La competitividad y las políticas para impulsarla

Daniel Chudnovsky y Diego Ubfal

El Dr. Andrés López reemplazó al Dr. Daniel Chudnovsky en su exposición en el Seminario









Daniel Chudnovsky es Director del Centro de Estudios para la Transformación (CENIT) y profesor de la Universidad de San Andrés.

Diego Ubfal es Investigador del CENIT.

Andrés López es investigador del CENIT y Profesor de la Universidad de Buenos Aires.

En los últimos veinte años la noción de competitividad se ha convertido en objeto recurrente de discursos políticos y ha sido colocada como uno de los tópicos salientes de la agenda pública a nivel internacional. Sin embargo, la falta de precisión del concepto de competitividad junto a la consiguiente dificultad para modelar los factores que lo determinan, han generado que la literatura sobre la competitividad de las naciones no haya encontrado un lugar destacado en la corriente principal de la teoría económica.

La ausencia de una teoría consensuada sobre la competitividad de las naciones ha motivado la existencia de una plétora de definiciones aisladas y una gran diversidad de políticas recomendadas a partir de las mismas. Sin embargo, en los últimos años se ha intentado delimitar el concepto de competitividad, ligándolo a la noción de productividad. En particular, se comienza a percibir que las preguntas formuladas en la literatura sobre competitividad no difieren de aquellas que prevalecen en los campos del crecimiento y desarrollo económico, por lo que tampoco van a diferir en gran medida las políticas recomendadas para alcanzar los objetivos comunes.

La primera sección de este trabajo estará destinada a resumir brevemente el camino que ha recorrido la literatura de competitividad hasta comenzar a encontrarse explícitamente asociada a la literatura de crecimiento económico. Posteriormente, en la segunda sección, discutiremos los recientes avances en el campo del crecimiento económico con el objeto de compararlos con aquellos que han venido desarrollándose en el ámbito de la competitividad. De esta manera, podremos observar la multiplicidad de factores que deben ser tenidos en cuenta para esbozar una agenda de políticas, así como la dificultad para encontrar evidencia empírica robusta que permita distinguir a nivel agregado cuáles podrían ser las políticas específicas que fomenten el crecimiento y la competitividad de los países.

Teniendo en cuenta lo anterior, la tercera sección estudiará los efectos de factores más desagregados. Por un lado, destacaremos la importancia de ciertas políticas horizontales, con énfasis en la evidencia empírica del impacto de programas públicos específicos. Por otra parte, teniendo en cuenta que la literatura de crecimiento y la de competitividad también han coincidido en la importancia de los fundamentos microeconómicos, centrándose en los trabajos sobre clusters, realizaremos una reflexión sobre estos aportes. Finalmente, la cuarta sección presentará las conclusiones del trabajo.

1. El significado de la competitividad

Una simple búsqueda por Internet en el buscador Google, indica que la palabra *competitiveness* aparece en nada menos que en 28.600.000 documentos, mientras que *economic growth* lo hace en 30.300.000. Cuando buscamos cuántos trabajos publicados contienen en su título esas palabras, remitiéndonos a la base de datos JSTOR y al campo de economía, obtenemos 59 artículos para competitividad (de los cuáles sólo 14 son artículos publicados a partir de 1990), mientras que 2.260 son los artículos que incluyen crecimiento económico en su título. Si pudiéramos afirmar que los anteriores son indicadores del uso de los conceptos en cuanto categorías de la vida cotidiana y categorías de la ciencia económica respectivamente, resultaría interesante notar que como categoría informal el concepto de competitividad es usado el 94% de las veces que lo es el de crecimiento económico, mientras que como categoría científica su estudio sólo asciende al 2,6% del anterior.

Si bien el análisis del párrafo previo dista de brindar una conclusión rigurosa, refleja el hecho conocido de que la noción de competitividad se encuentra casi tan difundida como la de crecimiento económico, aunque la teoría económica se ha centrado casi con exclusividad en el segundo concepto. El escaso tratamiento otorgado a la competitividad en la corriente principal de la teoría económica puede atribuirse a su difusión inicial en las escuelas de negocios ligada al ámbito de las firmas, la escasa precisión del concepto y la dificultad para modelarlo.

