América Latina tras el auge de los recursos naturales

BOLETÍN INFORMATIVO TECHINT EN BASE A LA CONFERENCIA DE **ANDRÉS VELASCO**
Universidad de Columbia, miembro de SCL Partners, ex Ministro de Finanzas de Chile (2006-2010).

I. INTRODUCCIÓN

América Latina ha disfrutado en la última década de condiciones externas favorables extraordinarias que han empujado el crecimiento de la economía, en un contexto de estabilidad política y macroeconómica nunca antes visto en el continente. La región, caracterizada históricamente por tener un comportamiento pro-cíclico, ha demostrado resiliencia a lo largo de la crisis de Lehman-Brothers pudiendo resistir sin crisis financiera los extremos vaivenes que soportó la liquidez internacional.

El contexto externo ha sido tan favorable que puede asimilarse a lo que uno de los historiadores económicos más importantes de la región, Carlos Díaz Alejandro, definió bajo el término de *Nirvana*. La mención de este nombre respondía a un conjunto de circunstancias que se creían inimaginables en el siglo XX y que liberaría a los entonces países subdesarrollados de su sufrimiento. En efecto, este *Nirvana* ha permitido que muchos hogares puedan superar su situación de pobreza, al mismo tiempo que ha generado el terreno para el fortalecimiento de la clase media en la región.

CUADRO 1

País	Crecimiento estimado 2014 (1)*	Crecimiento estimado 2015 (2)*	Crecimiento estimado 2014 (3)**	Crecimiento estimado 2015 (4)**	Diferencia entre (3) y (1)	Diferencia entre (4) y (2)
Argentina	0,5	1,0				
Brasil	1,8	2,7	0,7	1,2	-1,1	-1,5
Chile	3,6	4,1	2,5	3,5	-1,1	-0,6
Colombia	4,5	4,5	4,8	4,8	0,3	0,3
México	3,0	3,5	2,6	3,9	-0,4	0,4
Perú	5,5	5,8	4,1	5,5	-1,4	-0,3
Uruguay	2,8	3,0	2,8	3,2	0,0	0,2
Venezuela	-0,5	-1,0	-1,0	1,0	-0,5	2,0

* WEO, Abril 2014.
** Para Brasil los datos corresponden al Focus - Relatório de Mercado del 22 de Agosto de 2014.
Para Chile los datos corresponden a la Encuesta de Expectativas Económicas de Agosto de 2014.
Para Colombia los datos corresponden al Informe Sobre Inflación de Junio de 2014 (analistas locales).
Para México los datos corresponden a la Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado de Julio de 2014.
Para Perú los datos corresponden a la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas de Julio de 2014 (analistas económicos).
Para Uruguay los datos corresponden a la Encuesta de Expectativas Económicas de Agosto de 2014.
Para Venezuela los datos corresponden al Informe Sobre Inflación de Junio de 2014.

Ahora bien, las últimas tendencias económicas indican que esta era está llegando a su fin. Se espera que *(i)* la regularización en la liquidez internacional a partir de finales del 2015, *(ii)* el menor crecimiento de la demanda de China y *(iii)* la fortaleza del dólar, debiliten las cotizaciones de las *commodities* que exporta América Latina al mundo. El *Cuadro 1* muestra el crecimiento esperado por parte de la región según el FMI en abril 2014 respecto de los últimos pronósticos.

Es bajo este contexto que en este artículo se busca en primer lugar dar algunas hipótesis acerca de cuáles han sido los motores del crecimiento en ésta década, luego se ubica a la pasada década dentro de una visión histórica de largo plazo de la región, y finalmente se esbozan algunas pinceladas acerca de cuáles son los principales desafíos de América Latina para este nuevo período que queda por delante junto con ideas para mejorar nuestras economías. La pregunta clave es cómo seguir creciendo más allá de las *commodities*.

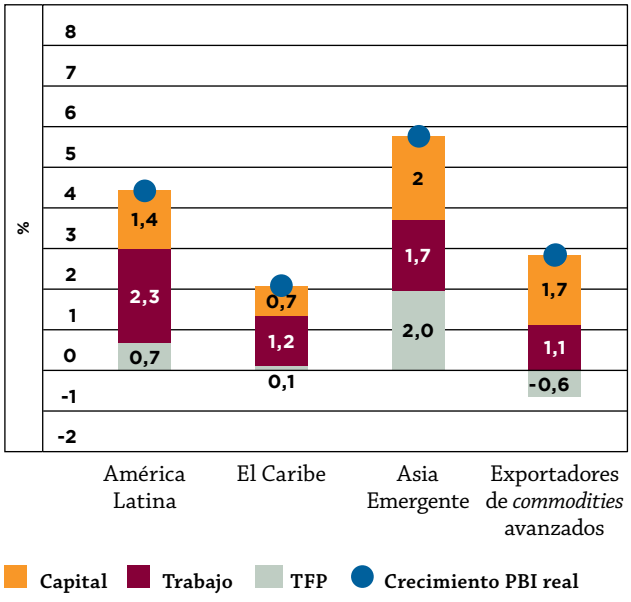
AMÉRICA LATINA: LEJOS DE LA FRONTERA DE PRODUCTIVIDAD

La evolución de Asia ha sido notable con un crecimiento que no estuvo impulsado sólo por *cheap labour* (bajos salarios) o por elevada tasa de inversión de capital, sino también por incrementos en la productividad. El *Gráfico 1* demuestra cómo la distribución de las fuentes del crecimiento es relativamente simétrica para este grupo de países.

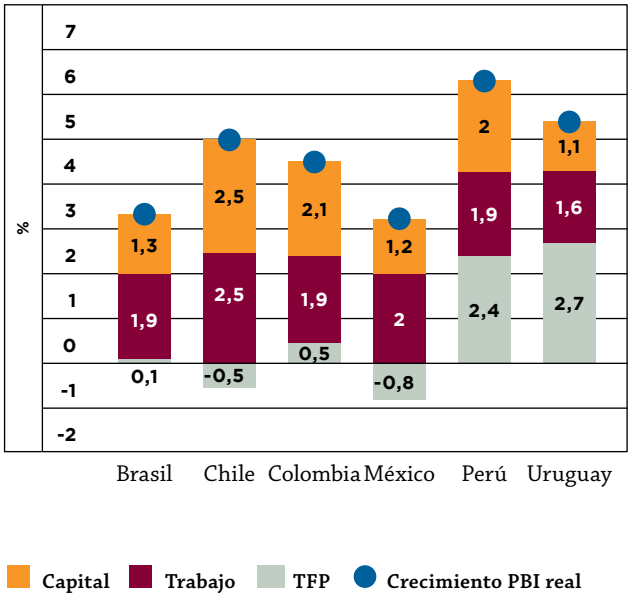
En contraparte el crecimiento de América Latina, entre los años 2003-2012, es explicado principalmente por una mayor utilización del factor trabajo y, un poco menos, del capital. El aumento de la TFP (productividad total de los factores) ha aportado sólo el 16% del crecimiento, menos que los países asiáticos pero más que los desarrollados. No obstante, cuando se desglosan los números de la región se observa que los países que han impulsado a la TFP han sido principalmente Perú y Uruguay. El papel de la productividad es clave a mediano plazo en tanto permitirá a la región sostener tasas de crecimiento sin necesidad de depender del auge de las materias primas o de la mera acumulación de *stock* o del incremento en la utilización de factores de producción.

GRÁFICO 1

Contribución al crecimiento real de PIB 2003-2012
Promedio anual, %



América Latina. Contribución al crecimiento real del PIB 2003-2012
Promedio anual, %



A modo de mostrar el retraso en esta área el *Gráfico 2* exhibe el PIB per cápita y la TFP de los países de la región respecto a la de EE.UU.

El país de la región que más se aproxima a EE.UU. en términos de productividad es Chile (76,6%) y luego Costa Rica (75,5%), mientras que Brasil y México se ubican por debajo del 60% y el promedio total de la región es de apenas 51,8%.

El *Gráfico 2* sólo muestra un momento en particular. Es importante analizar también cuál ha sido la evolución en el largo plazo (desde la década del 60) de la TFP, por lo cual el *Gráfico 3* muestra cuáles han sido los países que se han acercado a la frontera, es decir cuya TFP ha crecido más que la de EE.UU. entre 1960 y 2006.

