durante el periodo considerado. Pero este es un problema de estructura económica (desarrollo), no de competitividad. Que la competitividad constituya una referencia para apreciar el rezago del sector no petrolero es distinto a asumir que la escasa competitividad de Venezuela compromete sus posibilidades de crecimiento económico. El significado inmediato de la distancia entre un sector y el otro es que la elevada productividad del sector

petrolero cubre las ineficiencias del no petrolero. Un retraso en productividad y autonomía, sin dudas expresado por los índices de competitividad que tan abajo ubican a la economía venezolana.

## CAPÍTULO IV

### LECTURA DE LOS INDICES DE COMPETITIVIDAD

#### 4.1.-Antecedentes

Aceptando las limitaciones del enfoque competitivo para explicar el problema del crecimiento económico venezolano, damos fin a esta investigación presentando un análisis que busca profundizar la lectura usual de los diferentes índices de competitividad, básicamente tres, ponderando su penetración analítica a partir de considerar el crecimiento económico como una variable compleja no del todo aprehendida por la competitividad. De esta manera se aspira a superar la contradicción inmediata puesta de manifiesto por dichos índices al momento del contraste de los pocos resultados competitivos alcanzados por la economía venezolana durante el periodo 2006-2010, con el crecimiento efectivo que realmente experimentó, o mejor dicho, la ubicación extremadamente baja del país en esos índices, con el crecimiento del PIB y del ingreso per cápita durante ese mismo periodo.

Ya en una oportunidad un grupo de investigadores y especialistas venezolanos diagnosticó el problema de competitividad del país en el más puro sentido porteriano. Sus indicaciones y señalamientos constituyeron un antecedente de este trabajo. Además de centrar su análisis en el conocido diamante de Porter, los autores del libro *Venezuela Competitiva* ponderaron la importancia de la ventaja absoluta para la economía venezolana en el

comercio internacional, dada su dotación de recursos naturales, en especial de hidrocarburos. Sobre la base de reunir bajo una misma mirada la ventaja absoluta venezolana y el esquema analítico que resume el diamante de Porter, Venezuela Competitiva dibujó un panorama que destacó los nudos y las posibilidades que se le presentan al país en aras de elevar su productividad, y por lo tanto de sostener su crecimiento, en relación a las economías del resto del mundo. Enfatizaron el rol de las políticas dirigidas a mejorar el desempeño competitivo venezolano suponiendo que la competencia es el rasgo que define la escena económica exterior. La mirada de Venezuela Competitiva, al integrar en un mismo esquema conceptual la ventaja absoluta venezolana con los supuestos de la visión competitiva, infiere que las proyecciones competitivas de nuestra economía (sector no petrolero), tendrían un peso real y efectivo en el comportamiento de nuestro crecimiento a mediano y largo plazo.

Lo que se ha querido poner de manifiesto en este trabajo es que desde un mero punto de vista metodológico, hay que separar las aguas. Una cosa es la ventaja absoluta que los hidrocarburos otorgan a la economía venezolana, tan poderosa que ha llevado a la especialización petrolera del país en el comercio internacional, y otra cosa es asumir que la economía venezolana necesita ganar espacios en un escenario internacional competitivo,

apoyándose en la innovación, para asegurarse un nivel de crecimiento a mediano y largo plazo capaz de sostener el bienestar de su población.

Nuestra intención en este capítulo es llevar el alcance de los resultados competitivos de Venezuela justo hasta donde la teoría económica opone sólida resistencia al destacar las consecuencias del poderío de su ventaja comparativa de cara al comercio internacional (especialización) y a la economía interna (dualidad estructural). Con esto se quiere dar pie a una complementación de ambas perspectivas antes que a la sustitución de una por otra.

El enfoque de la competitividad no alcanza a ponderar la especificidad de la economía venezolana. De ahí las divergencias que se observan entre lo que dicen los índices (baja competitividad), y los hechos (crecimiento pro cíclico, ingreso per cápita medio alto). El enfoque competitivo centra su atención en la influencia determinante que tendría a lo interno de las economías, en términos de crecimiento e ingreso, su participación “activa” (ventaja competitiva), en el comercio internacional. Es lo que explica su énfasis en las políticas y las realidades internas que reforzarían o debilitarían la productividad. Sin embargo, a través del mismo y sus índices no se puede visualizar cuan determinante es para la economía Venezolana que su lugar en el ámbito del comercio internacional derive no de una posición competitiva

mejor o peor llevada y evaluada, sino de la ventaja absoluta de que disfruta gracias al petróleo.