El concepto de competitividad comenzó a ser ampliamente difundido por las escuelas de negocios, las cuales colocaron el énfasis en la competencia entre las firmas por mercados y recursos y asociaron la competitividad de las mismas al objetivo de incrementar la cuota de mercado a escala local y mundial. Si bien el inicial hincapié en los factores de costos y precios como fuentes de competitividad fue cuestionado, poco a poco fueron introduciéndose otras fuentes de competitividad y correspondientes estrategias que podrían ser adoptadas por las firmas para incrementar su cuota de mercado.

Por ejemplo, Ferraz et al. (1996) destacan que los factores relevantes diferirán de acuerdo al sector en que se encuentre cada empresa. Las estrategias basadas en la reducción de costos resultan fundamentales en sectores caracterizados por productos homogéneos, mientras que en el caso de sectores caracterizados por la diferenciación del producto, las firmas compiten sobre la base del atractivo de su producto o el valor del mismo para los consumidores, siendo relevantes los factores ligados a la innovación, las capacidades técnicas, productivas y comerciales y los recursos estratégicos. A su vez, cuando se enfrentan mercados segmentados, las estrategias exitosas habrían de basarse en la flexibilidad productiva, centrándose en la rapidez de entrega, la calidad y la habilidad para llegar al mercado. Mientras que en los sectores con alta intensidad tecnológica la estrategia clave consistiría en la innovación y los factores de competitividad relevantes serían las capacidades de investigación y desarrollo, de aprendizaje tecnológico y el acceso a los mercados de capital de riesgo.

De esta manera, el concepto de competitividad a nivel firma adquiere cierto consenso teórico. Sin embargo, cuando se busca trasladarlo al ámbito nacional, comienzan las dificultades. La definición más citada de competitividad a nivel nacional es la siguiente:

"La competitividad es el grado en el que una nación puede, en un mercado libre bajo condiciones justas, producir bienes y servicios que superen el examen de los mercados internacionales, mientras que simultáneamente conserve y expanda el ingreso real de sus ciudadanos." Report of the US Presidential Commission on Industrial Competitiveness (1985).

Esta definición conjuga dos aspectos relacionados que se repiten en la mayoría de las definiciones de competitividad adoptadas posteriormente. Por un lado, la competitividad es asociada al desempeño comercial exitoso y, por el otro, es vinculada a un incremento del empleo y de los ingresos reales que aumente el bienestar de los individuos.

Partiendo de la noción de competitividad a nivel firma, los primeros enfoques de la competitividad nacional habían puesto eje casi exclusivo en el desempeño comercial, y la importancia de ganar cuota de mercado mundial. Aun más, basándose en los supuestos de competencia perfecta, ausencia de externalidades, mercados completos, información perfecta y acceso universal a la tecnología sin costos de adaptación; el énfasis se había centrado en los aspectos de competitividad ligados a los costos, o la denominada competitividad precio[1]. Es principalmente sobre este enfoque a donde apuntaron las críticas de Krugman[2].

Krugman (1994) plantea que no puede afirmarse que las naciones compitan en un juego de suma cero como sí lo hacen las firmas. Más allá de cuestionar la analogía entre firmas y naciones, que como afirma Cohen (1994) era una estrategia de los discursos políticos más que una idea académica, Krugman tiene en mente el mecanismo de las ventajas comparativas por el cual todos los países se verían beneficiados al especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuvieran ventajas comparativas. Si este mecanismo prevaleciera, con mercados eficientes, argumenta que la asignación de recursos sería la óptima y por ende todo intento de política de competitividad que buscara alterarlo podría ser perjudicial para el bienestar de la nación.

Cuando el supuesto de mercados eficientes es dejado de lado, las políticas de competitividad comienzan a cobrar validez teórica. Como señalan, entre otros, Stiglitz (1997) y Lall (2001), los supuestos mencionados anteriormente suelen violarse con frecuencia en los países en desarrollo. El primero menciona el rol que en ese caso pueden cumplir las políticas industriales para aprovechar los efectos de derrame en el campo tecnológico y en el de la comercialización, donde privan las fallas de información; la posibilidad de aprovechar rendimientos a escala cuando los mercados de capitales de riesgo brillan por su ausencia, de enfrentar fallas de coordinación cuando hay complementariedades estratégicas generadas por la presencia de activos específicos o la negociación estratégica en el mercado asimétrico de transferencia de tecnología. Mientras que el segundo señala la posibilidad de movilizar recursos hacia actividades con mayor retorno, cuando se observan costos de aprendizaje, vínculos o la posibilidad de aprovechar economías de aglomeración.