El único país latinoamericano que aparece es Chile, el cual ha podido recortar en un 19% la brecha de productividad respecto a EE.UU. Los países que más productividad han ganado han sido claramente los asiáticos y algunos de Europa. Dado que todo examen tiene sus aprobados y reprobados, se procede a exhibir el *Gráfico 4* de aquellos que no han podido seguir el paso de la TFP de EE.UU.

Como se puede apreciar, lamentablemente este gráfico incluye a la mayoría de los países de la región. Las caídas más importantes, no sólo por variación sino por importancia, han sido las de Argentina (-35%), México (-31%) y Venezuela (-47%). Brasil se ha mantenido relativamente constante respecto a EE.UU., hecho que si bien no es positivo muestra que al menos ha podido desempeñarse mejor que sus vecinos.

GRÁFICO 2

2006, PIB per cápita y TFP como % de EE.UU.

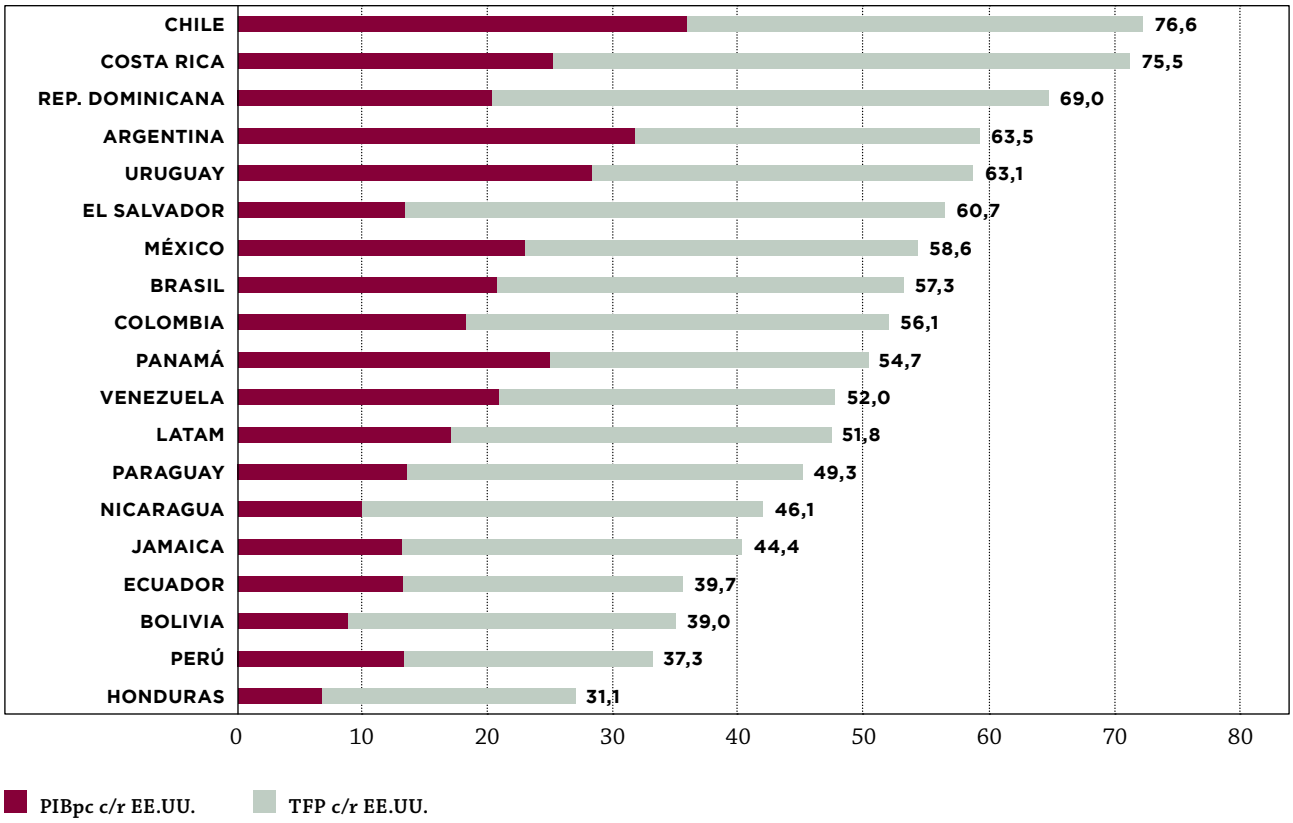
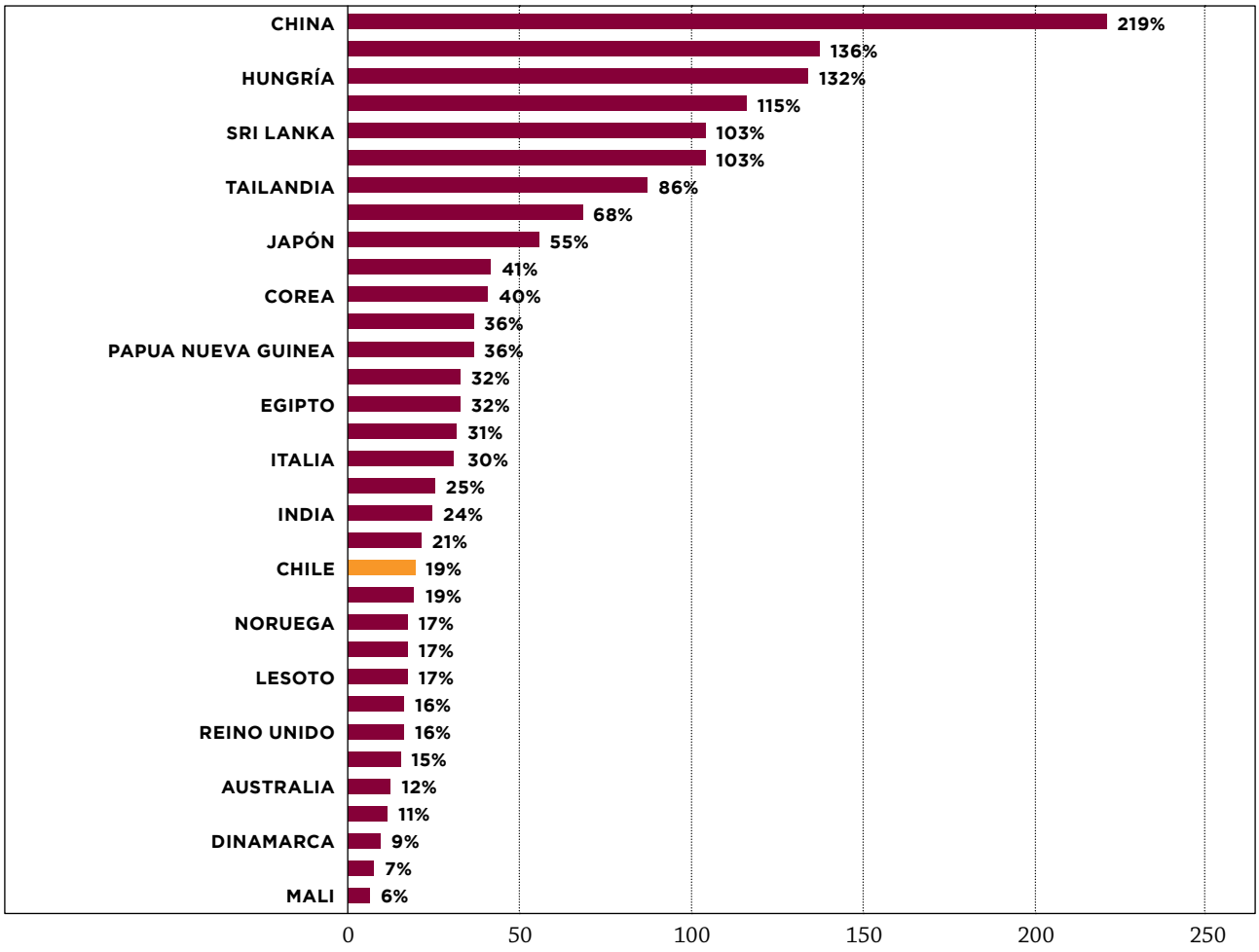


GRÁFICO 3

Aumento respecto a los EE.UU. (1960-2006)

En porcentaje



Nota: Los datos corresponden a ganancias en productividad por sobre o por debajo de las ganancias de productividad de los EE.UU.