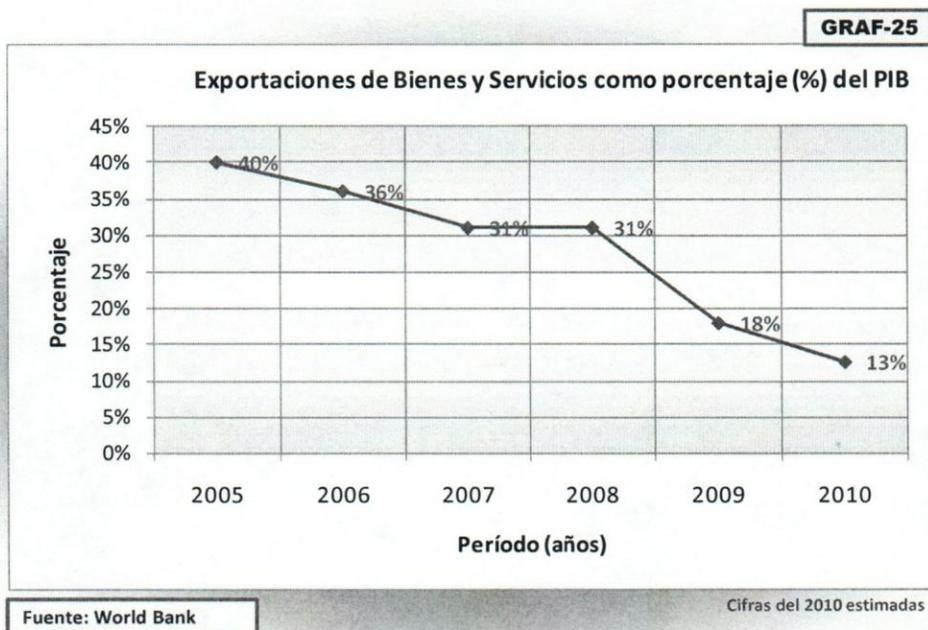
En el otro de sus artículos en *Foreign Affairs* (1996), Krugman destaca el hecho de que, en el caso de Estados Unidos, corresponde mayoritariamente al mercado interno absorber la producción nacional, mientras que el sector externo ocuparía un espacio proporcionalmente menor en la demanda total por la producción estadounidense. Cierra así el círculo de su argumentación para dar cuenta de por qué es tan importante para Estados Unidos centrarse en la productividad nacional y no en la competitividad (productividad relativa a otros). Que efectivamente las mejores o peores posiciones comerciales de Estados Unidos en el escenario internacional tengan repercusiones en la productividad interna, es otra cosa. La productividad de Estados Unidos es el resultado, en todo caso, de la gravitación de un cúmulo de factores actuando, más que todo, desde y hacia el interior de la economía estadounidense.

Si bien el caso venezolano es opuesto al de Estados Unidos porque la relación proporcional del comercio internacional respecto del producto es más elevada y fluctuante (26 por ciento en promedio entre 2005 y 2010), lo dicho por Krugman es importante porque contribuye a poner las cosas en su lugar. Así, cabría redefinir la perspectiva competitiva de la economía venezolana de la siguiente manera: el factor que de manera determinante

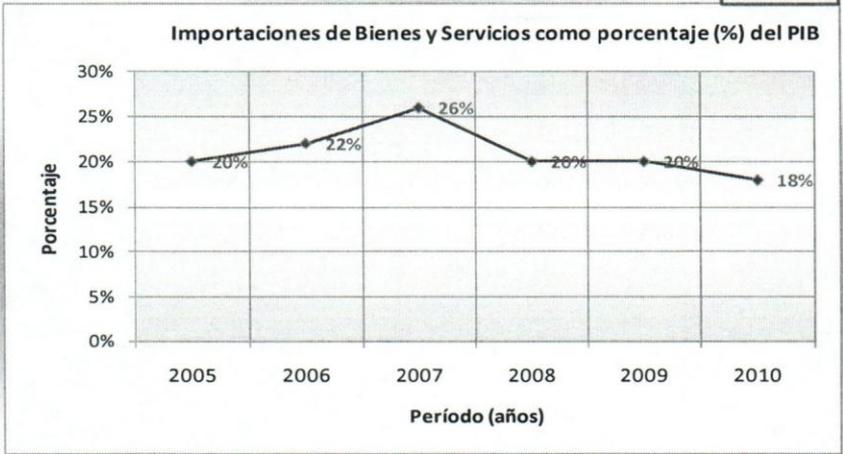
influencia el crecimiento de la economía venezolana se encuentra en el sector externo de su economía, pero no es su mejor o peor desempeño competitivo. El mérito corresponde al mercado petrolero internacional. Hay que reconocer que son circunstancias externas las que afectan en buena medida el comportamiento del crecimiento económico en Venezuela, pero ellas poco o nada tienen que ver con el desfavorable perfil competitivo del país. Al igual que para Estados Unidos, los diferenciales de productividad de la economía venezolana constituyen un problema que se define, en su núcleo, por razones internas aunque distintas: la gravitación de la renta petrolera sobre una economía subdesarrollada.

En atención a un presupuesto metodológico que sido la guía de todo el trabajo, pasamos a revisar el peso de la ventaja absoluta sobre la economía venezolana para luego presentar los distintos índices de competitividad con la intención de realizar un análisis comparativo Venezuela-América Latina.