Estos factores comenzaron a ser considerados por autores evolucionistas y neoschumpeterianos, aunque no hay evidencia empírica definitiva que compruebe su validez. Los debates sobre la competitividad estructural sumaron a la competitividad precio otros factores. Por ejemplo, Fagerberg (1988) y Fagerberg et al. (2005) incorporan la competitividad tecnológica, en capacidad de adaptación y en la composición de la demanda como factores relevantes para explicar la competitividad de una nación.

Estos enfoques hacen notar el hecho de que existen dos grupos de factores que son exógenos a las decisiones de las firmas. Por un lado, los factores sistémicos correspondientes al entorno general son externalidades para las empresas, e influyen en su competitividad determinando a su vez qué tipo de fuentes de competitividad habrán de desarrollar. Por otra parte, los factores calificados como estructurales o sectoriales sólo pueden ser influidos parcialmente por las firmas ya que se relacionan con la estructura del mercado en el que operan. De esta manera, como ya afirmaban Chudnovsky y Porta (1990), no es posible referirse a la competitividad nacional como una mera suma de la competitividad de las firmas, en la medida en que hay factores que van más allá del dominio de las mismas.

[1] Asociar la competitividad a un aumento en los costos laborales unitarios fue un producto de los supuestos de este enfoque. Además, permite una definición sencilla y concisa del concepto. Quizás por ello la sigan utilizando trabajos con prestigio académico como por ejemplo Alesina y Perotti (1997).

[2] Ver Krugman (1994, 1996a, 1996b).

Esta idea es explotada por el enfoque de la competitividad sistémica, formulado por los investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo de Berlín, que se basa en la interacción de cuatro niveles del sistema: micro, meso, meta y macroeconómico[3]. El mismo destaca que la competitividad no surge espontáneamente al variar el contexto macroeconómico, ni solamente proviene del nivel microeconómico, sino que la misma es *"producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermedias y la capacidad organizativa de una sociedad"* (Esser et al, 1994).

[3] *Para una reseña más detallada de las distintas visiones del concepto de competitividad puede consultarse Ubfal (2004).*

No es difícil encontrar una analogía entre el enfoque de competitividad sistémica con teorías del cambio económico, por ejemplo ver North (2005). Siguiendo esta idea, en el nivel meso quedarían incluidas las instituciones (entendidas como reglas formales, normas informales y su aplicación) que establecen las reglas de juego y son el centro de la estructura de incentivos, contando con la función de reducir la incertidumbre y permitir la interacción entre el nivel macro, que estará constituido por las políticas y sus características y el micro, en el que se encontrarán las organizaciones (jugadores que dan forma al cambio institucional). Por su parte, el nivel meta comprenderá las creencias y valores de la sociedad que además de constituirse en el elemento que determina la dependencia histórica al dar forma a las instituciones presentes; se distingue porque determina las construcciones mentales que permiten a los agentes del nivel micro interpretar las condiciones macro y meso de una forma particular, generando acciones distintas aun cuando las anteriores condiciones fueran idénticas.

La interacción de los distintos niveles del sistema pasa a determinar la competitividad de una nación, y de esta manera el concepto de competitividad se aleja del desempeño comercial para concentrarse en el objetivo de incrementar el ingreso per cápita de los ciudadanos. Precisamente, la crítica más relevante de Krugman reside en que el crecimiento de los ingresos reales surge de la evolución de la productividad que depende, básicamente, de factores domésticos y no de la competencia internacional. Para Krugman *"en una economía poco abierta al comercio internacional,* competitividad *no es más que una forma poética de decir* productividad" (Krugman, 1994).

Krugman no niega que en economías más abiertas al comercio –y fundamentalmente para países en vías de desarrollo– en las que el desarrollo de la productividad local puede estar relacionado con una competencia internacional exitosa, hablar de competitividad siga teniendo sentido. Lo cierto es que si bien los trabajos posteriores no dieron lugar a la propuesta de Krugman de descartar el concepto de competitividad, este concepto termina siendo asociado en forma explícita a la productividad.