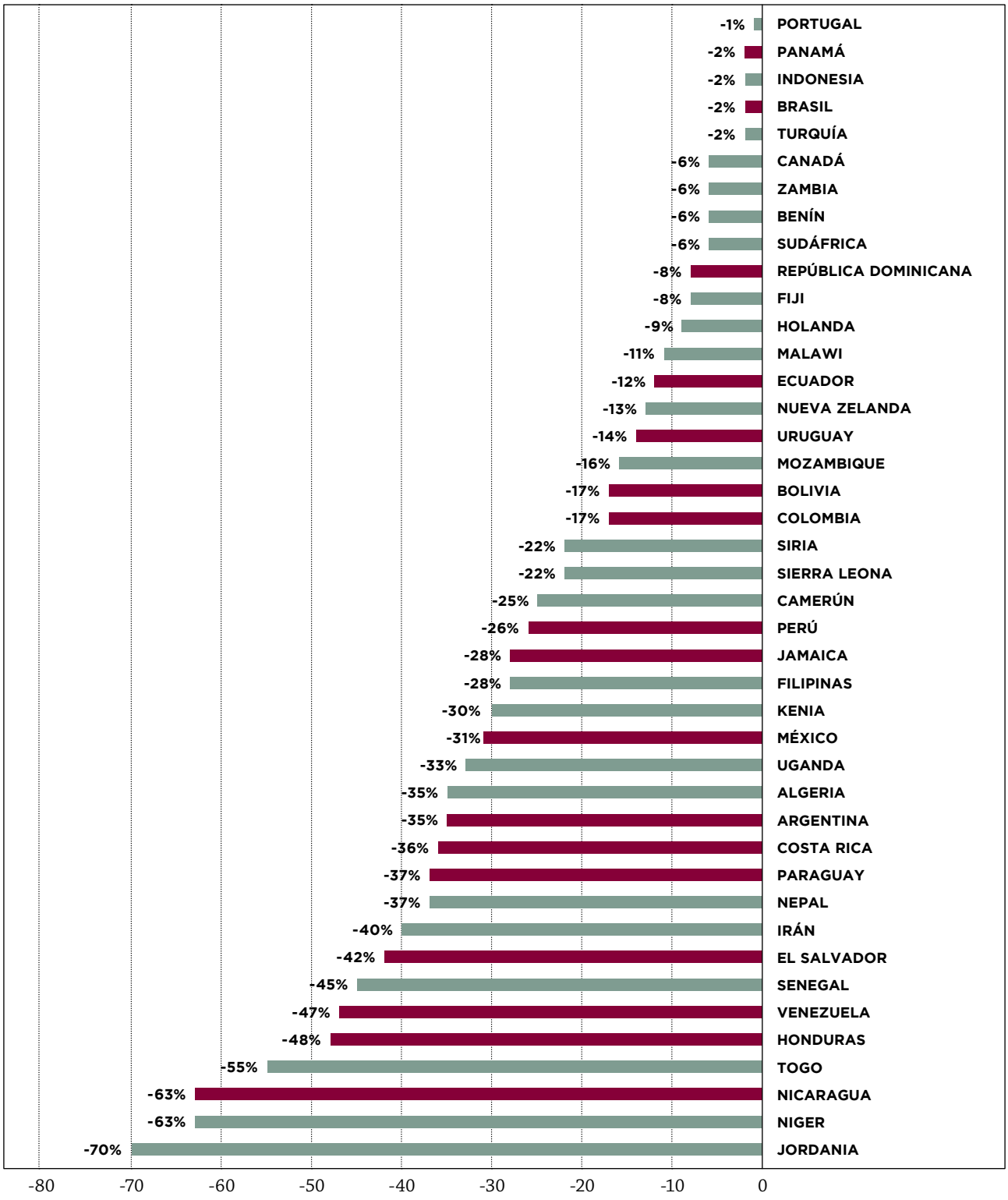
Retomando el análisis de Chile que ha sido una de las naciones con mejor desempeño en términos de productividad, en especial a partir de las reformas de la década del 80, también se aprecia un problema a largo plazo.

En lugar de utilizar como referencia a EE.UU. se comparará con Australia, un país que posee un parecido mayor a Chile. Australia es también un país minero, alejado de los mercados internacionales en términos de distancia y con una población relativamente reducida, por lo que quizás esta comparación es aún más interesante y relevante que la de EE.UU. Los datos del *Gráfico 5* son claros en señalar cómo 50 años después la brecha de producto per cápita entre ambos países sigue siendo del 40%.

GRÁFICO 4

Disminución respecto a los EE.UU. (1960-2006)

En porcentaje



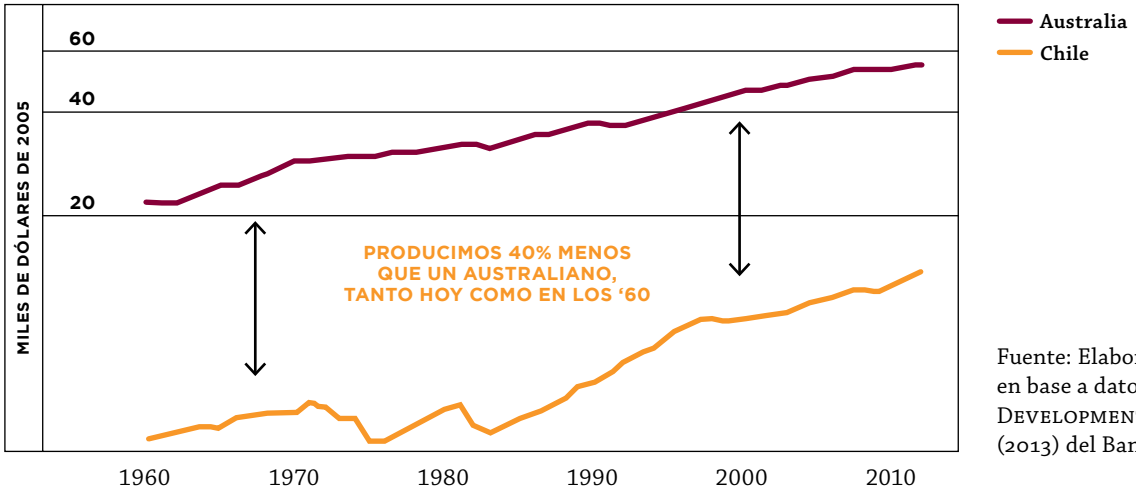
Es decir, en el largo plazo incluso el país más exitoso de la región produce un 40% menos que su contraparte australiana.

Ahora viene quizás la pregunta más importante pensando en el futuro: ¿Va a sostenerse este incremento en las tasas de inversión y en la productividad? A continuación un ejercicio de que ocurriría con la tasa de crecimiento de la región si la tasa de inversión y la productividad retomarán los niveles promedio 2000-2012:

Tal como lo muestra el *Gráfico 6,* si eso sucediera, la región experimentaría un descenso notable en sus tasas de crecimiento, con la única excepción de México. Cabe aclarar, que México hoy en día es una economía que ha dejado ya de ser dependiente de la producción petrolera, por lo que no se ha visto beneficiada por el auge en los precios de las *commodities*.

GRÁFICO 5

PBI por persona en edad de trabajar

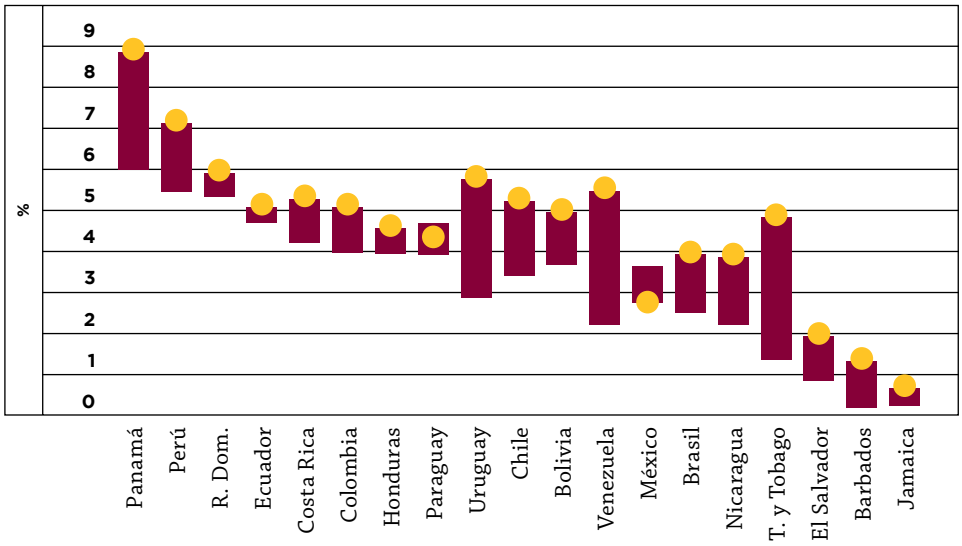


Fuente: Elaboración propia en base a datos del World Development Indicators (2013) del Banco Mundial.