## 4.2.-La Ventaja Absoluta venezolana en cifras relativas y absolutas



**GRAF-26**



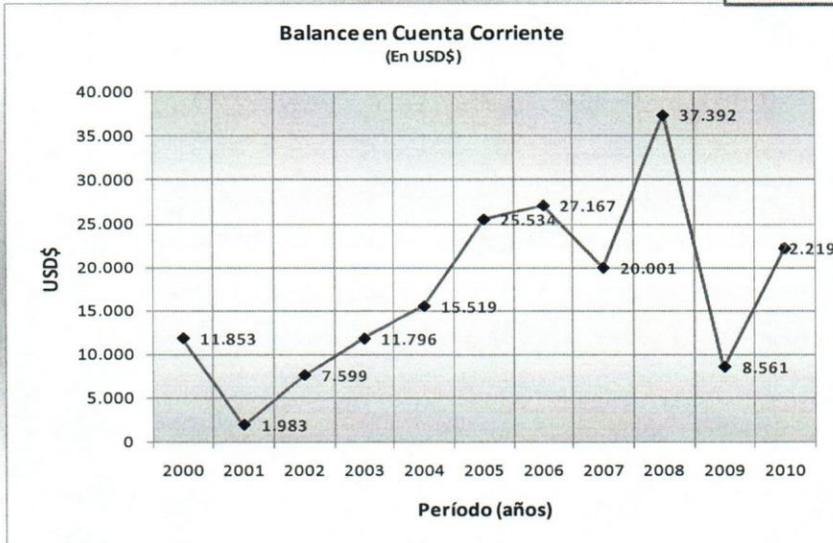
Fuente: World Bank

Cifras del 2010 estimadas

**GRAF-27**

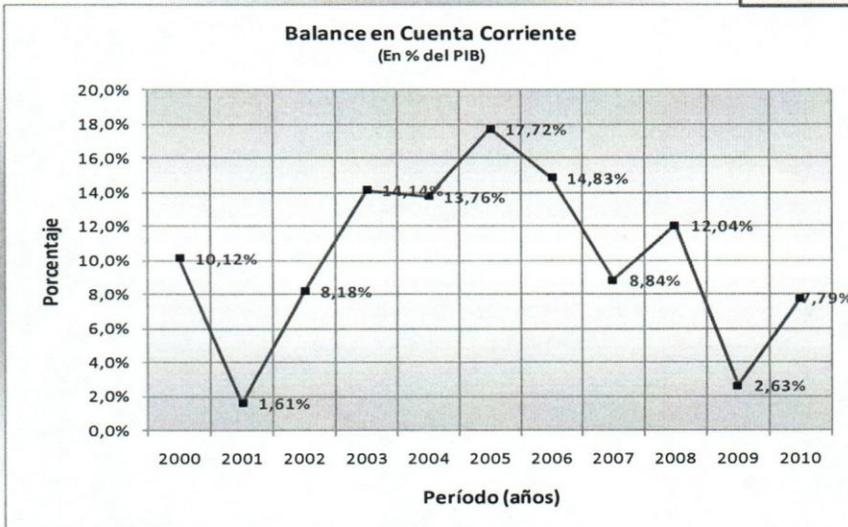


**GRAF-28**



Fuente: FMI (Word Economic Outlook Database)

**GRAF-29**

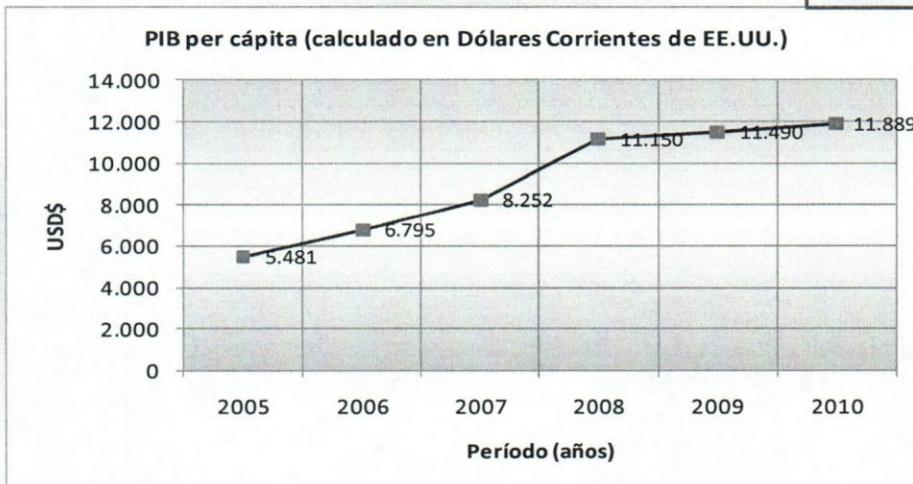


Fuente: FMI (Word Economic Outlook Database)

**GRAF-30**

Fuente: FMI (Word Economic Outlook Database)