Precisamente, en el Foro Económico Mundial, el organismo que construye los índices de competitividad más consultados a nivel mundial, se deja de lado la idea de que el objetivo de la competitividad sea mejorar el desempeño comercial sobre la base de incrementar las cuotas de mercado, simplemente se considera al comercio internacional como un factor más para incrementar la productividad. En efecto, se afirma que la competitividad nacional es entendida como: *"…el conjunto de factores, políticas e instituciones que determinan el nivel de productividad de un país"* y, por ende, condiciona el nivel de prosperidad que puede ser alcanzado por una economía. La productividad es vista como la *"fuerza que conduce a las tasas de retorno sobre la inversión que, a su vez, determinan las tasas agregadas de crecimiento. Así, una economía más competitiva es probable que crezca más rápido en el mediano y largo plazo"* (López-Claros et al., 2006).

Esta definición de la competitividad en términos de productividad fue introducida en el Foro Económico Mundial por Michael Porter y adoptada también por Xavier Sala-i-Martin, quienes combinan su experiencia en los fundamentos microeconómicos de la competitividad y en las teorías de crecimiento económico respectivamente, para construir un índice agregado de competitividad[4]. Sala-i -Martin reconoce que el índice *"se basa en el actual conocimiento que los economistas poseen sobre los determinantes del complejo proceso de crecimiento y desarrollo económico"* (Sala-i-Martin, 2004). En efecto, el estudio de la competitividad queda avocado a comprender por qué hay grandes desigualdades en cuanto al ritmo de crecimiento del PBI per cápita en el largo plazo –tema que, precisamente, ha revitalizado el interés por la teoría del crecimiento económico en los últimos años–.

[4] Ver Snowdon y Stonehouse (2006) y Snowdon (2006) para una reseña de sus contribuciones y entrevistas en las que quedan reflejados los pensamientos de ambos.

Esta redefinición del concepto de competitividad, ligándolo a la productividad y al crecimiento económico, limita la vaguedad de su significado, aunque quizás a costa del sentido original del término. De esta manera, la literatura de competitividad puede comenzar a dialogar con la literatura de crecimiento económico, diálogo que era prácticamente inexistente hasta hace unos años, pese a no haber grandes diferencias en las preguntas que se formulaban. El hecho de dos literaturas que caminan por senderos paralelos, una en el camino de las palabras y la otra en el trayecto de los modelos, ya había sido observado en la etapa de posguerra con las teorías de desarrollo económico y las de crecimiento económico[5]. Por lo tanto, no sería extraño observar una nueva convergencia de la literatura de crecimiento económico, ahora con la de competitividad, en la medida en que esta última comience a utilizar el lenguaje de la primera[6].

[5] Ver Hirschman (1980).

[6] A excepción de Fagerberg (1988) y Fagerberg et al. (2005), es difícil encontrar trabajos que intenten modelar la competitividad nacional.

La próxima sección estudiará, por ende, las conclusiones que podrían extraerse para diseñar políticas de competitividad a partir del legado de los últimos desarrollos de las teorías del crecimiento económico.

2. La competitividad y el misterio del crecimiento económico

Como afirmamos en la sección anterior, la teoría del crecimiento económico ha recibido una vasta atención, un importante número de modelos ha sido desarrollado buscando explicar los determinantes del crecimiento económico. Sin embargo, emulando el título de un reconocido libro de Elhanan Helpman, podría decirse que *"el misterio del crecimiento económico todavía no ha sido resuelto"* (Helpman, 2004).

Helpman (2004) destaca que *"sólo alrededor de la mitad de las variaciones en el ingreso per cápita y en las tasas de crecimiento de dicho indicador en los países estudiados surgen de la acumulación de capital físico y humano y de los gastos en investigación y desarrollo"*. En efecto, como muestran los diversos modelos de crecimiento económico desarrollados en Barro y Sala-i-Martin (2003), la acumulación de capital humano y físico junto a la tecnología juegan un rol central al analizar las causas del crecimiento económico[7]. Sin embargo, una vez que se arriba a esa conclusión, la pregunta siguiente es cómo se explica la otra mitad de las variaciones en el ingreso per cápita y a su vez, por qué algunos países pueden acumular más capital y desarrollar más tecnología que otros.