GRÁFICO 6

América Latina. Rangos de crecimiento del *output* potencial (2013-2017)

Promedio anual, %



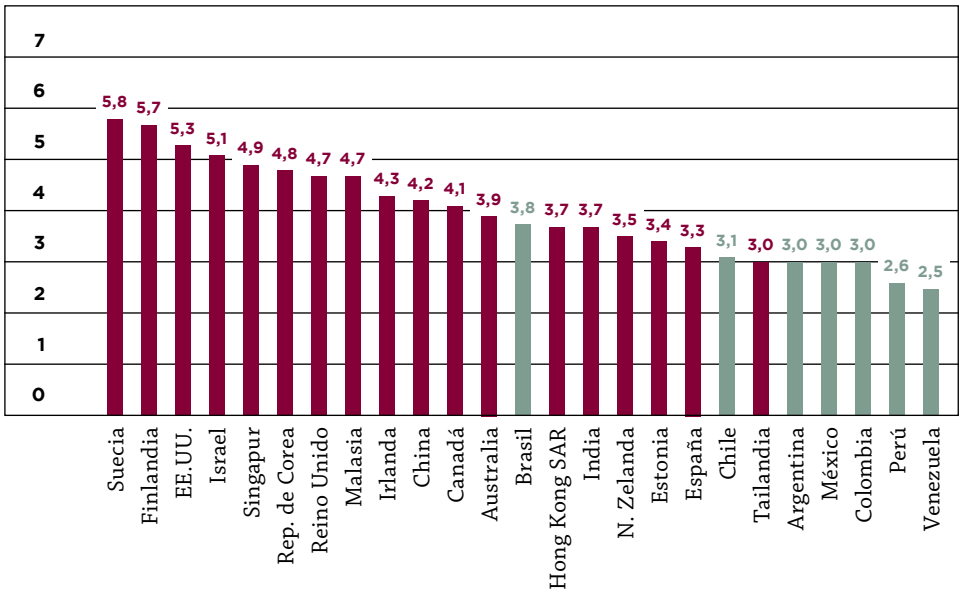
Fuente: Sosa *et al.* (2013).

PRODUCTIVIDAD Y EMPRESAS PRIVADAS: TAMBIÉN ESTÁN EN DEUDA

El crecimiento de la productividad está vinculado al entorno macro, a la aplicación de políticas públicas, pero también es bueno recordar que en una economía de mercado aquellos que al final acumulan capital y se vuelven más productivos no son los burócratas sino las empresas. De esta forma es posible preguntarse si existe también parte de responsabilidad transferible a las empresas. Esta pregunta es de difícil respuesta, pero para intentar esbozar algún indicio se recurrirá a la evaluación vía encuestas que hacen los propios empresarios, en el Foro Económico de Davos, que se publica en el *World Competitiveness Report*(Reporte mundial de competitividad).

GRÁFICO 7

Las empresas latinas necesitan más I+D...

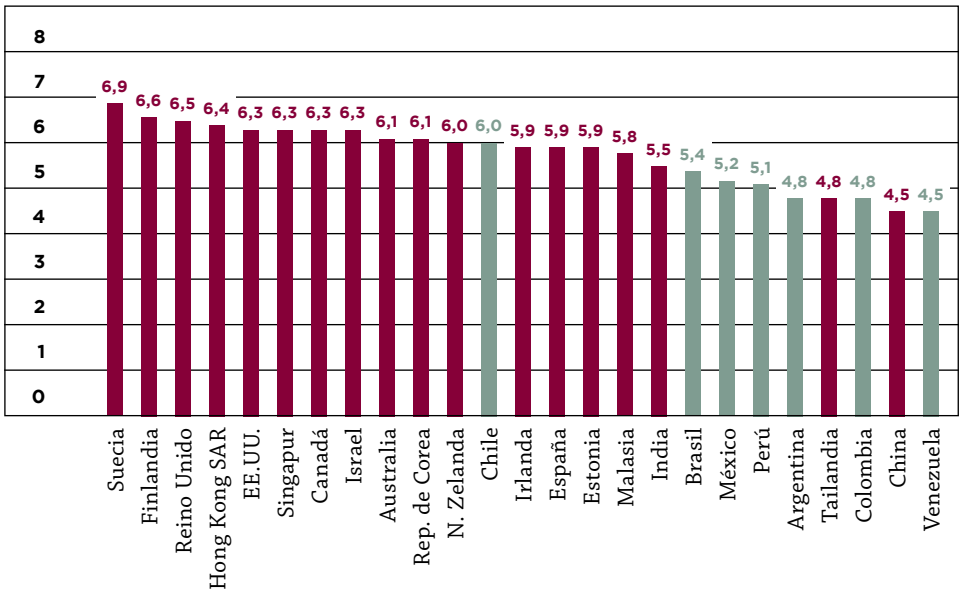


1 = nada
7= mucho

Fuente: WCR 2013.

GRÁFICO 8

...y adoptar las tecnologías más recientes



1 =ausente
7= ampliamente disponible

Fuente: WCR 2013.

Dicho reporte pregunta –en una escala de uno a siete– cuánta investigación y desarrollo hacen las empresas en el país en cuestión. No sorprende que los países líderes sean Suecia, Finlandia, Estados Unidos, Israel, Singapur, Corea, Reino Unido, etc.

Las barras verdes representan los países de América Latina: Brasil es primero con 3,8, es decir, reprueba; Chile es el segundo con 3,1 y todo el resto de los países tienen tres o menos.

Es decir que según los empresarios –nótese que no se le pregunta a sindicalistas, ni a académicos, ni a políticos– las empresas de la región tienen una mala nota en su actitud frente a la innovación.

Otro tema relevante es la utilización de tecnologías disponibles. A Chile le va razonablemente bien, en una escala de uno a siete le dan un seis; Brasil un cinco y fracción; el resto de los países en torno al cuatro o al tres.

Si bien hay muchas otras preguntas posibles respecto al comportamiento de las empresas, casi todas cuentan la misma historia. Por lo tanto si existe un problema de productividad, evidentemente tiene que ver con políticas públicas, pero también con ciertas prácticas gerenciales de gestión, de investigación y desarrollo.

Es posible argumentar que la volatilidad propia de la región impide, inhibe o limita ciertas prácticas empresariales, pero salvo excepciones la estabilidad macro ha sido y sigue siendo uno de los principales campos en donde avanzó la política económica de la región. Por lo que es necesario entender que el problema es diferente y más profundo, y que la estabilidad macro es sólo una de las condiciones necesarias para la evolución de la productividad.

FALTA DE DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA

Según los estudios de Rodrik y Hausmann aquellos países que son ricos poseen la característica de una estructura productiva que cambia con rapidez. Una forma sencilla y rápida, aunque algo sesgada, de observar la estructura productiva de un país es analizar sus exportaciones.