Cifras del 2010 estimadas

**GRAF-31**

Fuente: World Bank

Cifras del 2010 estimadas

**GRAF-32**

Fuente: World Bank

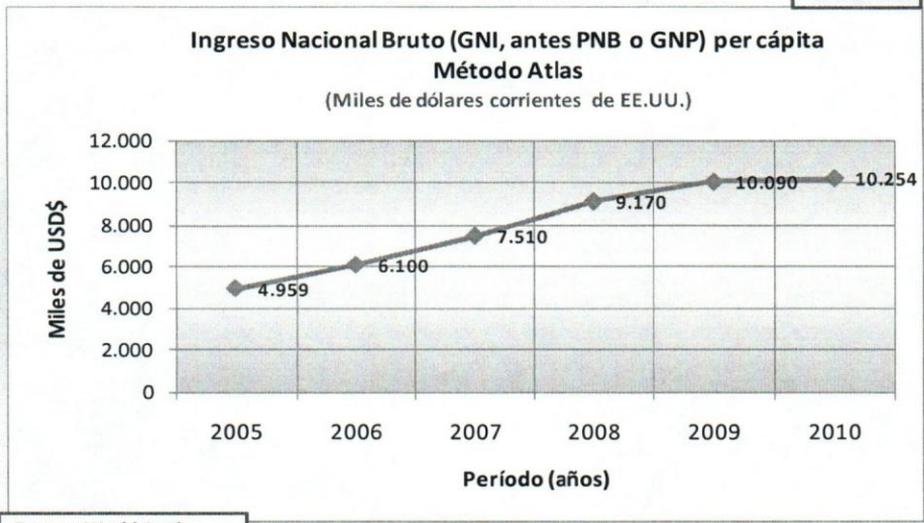
Cifras del 2010 estimadas

**GRAF-33**

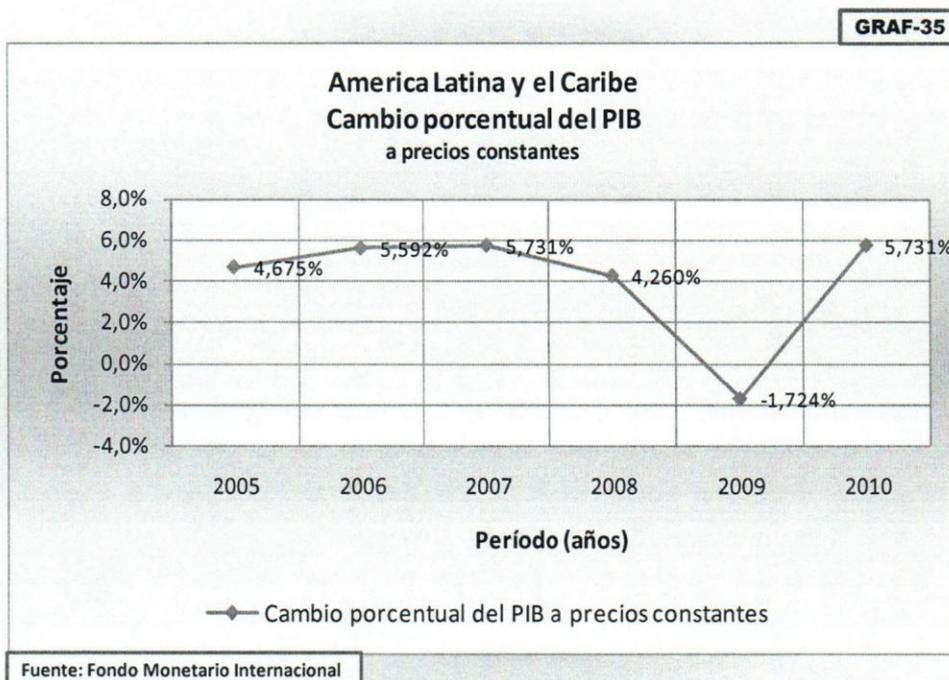
Fuente: FMI (World Economic Outlook Database)

Cifras del 2010 estimadas

**GRAF-34**



### 4.3.-Crecimiento porcentual del PIB e Ingreso per cápita de A.L. (promedios).



GRAF-36



#### 4.4.-Evaluación comparativa de la competitividad venezolana

Cuadro situación competitiva global de los países latinoamericanos en el índice ICG periodo 2006-2010 (orden alfabético).

**Tabla-4**

#### SITUACIÓN COMPETITIVA GLOBAL DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS EN EL ÍNDICE ICG PERIODO 2006-2010

Año/País	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	70	85	88	85	87
Barbados	41	50	47	44	43
Bolivia	100	105	118	120	108
Brasil	66	72	64	56	58
Chile	27	26	28	30	30
Colombia	63	69	74	69	68
Costa Rica	68	63	59	55	56
Ecuador	94	103	104	105	105
El Salvador	53	67	79	77	82
Guatemala	91	87	84	80	78
Honduras	90	83	82	89	91
Jamaica	67	78	86	91	95
México	52	52	60	60	66
Nicaragua	101	111	120	115	112
Panamá	60	59	58	59	53
Paraguay	108	121	124	124	120
Perú	78	86	83	78	73
Puerto Rico	-	36	41	42	41
R.Dominicana	93	96	98	95	101
Surinam	104	113	103	102	-
Uruguay	79	75	75	65	64
Trinidad	76	84	92	86	84
Venezuela	85	98	105	113	122
Total países	175	175	181	181	183

Fuente: Foro Económico Mundial 2010

Cuadro situación competitiva general principales países latinoamericanos por orden Índice IMD periodo 2006-2010 (orden alfabético).