[7] Para países en desarrollo en los que prima el desempleo, deberíamos también agregar como factor importante al grado en que se usan los recursos.

El marco provisto por Rodrik (2003) destaca precisamente que la dotación de factores y la productividad con la que los mismos son asignados y utilizados (incluyendo productividad técnica y eficiencia en la asignación), no son determinantes últimos del crecimiento económico; sino que están determinados a su vez por las causas fundamentales del crecimiento. Los determinantes fundamentales están relacionados con la capacidad social de una nación, entre ellos Rodrik propone a la geografía, las instituciones y la integración económica, estos factores junto con la cultura (ligada a los valores y normas de la sociedad) y las políticas, han sido los más estudiados por la literatura.

Snowdon (2006) distingue cuatro olas en las teorías del crecimiento económico. Las tres primeras con eje en el modelo neo-keynesiano de Harrod-Domar, el modelo neoclásico de Solow-Swan y los modelos de crecimiento endógeno de Romer-Lucas respectivamente, enfatizan los determinantes directos del crecimiento económico como señalaba Rodrik. Mientras que la cuarta ola más reciente, se centra en modelos de economía política que buscan explicar los determinantes más profundos del crecimiento.

El salto distintivo en los últimos desarrollos, especialmente en los empíricos, reside en resaltar que los factores estudiados, a excepción de la geografía y la cultura, son endógenos y que predominan complejos fenómenos de interrelación bi-direccional entre los mismos y el crecimiento económico (Rodrik, 2003; Snowdon y Vane, 2005). Comprender la existencia de esta interacción entre factores conlleva dos importantes consecuencias. Por un lado, desde el punto de vista econométrico, se cuestionan los hallazgos de los numerosos trabajos que realizaban regresiones de corte transversal para un grupo de países incluyendo un número cada vez mayor de variables explicativas, sin tener en cuenta el problema de la endogeneidad de las mismas.

Por otra parte, el hecho de que los determinantes fundamentales del crecimiento interactúen entre sí lleva a la conclusión de que el crecimiento no puede ser determinado por un único factor, sino que debe basarse en la interrelación exitosa entre los distintos determinantes. Precisamente, Easterly (2001) va descartando una a una a lo largo del libro las distintas panaceas que obnubilaron a la literatura del crecimiento, desde las tasas de ahorro y formación de capital, hasta la abundancia de recursos y la formación de capital humano. Su mensaje es que son los incentivos los que mueven las acciones de los hombres, y por ende, sólo desarrollando incentivos apropiados podrá desarrollarse una interacción virtuosa entre los factores que fomentan el crecimiento.

Estas dos conclusiones tuvieron un impacto importante en la literatura del crecimiento. En primer lugar, la explicación de la interacción entre los distintos determinantes del crecimiento introduce dificultades mayores en la construcción de modelos, que requieren, entre otros, la incorporación de factores políticos e históricos. Incluso comienza a recobrar cierto crédito la combinación de estos modelos con explicaciones históricas y estudios de caso[8].

[8] *Ver los trabajos de Daron Acemoglu y Douglass North en este sentido.*

Por otra parte, la literatura se concentró en medir el efecto causal de los denominados determinantes profundos del crecimiento. Para ello se centró en buscar fuentes de variabilidad exógena que hicieran posible lidiar con el problema de la endogeneidad. Si bien esta literatura tiene sus propios críticos, como analizaremos más adelante, describiremos algunas de sus conclusiones, centrándonos en el rol de las políticas y las instituciones, teniendo en cuenta que las mismas son sumamente relevantes para diseñar una agenda de políticas de competitividad.

Una vez que la competitividad queda asociada a la productividad, estudiar las causas que afectan al crecimiento, como hacen los estudios empíricos que describiremos a continuación, se convierte en una tarea crucial. La literatura de la competitividad ya era consciente de la existencia de una multiplicidad de factores que interactúan entre sí para determinar la competitividad de una nación, ése es el principal argumento de la teoría de la competitividad sistémica y es uno de los ejes del índice de competitividad construido por el Foro Económico Mundial. Sin embargo, no había llevado a cabo un estudio riguroso de la importancia de los distintos determinantes y muchos de sus nuevos desarrollos precisamente comienzan a incorporar las conclusiones de los trabajos empíricos en el área del crecimiento económico[9].