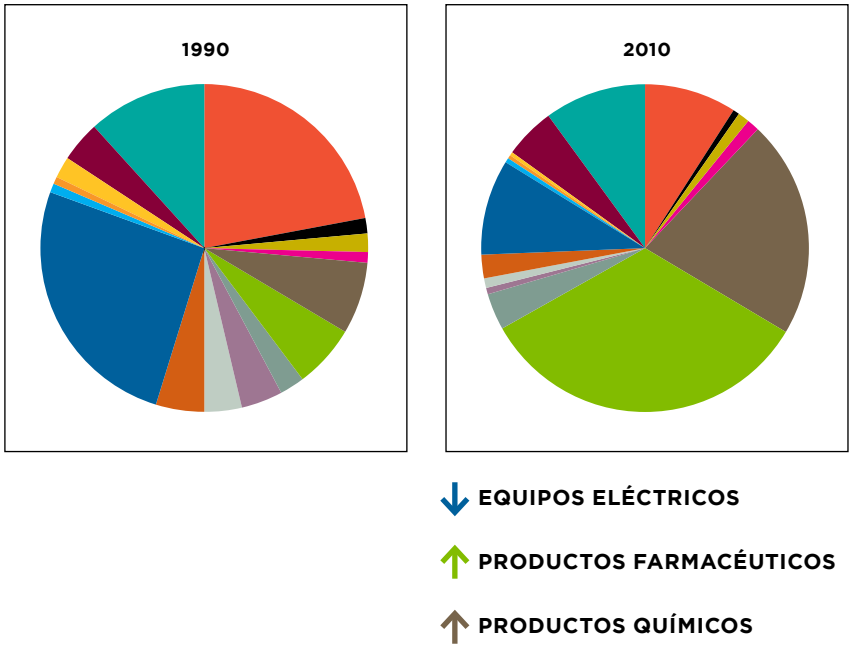
Irlanda es un país que ha avanzado mucho en términos de desarrollo y productividad en las últimas décadas. En 20 años cambió radicalmente su canasta exportadora. En los años 50 Irlanda exportaba ovejas, carne, leche, lana, etc. En los 60 y 70 se volvió un exportador de equipos eléctricos, de los 90 en adelante básicamente es uno de los países más importantes en materia de *software* en inglés y de productos farmacéuticos.

Si se toma el caso de México, se trata de un país que se tiende a describir como petrolero, aunque ya ha dejado de serlo. Actualmente México es un país integrado a la cadena de valor de los Estados Unidos y Canadá, cambio muy vinculado al acuerdo de libre comercio. Un auto comprado en Detroit no está hecho íntegramente en EE.UU. en realidad probablemente fue hecho en Guadalajara o en Monterrey. El *Gráfico 10* muestra con extrema claridad cómo la porción de torta que depende del petróleo se redujo fuertemente al mismo tiempo que aumentaron sideralmente las ventas externas de manufacturas industriales. No obstante, es necesario aclarar que los valores de exportación incluyen también los componentes importados, y luego re-exportados, por lo que no existe una relación necesariamente proporcional con la exportación de valor agregado.

Considerando el caso de Chile, el país de América Latina que más ha crecido en términos de TFP respecto a EE.UU., así como uno de los que detenta una buena posición en los ranking de *World Competitiveness Report* (Reporte mundial de competitividad) es posible ver como la participación de los minerales se ha casi duplicado. Si bien, gran parte de esta dinámica es por efectos precios y no de cantidades, la realidad es que se incrementa la concentración en la canasta exportadora de Chile.

GRÁFICO 9

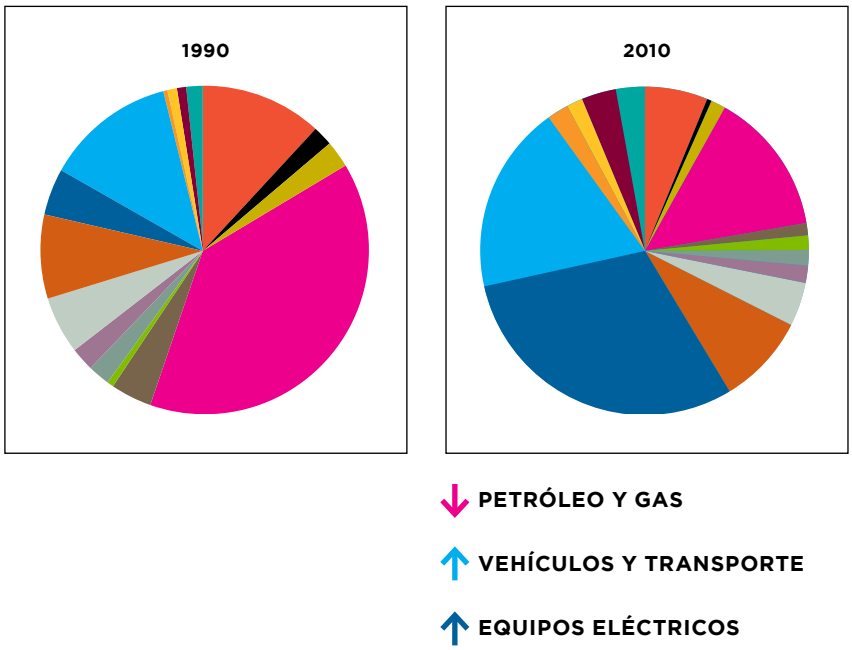
Irlanda, cambio estructural



Fuente: WITS, World Bank.

GRÁFICO 10

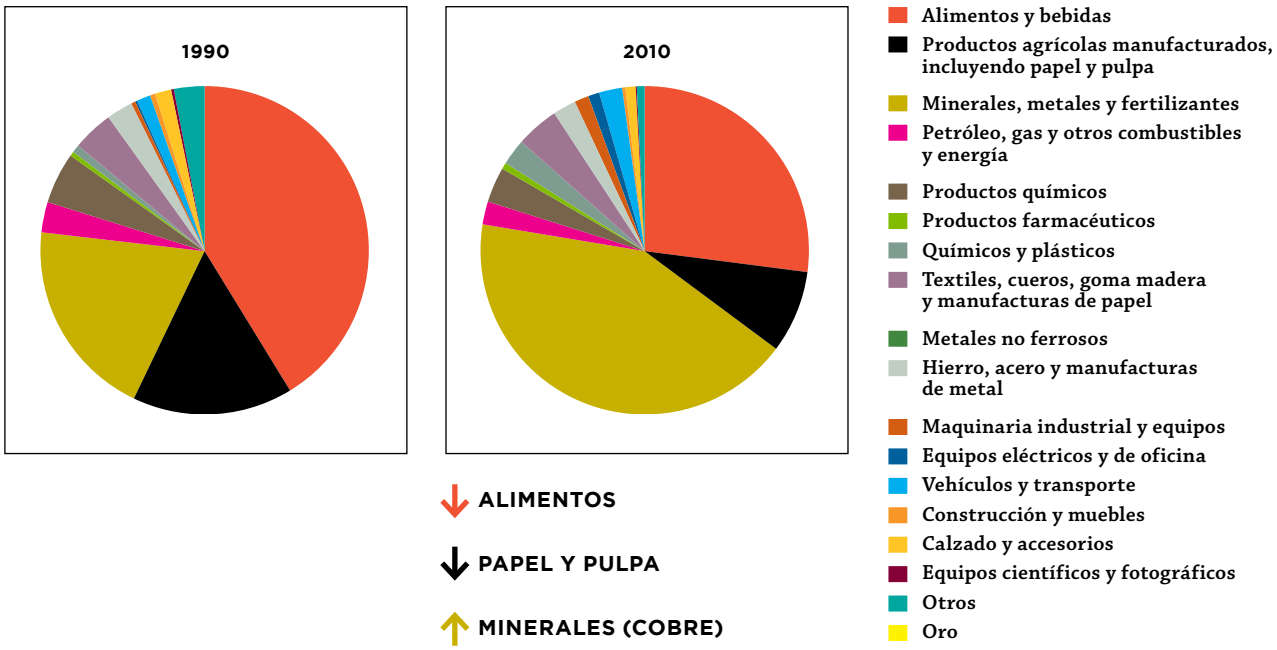
México, cambio estructural



Fuente: WITS, World Bank.