**Tabla-5**

**SITUACIÓN COMPETITIVA GENERAL PRINCIPALES PAÍSES  
LATINOAMERICANOS POR ORDEN ÍNDICE IMD PERIODO 2006-2010**

<b>Año/País</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Argentina	47	51	52	52	55
Brasil	44	49	43	40	38
Chile	23	26	26	25	28
Colombia	34	38	41	51	45
México	45	47	50	46	47
Perú	-	-	35	37	41
Venezuela	53	55	55	57	58
<b>Total Países</b>	<b>58</b>	<b>58</b>	<b>58</b>	<b>58</b>	<b>58</b>

Fuente: Instituto para la Gerencia del Desarrollo (IMD) 2010

Cuadro situación competitiva general países latinoamericanos Índice Doing Business periodo 2006-2010.

**Tabla-6**

**SITUACIÓN COMPETITIVA GENERAL PAÍSES LATINOAMERICANOS ÍNDICE DOING BUSINESS PERIODO 2006-2010.**

<b>Año/País</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Argentina	170	160	102	113	113
Barbados	-	-	-	-	-
Belice	51	56	69	78	93
Bolivia	126	131	149	150	148
Brasil	122	121	126	125	124
Chile	24	28	36	40	53
Colombia	76	79	66	53	38
Costa Rica	99	105	118	117	121
Ecuador	120	123	133	136	127
El Salvador	135	130	77	72	80
Guatemala	128	118	116	112	100
Guyana	133	136	95	105	101
Haití	136	139	147	154	163
Honduras	107	111	134	133	128
Jamaica	48	50	62	63	79
México	62	43	42	56	41
Nicaragua	121	126	96	107	119
Panamá	79	81	76	81	62
Paraguay	110	112	108	115	105
Perú	78	65	53	62	46
Puerto Rico	18	19	31	35	49
R. Dominicana	114	117	110	97	86
Surinam	119	122	141	146	160
Uruguay	70	64	113	109	122
Trinidad	55	59	71	80	95
<b>Venezuela</b>	<b>144</b>	<b>164</b>	<b>175</b>	<b>174</b>	<b>170</b>
<b>Total países</b>	<b>175</b>	<b>175</b>	<b>181</b>	<b>181</b>	<b>183</b>

Fuente: Banco Mundial 2010

#### 4.5.-El Crecimiento y el Ingreso en América Latina

Cuadro crecimiento porcentual del PIB de América Latina (en moneda nacional).

Tabla-7

#### CRECIMIENTO PORCENTUAL DEL PIB DE AMÉRICA LATINA (EN MONEDA NACIONAL).

Año/País	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	8,466	8,653	6,758	0,856	7,469
Barbados	3,559	3,826	-0,180	-5,474	-0,5
Belice	4,655	1,215	3,771	0,000	2,000
Bolivia	4,797	4,564	6,148	3,357	4,041
Brasil	3,955	6,092	5,137	-0,185	7,540
Chile	4,591	4,573	3,724	-1,529	5,031
Colombia	7,114	6,254	2,731	0,830	4,689
Costa Rica	8,780	7,947	2,817	-1,069	3,800
Ecuador	4,752	2,038	6,516	0,360	2,900
El Salvador	4,217	4,328	2,433	-3,541	0,957
Guatemala	5,380	6,304	3,299	0,490	2,407
Guyana	5,127	7,021	1,976	2,997	2,925
Haití	2,249	3,343	0,844	2,885	-8,500
Honduras	6,650	6,225	3,971	-1,911	2,440
Jamaica	2,991	1,432	-0,915	-3,046	-0,131
México	4,933	3,341	1,490	-6,538	4,984
Nicaragua	4,152	3,081	2,760	-1,452	3,049
Panamá	8,528	12,113	10,117	3,007	6,203
Paraguay	4,341	6,761	5,827	-3,847	8,956
Perú	7,740	8,905	9,804	0,862	8,268
Puerto Rico	-	-	-	-	-
R. Dominicana	10,671	8,475	5,256	3,454	5,500
Surinam					
Trinidad	13,208	4,754	2,366	-3,539	1,223
Uruguay	4,325	7,462	8,535	2,858	8,498
<b>Venezuela</b>	<b>9,878</b>	<b>8,152</b>	<b>4,782</b>	<b>-3,287</b>	<b>-1,302</b>

Fuente: Fondo Monetario Internacional 2010

Cuadro comparativo PIB per cápita A.L.: (a) a precios corrientes en miles de dólares; (b) en Paridad de Poder de Compra (PPP).

**Tabla-8**

**CUADRO COMPARATIVO PIB PER CÁPITA A.L.: (a) A PRECIOS CORRIENTES EN MILES DE DÓLARES; (b) EN PARIDAD DE PODER DE COMPRA (PPP)**