[9] *Un ejemplo claro es López-Claros et al. (2006).*

Repasemos brevemente en primer lugar el rol de las políticas. Las explicaciones basadas en privilegiar determinadas políticas como la solución del problema han tenido mucha influencia pero corta vida. En este sentido, Easterly (2005) hace un excelente trabajo repasando el papel que las políticas macroeconómicas y comerciales cumplen en los distintos modelos de crecimiento económico. Luego de analizar modelos que predicen un efecto importante de las políticas sobre el crecimiento y otros de los cuales se desprende la conclusión opuesta, se dedica a rastrear la evidencia empírica. Easterly nombra un importante número de trabajos que hallan una correlación positiva entre una política específica y el crecimiento, muchas de esas políticas fueron recomendadas universalmente por el denominado Consenso de Washington.

Las críticas de Easterly a estos hallazgos provienen tanto desde el lado teórico como del empírico. Con respecto al primero, plantea que la mayoría de estas políticas fueron introducidas después de 1960 y debe tenerse en cuenta el papel de los efectos históricos que ya determinaban distintos niveles de ingreso per cápita entre países por ese entonces, considerando que hay una alta correlación entre el ingreso pasado y el actual. También argumenta que las tasas de crecimiento fueron superiores en el período 1960-1980 con respecto a 1980-2000, cuando la mayoría de las políticas recomendadas por el Consenso de Washington fueron introducidas, y que las políticas son mucho más estables en el tiempo que las tasas de crecimiento, por lo que no podrían explicar toda su variación. Desde el punto de vista empírico, muestra que las correlaciones entre variables de política y crecimiento no representaban relaciones causales, las mismas son poco robustas al uso de métodos econométricos más apropiados y dependen en gran medida de valores extremos.

La conclusión relevante que obtiene es que los países que llevan a cabo políticas muy distorsivas que ocasionan alta inflación, alta tasa de retorno del mercado negro, desequilibrios financieros elevados y crónicos u otras formas de inestabilidad macroeconómica; tienen alta probabilidad de perderse la posibilidad de crecer. Como afirma un capítulo de Easterly (2001) las malas políticas pueden *"aniquilar al crecimiento económico"*. Sin embargo, se destaca que no puede concluirse que la estabilidad macroeconómica permitirá incentivar al crecimiento económico, es decir, si bien se detectan efectos negativos de políticas económicas muy erradas, no se hallan efectos positivos de una determinada política que podría considerarse correcta.

Más aún, la evidencia muestra que una vez que se controla por el efecto de las instituciones, las políticas macroeconómicas dejan de impactar en el crecimiento económico. Esto implica que las políticas macroeconómicas dañinas podrían estar captando el efecto de un marco institucional inapropiado en las regresiones de crecimiento. Acemoglu et al. (2003) muestra precisamente que los países con políticas macroeconómicas altamente volátiles son aquellos que heredaron *malas* instituciones, y que por ende, no son las políticas mismas la causa de su escaso crecimiento.

De esta manera, cobra particular relevancia estudiar el rol que tienen las instituciones en el crecimiento económico, donde pusieron el eje los enfoques modernos. La definición de instituciones que suele adoptarse es la de North (1990) que las concibe como las reglas del juego en una sociedad, las restricciones de creación humana que determinan las interacciones entre las personas. Las mismas incluyen normas informales, instituciones formales y su aplicación y al ser normas que se acuerdan respetar requieren tanto creencia por parte de los agentes como aplicación efectiva. En el contexto de teoría de los juegos son concebidas como el resultado mismo de un juego de equilibrio, basado en creencias y valores comunes, por lo que no pueden imponerse autoritariamente, sino que surgen de creencias incorporadas en procesos rutinarios y son persistentes (especialmente las instituciones informales).