GRÁFICO 11

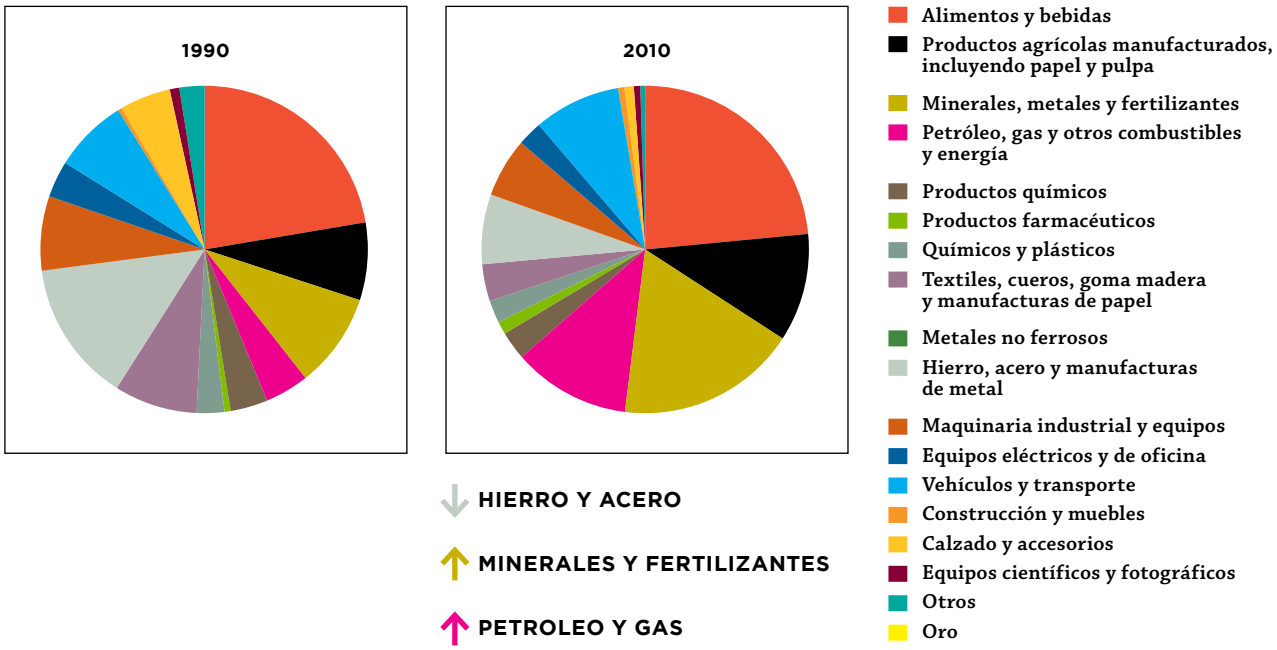
Chile, ausencia de cambio estructural



Fuente: WITS, World Bank.

GRÁFICO 12

Brasil, ausencia cambio estructural



Fuente: WITS, World Bank.

Una de las principales conclusiones de este análisis es que el único país en el que se observa cambio estructural en su canasta exportadora en América Latina es México, un poco en El Salvador y la República Dominicana, pero en Sudamérica prácticamente nada.

Hausmann y Rodrik se dedicaron a tratar de explicar estadísticamente los factores que determinan el crecimiento de un país. Obviamente se trata de explicar en virtud de una gran cantidad de factores, pero añaden también otro factor: un índice de diversificación productiva o de diversificación exportadora. Ellos demuestran que en general los países que son más diversificados crecen más, de donde se desprende una situación adversa para el crecimiento de los países de la región en los años venideros.

TRATANDO DE EXPLICAR LA FALTA DE DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA

La diversificación productiva y el cambio en la estructura económica tienen como principales escollos las fallas de coordinación entre los agentes, los problemas de información asimétrica y de aplicación *(enforcement)* de contratos. Estos problemas difícilmente son solucionables sólo a partir de la acción autónoma del mercado, sino que es necesaria la intervención activa e inteligente por parte del Estado. Considerando dichos escollos, a continuación se hace un diagnóstico de la región:

1) Derechos de propiedad, *self-discovery* e innovación: La innovación es una tarea de extrema utilidad para la sociedad, pero no siempre es un buen negocio para el emprendedor o innovador. El problema no es sólo que la actividad de innovación requiere de comprometer inversión con resultado incierto (tiene más riesgos que otras actividades), sino la dificultad de apropiarse de la renta que genera esa innovación. Esta capacidad implica la cesión de patentes o derechos al innovador, pero no todas las innovaciones son pasibles de ser patentadas.

Consideren por ejemplo, la introducción del kiwi en Chile, actualmente el segundo productor del mundo de kiwi. En los años 80, en medio de la crisis económica, un agricultor del valle central, que había quebrado, quería desarrollar un producto nuevo. El destino hizo que se fuera de vacaciones a Wellington en donde probó kiwis. Al notar que el campo de Nueva Zelanda tenía similares características al campo de Chile, optó por llevar semillas, además de gastar bastante dinero en investigación y estudios para analizar la factibilidad de explotar ese producto en su campo. El agricultor tuvo éxito durante los primeros seis meses. Sin embargo, al no poder patentarse la siembra de kiwi en Chile, su vecino lo imitó. ¿Cuánto pagó el vecino en investigación y desarrollo? Cero. De esta forma en tres años Chile pasó de no producir ningún kiwi a ser el segundo productor del mundo, el precio mundial de esa fruta colapsó y el productor que originalmente había gastado tiempo, y dinero haciendo la investigación quebró por segunda vez.

En este ejemplo se aprecia con claridad cómo la innovación del kiwi produjo un beneficio social a los productores que pudieron empezar a plantarlo, así como a los consumidores –aunque no sea el foco de preocupación en este momento–. También se observa cómo el innovador seguramente vaya a pensar dos veces antes de intentar hacer algo parecido, muy probablemente la próxima vez decida no gastar dinero en innovación sino puede apropiarse de sus frutos. Queda claro como el sistema de mercado por sí sólo no incentiva a que los individuos innoven, al menos en ciertas áreas.

En este caso en particular se necesita del Estado. Ya sea participando directamente en los gastos en investigación para próximos cultivos, o sea permitiendo la creación de un mecanismo legal de asignación de derechos para descubrimientos de esta clase.

2) Fallas de coordinación: La coordinación implica que agentes diferentes actúen en forma conjunta para cumplir un objetivo que beneficie a ambos. Puede ser público-privada o privada-privada.

Un ejemplo cercano al campo económico sería probablemente el turismo: nadie va a construir un hotel si no hay manera de llegar hasta allí, pero nadie va a instalar una empresa de buses si no llega a ninguna parte, tiene que haber necesariamente un hotel primero. Al mismo tiempo hay un problema de coordinación entre lo público y lo privado, porque el intendente de una región no va a hacer caminos que no llevan a ninguna parte. Pero nadie va a poner un hotel si no hay un camino que pueda llevar al mismo. Por lo tanto, hay un espacio bastante grande para ejercer la coordinación público-privada o la coordinación privada-privada. Una coordinación exitosa permite el surgimiento de industrias que requieran economías de complementariedad, de *cluster* o de aglutinamiento.

El problema reside en la asimetría en la información. La coordinación es difícil de llevar a cabo por motivos de desconfianza: la falta de información acerca de si el otro va a cumplir su parte del acuerdo o si se puede instrumentar un contrato que elimine esa desconfianza.

ALGUNOS MITOS

Erróneamente se cree que America Latina es una región rica en recursos naturales. Dicho diagnóstico ha llevado a su vez a creer que por tanto no es necesario elaborar una política de desarrollo productivo. Al supuestamente ser ricos en recursos naturales, las economías de la región deben basar su producción en estos recursos.

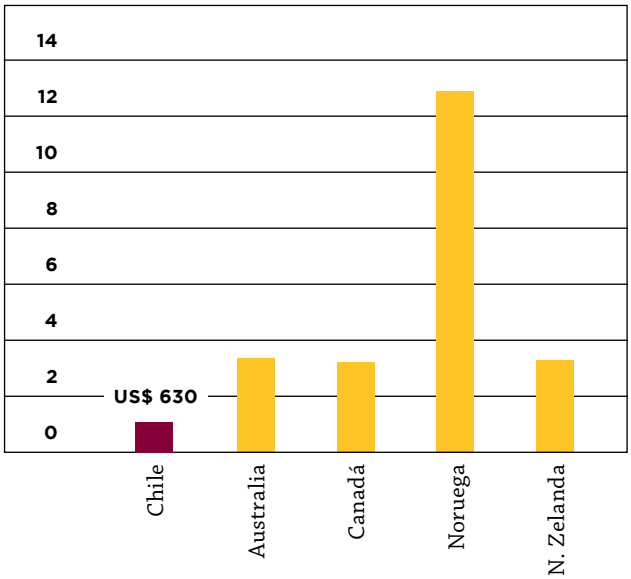
Volviendo a utilizar a Chile como ejemplo, se ha tendido a creer que es un país inmensamente rico en recursos naturales. Pero esto no es del todo cierto si consideramos que Chile exporta mucho menos que otros países. Si además se observan, por ejemplo, las exportaciones de servicios de países que también son ricos en recursos naturales –como Canadá, Australia, Nueva Zelanda– resulta que estos exportan aún mucho más.

Si se exhibiera el *Gráfico 13* no para servicios sino para bienes, el resultado sería idéntico. Es decir, Australia exporta cuatro o cinco veces más de bienes manufacturados per cápita que Chile, Noruega 14 veces más y así sucesivamente.