<b>Año/País</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Argentina</b>	(a) 5.492,401	6.658,156	8.253,181	7.725,463	8.662,986
	(b)12.044,902	13.340,319	14.410.598	14.525,023	15.603,132
<b>Belice</b>	4.046.823	4.062.525	4.228.978	4.115.243	4.262.864
	7.705.200	7.657.702	7.942.973	7.840.927	7.894.843
<b>Bolivia</b>	1.197.235	1.352.478	1.655.585	1.707.624	1.839.749
	3.882.780	4.094.339	4.352.419	4.451.139	4.584.220
<b>Brasil</b>	5.892.806	7.281.004	8.625.581	8.220.357	10.470.898
	9.166.298	9.900.056	10.525.522	10.498.881	11.289.248
<b>Chile</b>	8.940.631	9.901.112	10.200.760	9.515.928	11.587.092
	13.064.072	13.919.321	14.607.480	14.315.758	14.982.253
<b>Colombia</b>	3.709.419	4.792.516	5.258.214	5.167.054	6.220.604
	8.023.187	8.671.853	8.995.963	9.046.456	9.445.215
<b>Costa Rica</b>	5.174.195	5.924.634	6.582.807	6.345.176	7.350.236
	9.618.325	10.473.566	10.785.316	10.564.281	10.731.913
<b>Ecuador</b>	3.080.134	3.314.277	3.899.222	3.935.258	4.295.635
	6.991.448	7.242.491	7.774.132	7.764.925	7.951.866
<b>El Salvador</b>	3.286.706	3.547.476	3.822.290	3.623.286	3.717.062
	6.861.731	7.318.911	7.608.315	7.355.422	7.442.324
<b>Guatemala</b>	2.322.560	2.556.997	2.863.226	2.687.565	2.839.029
	4.439.469	4.740.267	4.882.168	4.830.844	4.871.142

<b>Guyana</b>	1.911.036	2.277.042	2.497.321	2.670.906	2.844.299
	5.640.235	6.195.908	6.425.835	6.657.636	6.892.902
<b>Haití</b>	505.069	610.097	673.263	661.077	659.058
	1.113.662	1.165.411	1.181.291	1.206.573	1.121.803
<b>Honduras</b>	1.546.922	1.720.904	1.901.811	1.910.580	2.014.695
	4.011.046	4.298.732	4.476.029	4.344.102	4.404.697
<b>Jamaica</b>	4.483.248	4.807.998	5.024.312	4.683.709	5.055.000
	8.604.055	8.941.936	9.019.120	8.803.638	8.811.516
<b>México</b>	9.084.164	9.694.419	10.216.020	8.133.873	9.243.029
	13.414.001	14.144.172	14.545.970	13.608.819	14.265.987
<b>Nicaragua</b>	946.715	1.000.665	1.102.375	1.070.806	1.096.131
	2.712.511	2.842.201	2.946.399	2.891.956	2.969.526
<b>Panamá</b>	5.218.396	5.920.803	6.812.277	7.175.252	7.712.000
	9.202.753	10.433.324	11.532.381	11.776.045	12.397.697
<b>Paraguay</b>	1.568.196	2.025.962	2.747.129	2.264.889	2.681.644
	4.195.963	4.521.093	4.793.216	4.559.888	4.915.421
<b>Perú</b>	3.339.587	3.796.508	4.445.838	4.356.038	5.195.977
	7.093.360	7.788.782	8.606.119	8.626.198	9.281.269
<b>Uruguay</b>	5.976.923	7.206.226	9.351.286	9.420.473	12.129.724
	10.416.020	11.490.008	12.704.437	13.144.357	14.341.938
<b>Venezuela</b>	6.796.050	8.226.233	11.076.523	11.382.962	9.773.206
	11.113.204	12.129.942	12.733.035	12.183.656	11.889.466

Fuente: Fondo Monetario Internacional 2010

## CONCLUSIONES

Comencé con esta investigación preguntando por el contraste existente entre las extremadamente bajas calificaciones competitivas asignadas a la economía venezolana por los Índices de Competitividad los últimos años y las cifras de crecimiento e ingreso per cápita que sitúan a Venezuela como un país de ingreso medio-alto en el contexto internacional.

La confusión radica en que tan bajos índices dan a entender de manera casi inmediata que la economía venezolana anda muy mal comparativamente en el contexto latinoamericano y mundial. Es que el concepto de competitividad permite que esa impresión se forme en el ánimo del lector desprevenido.

A lo largo de la investigación pude determinar que la noción de competitividad es muy expresiva en un sentido general pero adolece de problemas de consistencia teórica. Por eso me propuse en trabajar al fondo la competitividad para tener una mejor idea de hasta dónde se puede llegar analíticamente. El trabajo ha sido arduo pero satisfactorio ya que a través de la noción de competitividad he podido percatar de cuestiones de gran interés. Lo primero que vale la pena mencionar es el contraste entre la situación competitivas de Venezuela con un país como Chile por ejemplo, la única economía latinoamericana que se sobrepone a las posiciones intermedias y bajas en los índices de competitividad tan comunes a los demás países

latinoamericanos. Chile supera ampliamente a Venezuela en competitividad en todos los índices. Siendo un país de menor tamaño que Venezuela su ingreso per cápita a lo largo del período evolucionó (medido en PPP) de los 13 mil dólares en 2006 a casi 15 mil dólares en 2010, mientras que el ingreso per cápita de Venezuela pasó de 11 mil dólares en 2006 a casi 12 mil en 2010. Esto quiere decir que los veinte millones de chilenos fueron más productivos (produjeron más), que los 30 millones de Venezolanos entre 2006 y 2010.

La competitividad parece significar algo concreto entonces, cosa que no pudimos apreciar al considerar el caso de Venezuela aisladamente. El de Chile, sin embargo, es un caso excepcional en América Latina. Perú, cuya población es similar a la de Venezuela y, tal como lo mostraron los índices de competitividad a lo largo del periodo, consistentemente más competitivo que Venezuela, tuvo un ingreso per cápita en 2006 de siete mil dólares para crecer hasta los nueve mil en 2010. Es decir, los casi 30 millones de peruanos no fueron tan productivos como los casi 30 millones de venezolanos entre 2006 y 2010 (produjeron menos). Sin embargo, las cifras del crecimiento económico peruano son más relucientes que las venezolanas, en más de un sentido. Primero que todo Perú experimentó una caída del PIB menor que la de Venezuela en 2009. Si algo significa crecimiento económico sostenido, Perú se acerca más a esa noción que

Venezuela: su curva de crecimiento es más estable. Luego, la competitividad puede traducirse en algo concreto también en la comparación entre Perú y Venezuela. Se podría seguir con las comparaciones pero lo que es importante resaltar es que, hasta aquí, la competitividad es susceptible de adquirir contenido, lo cual no es de extrañar ni invalida la idea central que se manejó a lo largo de la investigación: que Venezuela, pese a sus bajas calificaciones competitivas, ocupa un lugar en el comercio internacional gracias a su ventaja comparativa. Así mismo, que a la ventaja absoluta y no la competitividad corresponde el ejercicio de una fuerte incidencia sobre la economía venezolana.

Las bajas calificaciones competitivas de Venezuela serían el reflejo, más exactamente, del rezago del sector no petrolero, de su relativamente baja productividad en relación con la del sector petrolero. En este punto queremos insistir en algunos desempeños económicos del PIB, no petrolero indicando que representa más de un 70% del PIB total y que por concepto del petróleo alcanza apenas el 11%, de manera que para alcanzar el 100% falta allí incluir los impuestos netos sobre los productos, pero la primera observación es que, muy a pesar de que el sector no petrolero aporta más al PIB es el petróleo que aporta las grandes cantidades de divisas al país.

Según la encuestas realizadas por CONINDUSTRIAS, en distintos trimestres y desde varios años, demuestran que el sector manufacturero, manifiestan

que la situación en general es negativa, con un elevado deterioro en lo que respecta al mejoramiento de su situación empresarial, esto lo evidencia en la disminución de la cartera de pedidos.

Existen varias variables que son tomadas en consideración para estas medidas, tales como: producción, inventario, tiempo de trabajo asegurado, capacidad utilizada de la empresa, inversión entre otras, ayudan a realizar las estadísticas. Otro factor importante a tomar en cuenta es que la producción se restringe debido a la falta de proveedores, la incertidumbre política y social, la baja demanda, la falta de divisas y por último, un elemento nuevo, los racionamientos eléctricos.

Las conclusiones a las que llega CONINDUSTRIAS, en una escala de valor entre muy buena y muy mala los empresarios manifiestan estar entre mala y regular, ver gráficas 14 y 15, que demuestran en los distintos trimestres la apreciación tanto del sector como la situación de la empresa.

Otras variables de peso que se toman en consideración para el análisis de la situación país, es el nivel de pobreza, la inflación, la economía informal, fallas en los sistemas sociales, salud y educación. Concluyendo que muy a pesar de los grandes ingresos proveniente del petróleo las riquezas no son distribuidas entre sus habitantes y mientras existan políticas

gubernamentales polarizadas y discrecionales será muy difícil revertir la situación y lograr alcanzar niveles de competitividad mundial.

Estas variables, hacen ver a cualquier país como subdesarrollado, y es que existen unos factores internos que condicionan el subdesarrollo, es así como encontramos a la deuda externa, prestamos de dinero, como ayudas externas, para mejorar sus estructuras y producción. La dependencia tecnológica, donde al no poder generar su propia tecnología, los países se ven obligados a importarla lo que revierte el proceso en más dependencia. En fin, existen otros factores tales como, el crecimiento demográfico, deficiencia en la salud y la educación, desigualdades en intercambios comerciales, corrupción en todos sus ámbitos y sectores entre otros que de no ser corregidos hacen que el país se profundice en el subdesarrollo.

Cuando nos referimos a la competitividad encontramos que esta está directamente proporcional a la producción y que existen dos forma de analizarla. Ya que la productividad se refiere a l marco nacional e interno y tanto la manufactura como la renta petrolera contribuyen a la producción, esto en teoría, irónicamente en nuestro país sucede al contrario.

Del análisis comparativo entre los países latinoamericanos en cuanto a competitividad, crecimiento e ingreso destacan el relativamente elevado ingreso medio de la economía venezolana, pese a sus extremadamente

bajas calificaciones competitivas. Venezuela supera a América Latina en su conjunto en términos de crecimiento e ingreso. Países más pequeños, como Uruguay y Chile, muestran un ingreso per cápita superior y son más competitivos que Venezuela mientras países más grandes o similares en tamaño, como Colombia y Perú, van a la saga de Venezuela, pese a ser más competitivos.