GRÁFICO 13

Exportaciones de servicios per cápita

(múltiplos respecto a Chile)



La región no es tan rica en recursos naturales como se cree, donde además la abundancia de estos recursos no imposibilita que sea posible diversificarse productivamente. Al menos ésa es la lectura que se desprende de la experiencia de países que realmente son ricos en recursos naturales.

Por otra parte existen ejemplos de países que producen bienes con alto valor agregado sin ser productores del bien primario. Italia es el país cafetero por excelencia y carece por completo de plantaciones de café, lo mismo Suiza con el chocolate. Es decir, ser productor del bien primario no es un requisito para poder agregar valor en un sector.

Por su parte, Chile es el principal productor de cobre del mundo y contaba con tres o cuatro conglomerados que producían tubos de cobre, de los cuales durante los últimos tres años han quebrado tres. Es decir, la paradoja está en que Chile está a punto de dejar de ser un productor de tubos de cobre a pesar de ser el principal productor de cobre del mundo y de tener una economía más o menos estable.

¿QUÉ HACER? UNA AGENDA A FUTURO

En el punto anterior se ha visto que no es ni condición suficiente ni necesaria ser productor del bien primario para diversificarse. Considerando el diagnóstico, es necesario esbozar algunas propuestas para revertir los problemas de productividad en América Latina.

En primer lugar, una condición necesaria para un crecimiento productivo sano es una micro y una macro razonablemente ordenadas. No va a haber diversificación productiva si la economía está desordenada, si hay problemas macro, si hay problemas micro, controles de precios, o si el país está en default, etc.

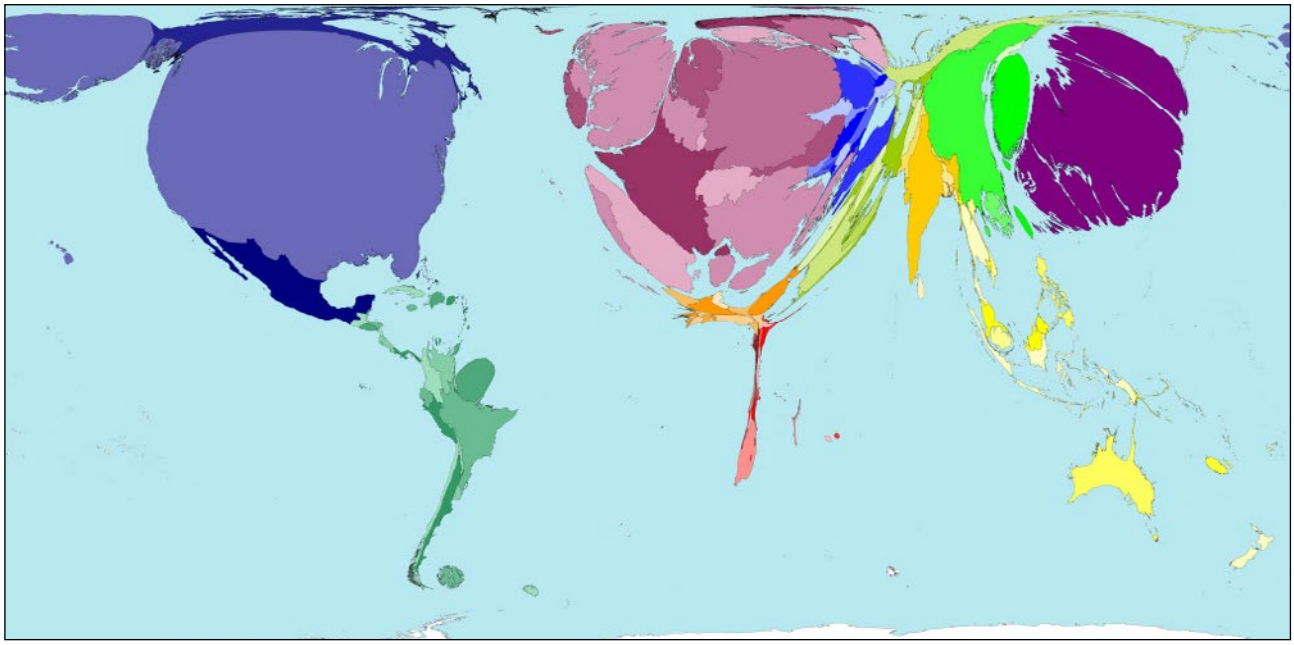
Luego, existen políticas de promoción productiva, que no son las políticas de los 60 y que pueden facilitar algún grado de crecimiento y de diversificación. Es posible argumentar que hay potencialmente una estrategia de estímulo de desarrollo productivo que no cae en los errores de los 60. Es decir, que no es estatista ni capturable, que es disciplinada y que puede ayudar a la diversificación productiva. Ciertamente no es sencillo, sino que hay peligros, riesgos y temas que a la gente la pueden inquietar, pero es posible. A continuación se exhibe un cuadro sobre las principales diferencias entre las políticas tradicionales y una política industrial moderna.

Proteccionismo (p. ej. los '60)	**Política industrial moderna**
Foco en el mercado interno	Foco en el mercado externo
Sin potencial de escalar	Con potencial de escalar
Sin disciplina de mercado	Disciplina inteligente de mercado
Énfasis en subsidios a precio y/o crédito	Bienes públicos complementarios, masas críticas, demandas sofisticadas
Todos preocupados de renovar proteccionismo; *lobby* para capturar	Creíble y difícil de capturar

En un reciente trabajo de Rodrigo Wagner y Andrés Velasco sobre propuestas para el desarrollo industrial se identifican dos tipos de problemas a resolver: uno de demanda y otro de oferta.

GRÁFICO 14

¿A quién vender? En un círculo de 200 mil km en Mendoza... ...hay sólo un 2% del PBI Mundial. En un mismo círculo, Alemania, Canadá o China tienen 20%.



Es importante entender que un problema de demanda está asociado a la escala a nivel industrial: un proyecto para producir 10 mil unidades puede ser rentable, mientras que para producir 1.000 unidades probablemente no lo sea.

La pregunta es cómo se adquiere escala, hecho que no es nada fácil en América Latina, entre otras cosas por el tamaño de nuestras economías. A continuación se exhibe el *Gráfico 14:* es el mundo ponderado por PIB.

Si ubicamos Mendoza como el centro de una circunferencia con un radio de 2.000 kilómetros, vemos que el círculo sólo abarca el 2% del PIB mundial. Si se realiza el mismo ejercicio en Canadá o en Europa o en Asia, se acumula más de 20% del PIB mundial. Es decir, tener escala en esta región es difícil, entre otras cosas, porque el tamaño del mercado es reducido al no ser muy ricos. Ciertamente se puede vender más lejos, pero ello implica mayores costos fijos y hundidos. De esta forma adquirir escala es clave.

Por el lado de la oferta existen muchas restricciones, las cuales a veces tienen que ver con capitales humanos específicos, con cómo crecen las empresas y dejan de ser pequeñas empresas para ser grandes, o con la infraestructura.

Una idea que resulta útil de destacar es la posibilidad de utilizar los sistemas de compras públicas de modo algo más innovador, tal como hace la Unión Europea. Sería factible pensar que se pueden montar instituciones que de modo neutro y colegiado manejen el tema. Por ejemplo el Estado de Chile gasta 22.000 millones de dólares al año en bienes. Del total, se podrían destinar 2.000 millones a compras innovadoras, las cuales por *n* años le darían escala a una empresa. Es decir que le permitirían crecer, mejorar, afianzarse de modo que al año n+1 salen al mundo y ya no necesitan del Estado.

Otro tema a considerar es que todos los acuerdos de libre comercio con el norte –NAFTA o Unión Europea– tienen capítulos de compras públicas. Esto implica que una empresa puede ir a Canadá y participar en igual-

dad de condiciones en licitaciones públicas. Pero los costos que implica participar de una licitación pública, dado que la misma requiere un cierto *know-how,* idioma, abogados, burocracia, frena las posibilidades de que una empresa sola lo haga. Todo esto es también un problema de escala dado que ir sólo es muy costoso, pero ir en grupo es más factible.