Así lo demuestran los datos presentados en la Tabla 4, Situación Competitiva Global De Los Países Latinoamericanos En El Índice ICG Período 2006-2010., donde a simple vista observamos grandes diferencias, entre ellas, del total de países analizados ciento ochenta y tres (183). Venezuela, está en el puesto ciento veintidós (122) y sus referentes y el más cercano a nuestras fronteras, Colombia, se sitúa en el puesto treinta (30) haciendo énfasis sólo para el año 2010.

Otro de los indicadores que demuestran la situación de Venezuela con el resto de los países de la región, está en la tabla 7, Crecimiento Porcentual Del PIB De América Latina (En Moneda Nacional). Sólo para el 2010 se evidencia que ha tenido crecimiento negativo comparado con Chile, éste, sobrepaso esa cifra para el mismo año. Venezuela su crecimiento fue de (-1.302) y Chile, su crecimiento fue ha sido de (5.031).

Finalmente, cabe concluir señalando cuan expresivos son los cuadros que dan cuenta de la incidencia del sector externo sobre la economía venezolana. Son notorios los saltos del saldo en cuenta corriente a la par de la evolución del precio del petróleo. Medidos en dólares, estos saldos explican la subida vertiginosa de las reservas internacionales en momentos de elevación del precio del petróleo.

## BIBLIOGRAFIA

Arias, Fidas. (1999). *El Proyecto de investigación* (3ra ed.). Caracas: Episteme

Banco Central de Venezuela – Indicadores del PIB consultado en:

[http://www.bcv.org.ve/excel/5\\_2\\_4.xls?id=332](http://www.bcv.org.ve/excel/5_2_4.xls?id=332)

Balestrini, Miriam. (2006). *Como se elabora el proyecto de investigación* (7ma ed.). Caracas: Consultores Asociados.

Conindustria (Enero 2010) Encuesta de Coyuntura Trimestral

Conindustria (Marzo 2010) Encuesta de Coyuntura Trimestral

Conindustria (Junio 2010) Encuesta de Coyuntura Trimestral

Conindustria (Septiembre 2010) Encuesta de Coyuntura Trimestral

Conindustria (Diciembre 2010) Encuesta de Coyuntura Trimestral

Conindustria (Marzo 2011) Encuesta de Coyuntura Trimestral

Fita, A. (2006). *El modelo de inserción y la posición competitiva de los países en transición de la Europa Central en el actual entorno global*. Tesis Doctoral. Universitat de Barcelona.

Francés, A., Enright, M. y Scott, E. (1996). *Venezuela: El reto de la competitividad*. Caracas: IESA.

*El petróleo no contribuye con el PIB* (2008) portal de noticias, Noticias 24 Horas – Venezuela. Consultado en:

<http://economia.noticias24.com/noticia/149/>

Hernández, R., Fernández-Collado C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (4ta ed.). McGraw Hill Interamericana.

Krugman, Paul. (1996). *Pop internationalism*. Londres y Nueva York: The Mit Press.

Krugman, Paul. (1996). *Making Sense of the competitive debate*. Revista Oxford Review of Economic Policy 3(12), 17-25

Krugman, Paul. (1996). *The myth of Asia's miracle*. Revista Foreign Affairs 6 (73), 62-78.

Krugman, Paul. (1994). *Competitiveness: A dangerous obsession*. Revista Foreign Affairs 2 (73), 28-44.

Mc Arthur, J. y Sachs, J. (2001). *The growth competitiveness index: Measuring technological advancement and the stages of development*. [On-line]. Disponible en:

[www.cid.harvard.edu/archive/cr/pdf/2001growth\\_competitiveness.pdf](http://www.cid.harvard.edu/archive/cr/pdf/2001growth_competitiveness.pdf)

*Los Países Desarrollados y Subdesarrollados*, La Enciclopedia Del Estudiante Tomo 12 - Geografía del Mundo A-Z - Enciclopedia Espasa Calpe Portal Planeta Sedna tomado de:

<http://www.portalplanetasedna.com.ar/paises.htm>

Padilla R. (2006). *Instrumentos de Medición de la Competitividad*. CEPAL sede subregional México. [On-line]. Disponible en [http://www.eclac.org/mexico/ ...](http://www.eclac.org/mexico/...) - eclac.cl

Porter, Michael. (1996). *Ser competitivos: nuevas aportaciones y conclusiones*. Barcelona: Deusto

Porter, Michael. (2006). *Estrategia y ventaja competitiva*. Barcelona: Deusto.

Porter, Michael y Ketels C.(2007).*Building the microeconomic foundations of prosperity: Findings from the BCI Report 2007-8*. [On-line]. Disponible en: [https://members.weforum.org/pdf/Gcr/GCR\\_2003.../BCI\\_Chapter.pdf](https://members.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_2003.../BCI_Chapter.pdf)

Sachs, Jeffrey. (1998). *Unlocking the mysteries of globalization*. Revista Foreign Policy.97-111

Sachs, J. y Warner, A. (1995).*Natural resource abundance and economic growth*. Cambridge M.A.: National Bureau of Economic Research. *NberWorking Paper* 5398. [On-line]. Disponible en: JD Sachs... - NBER working paper, 1995 - papers.ssrn.com

Thurow, Lester. (1999). *Building Wealth: The new rules for individuals, companies and nations*. Revista AtlanticMonthly6 (283), 57-69