Es necesario hacer una mención especial a las cadenas de valor. Observando el mundo de los últimos 25 años ¿Cuáles son los países de ingresos medios que realmente despegaron en materia de diversificación productiva y de incremento de ingresos? Primero los países que están cerca de China. Un ejemplo de cadena de valor es el IPhone en donde reza la siguiente leyenda: *"Designed in California, assembled in China"*. Es decir que no es *hecho en China,* sino que hay partes y piezas de Vietnam, de Camboya, de Malasia, de Tailandia, de Hong Kong, de Indonesia, etc. Todos esos países prosperaron junto con China y son parte de su cadena de valor. Por otro lado en Europa, países como Eslovenia, Eslovaquia, la República Checa, Hungría y Polonia tienen en común que son básicamente productores de partes y piezas para Alemania.

Retomando ahora un caso de América Latina, México ya no es un país petrolero porque hoy en día es básicamente un productor de partes y piezas electrónicas o automotrices para los Estados Unidos. Por el contrario, el problema de América del Sur es que no forma parte de nada. La excepción ha sido el trabajo que hacen las multinacionales. Consideremos por ejemplo el caso de una naviera que se instaló en Chile.

La principal naviera del mundo decidió venir a hacer *containers* en Sudamérica porque por los patrones de comercio había *containers* que viajaban llenos en una dirección de Sudamérica al Asia y vacíos en la otra. Por lo tanto era eficiente producirlos y mandarlos llenos. La empresa se instaló en Chile. Una vez que se instala en Chile, hay toda una cadena de temas muy cercanos al corazón de esta empresa, toda una cadena de valor vinculada al acero, a los planos, a todo tipo de cosas que estaban empezando a morir en Chile pero que empezaron a revivir con la instalación de una multinacional importante.

Por otro lado está el tema de cómo crecen las empresas. América Latina, al igual que Italia, es un continente de empresas familiares. Pero se sabe que las empresas familiares en algún momento deben dejar de serlo y es justamente esa transición la que es muy difícil de hacer en América Latina, entre otras cosas porque hay poca presencia de instrumentos como *private equity* o *venture capital.* La intervención de fondos de inversión del exterior en estas empresas puede ser un buen medio para la profesionalización de su *management* y su crecimiento. Luego, el fomento de este tipo de operaciones podría ser parte de una política industrial para el desarrollo

El asunto del capital humano específico puede ilustrarse a través del proyecto de instalación de un Centro de atención al cliente de General Electric en Viña del Mar para atender a toda la costa Este de Estados Unidos. El proyecto contemplaba emplear a 1.000 programadores e ingenieros y desde allí atender en tiempo real a todos los clientes de la costa Este de los Estados Unidos, considerando entre otros aspectos que Santiago tiene la misma hora que Nueva York, Miami, Filadelfia o Boston. Se había elegido el lugar, las telecomunicaciones eran buenas, el aeropuerto estaba cerca y la macro estable, pero nunca se hizo la inversión. ¿Por qué? Porque se necesitaban no solamente 1.000 ingenieros y programadores, sino 1.000 ingenieros y programadores que fueran perfectamente bilingües. Al cabo de dos años de búsqueda el proyecto se realizó en Manila, que no tiene buena macro, que no es seguro, que tiene mal clima, que no está en el mismo huso horario, pero la gente habla inglés.

Hay muchos insumos específicos para ciertos sectores y muchas veces existe el problema del huevo y la gallina: no están los insumos porque no está la demanda, pero no está la demanda porque no están los insumos (aquí nuevamente se observa la importancia de las fallas de coordinación).

¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE EL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO?

La discusión realizada en este artículo no solamente es importante por razones de eficiencia económica, sino que también lo es porque en América Latina existe un serio problema de desigualdad. Esté problema se encuentra muy vinculado a la ausencia de trabajos estables y de calidad, especialmente para mujeres y jóvenes.

La participación laboral en América Latina es relativamente baja, dicho de modo más riguroso, la tasa de empleo, el porcentaje de las personas en edad de trabajar es baja y lo es en toda la región. Es especialmente bajo entre las mujeres, pero no sólo entre ellas. Segundo, en este continente muchas cosas están mal distribuidas y una de ellas, es el acceso al empleo.

En el *Gráfico 15* se observan la tasa de empleo por decil para Chile; Brasil; Argentina; Uruguay y México. La primera conclusión que se puede obtener es que el 10 por ciento más pobre de la población tiene tasas de empleo extremadamente bajas.

No trabajan o porque buscaron trabajo y no lo encontraron o porque abandonaron y dejaron de buscar. Pero el dato básico es que no tienen trabajo. No es posible arreglar el problema de la desigualdad al menos que se resuelva el problema del empleo y este no va a ser posible exclusivamente creando trabajos en el sector de servicios.

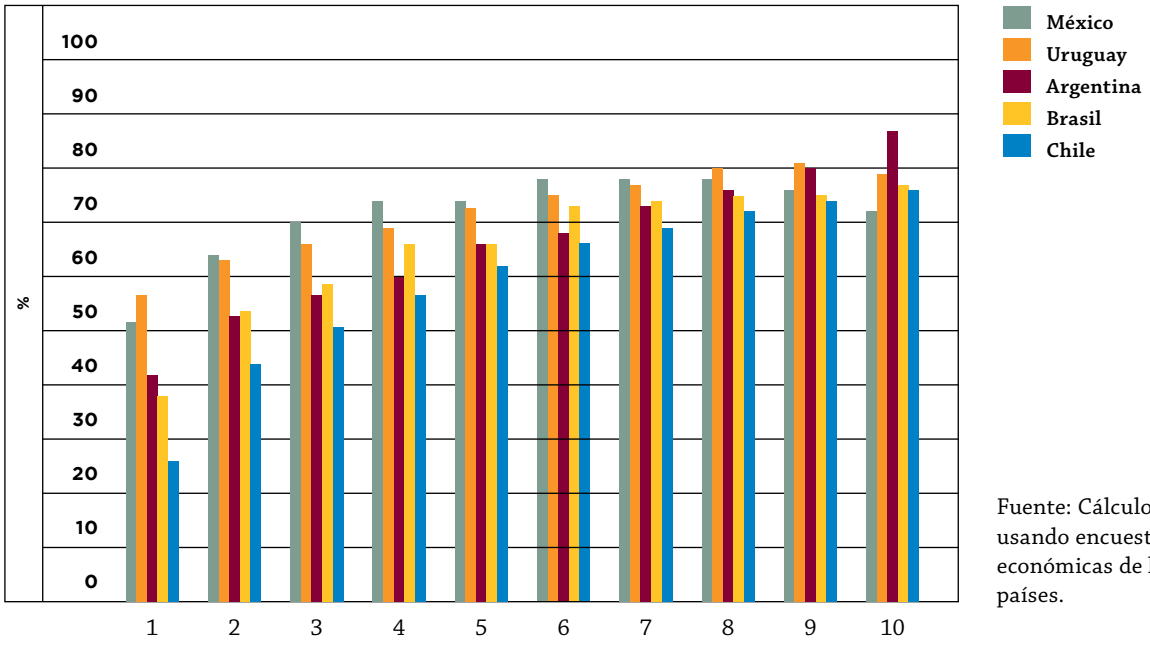
Estos individuos trabajan en general en servicios de baja productividad, que rara vez logran crecer. Entonces rápidamente se encuentran condenados a trabajos inestables, de baja productividad y baja remuneración. Si no es posible resolver este tema no se mejorará nunca el problema de la desigualdad de ingresos.

Hay problemas clásicos de legislación laboral, pero también hay sin lugar a duda un tema de demanda. Es decir, América Latina no posee una estructura productiva que permita tener trabajos apropiados para este tipo de personas y por lo tanto o las remuneraciones son bajas o la tasa de empleo es baja o ambas cosas a la vez.

GRÁFICO 15

La desigual distribución del empleo

Tasa de empleo por decil de ingreso



Fuente: Cálculos propios usando encuestas económicas de los distintos países.

Existen razones de fondo de índole política y social para tomarse en serio la agenda de diversificación productiva, más allá exclusivamente del guarismo del crecimiento. La próxima década no será fácil para la región porque se combinarán dos situaciones. Primero la región va a vivir en un entorno menos amigable y eso ya dificulta la labor. Segundo, está el hecho de poseer sociedades más empoderadas, medios de comunicación más activos, ciudadanos más exigentes, hecho que es bueno, pero también genera tensión entre economías que andan más lentas y ciudadanos que esperan más. No será fácil administrar esa tensión. Se requerirá de buenas políticas, de no caer en el populismo y la demagogia que han sido tan típicas de la región.