Desde el punto de vista teórico, las instituciones cumplen dos roles esenciales para impulsar el crecimiento económico. En primer lugar, establecen una estructura estable que permite reducir la incertidumbre fundamental y guiar la interacción entre humanos (North, 2005). De esta manera, las instituciones contribuyen a evitar fallas de coordinación y a promover un resultado cooperativo en el juego de transacciones intertemporales entre los agentes. En términos de Spiller et al. (2003), desde el punto de vista político, un resultado cooperativo tendría como conclusión un conjunto de políticas estables, adaptables y que incentiven la inversión. Precisamente, teniendo en cuenta que las ganancias en especialización al reducirse la incertidumbre son finitas, es importante señalar una segunda función de las instituciones, la de generar incentivos apropiados a especializarse en actividades beneficiosas para el crecimiento económico. Es decir, las instituciones tienen también un papel orientador de conductas al emanar incentivos económicos e incluso morales, e influir sobre las creencias de los agentes.

La evidencia empírica señalando un impacto positivo de las instituciones sobre el crecimiento económico es abundante[10]. La misma no se limita al hallazgo de correlaciones positivas, sino que busca variabilidad exógena en las instituciones para estimar efectos causales. Las variables instrumentales utilizadas en este sentido van desde la fragmentación etnolingüística como instrumento de la corrupción (Mauro, 1995), la distancia al Ecuador y la población de habla inglesa como instrumento de la influencia de instituciones europeas (Hall y Jones, 1999), hasta la tasa de mortalidad de los potenciales colonizadores reflejando el hecho de que las condiciones en términos de recursos y enfermedades de las colonias determinaban el tipo de instituciones que establecerían los colonizadores (Acemoglu et al., 2001). La conclusión de estos trabajos parecería brindar evidencia robusta de que las instituciones importan para lograr un mayor crecimiento económico. Incluso Rodrik et al. (2004), utilizando la misma metodología, demuestran que una vez que se controla por el efecto de las instituciones, los factores relacionados con la geografía económica y con la apertura o integración económica cumplen un rol secundario o no tienen efecto sobre el crecimiento económico[11].

[10] Ver las reseñas en Helpman (2004), Shirley (2005) y Acemoglu et al. (2005) entre otros.

[11] Siguiendo a Krugman (1998) podríamos afirmar que el rol de las variables geográficas puede mantenerse si se considera que las variables testeadas (clima templado, ausencia de malaria, población cercana a los ríos) en Rodrik et al. (2004) sólo tuvieron un rol catalizador en el pasado generando un conjunto de fuerzas centrípetas que son hoy las que generan concentración de recursos y favorecen el crecimiento.

Sin embargo, incluso esta conclusión tiene sus críticas. La principal de ellas es la de Dixit (2006), trabajo que reseña la literatura de instituciones y argumenta que de ella no se deriva ninguna conclusión de política. Pande y Udry (2005) observan que las variables instrumentales utilizadas se basan en factores geográficos o en la historia colonial, por lo que captan cierta persistencia de largo plazo, pero no consecuencias de variaciones institucionales, ya que son factores en gran medida inmodificables. En palabras de Dixit: *"Interpretadas literalmente como recetas o recomendaciones de política, requieren que un país menos desarrollado use la teoría de las placas tectónicas para moverse a sí mismo a un lugar más favorable, o haga girar el reloj para atrás e invite a los colonizadores ingleses, por supuesto limpiando el ambiente de enfermedades locales y deshaciéndose de los minerales"* (Dixit, 2006).

Por otra parte, los trabajos de Acemoglu y Johnson (2005), Pande y Udry (2005) y Bardhan (2005) coinciden en la necesidad de *desembolsar* el concepto de instituciones. Argumentan que el efecto positivo que se está captando es el de un conjunto de instituciones y que para obtener alguna recomendación de política es necesario determinar cuáles instituciones específicas pueden favorecer al crecimiento económico. Este objetivo conduce a realizar estudios más desagregados, que contemplen contextos históricos específicos y que permitan aprovechar fuentes de variabilidad exógena al interior de una nación. Discutiremos sobre los mismos en la próxima sección.

En resumen, la conclusión más relevante de esta sección es que la existencia de un marco institucional estable que guíe las conductas de los agentes y genere incentivos proclives a la inversión y la innovación es una condición esencial para el crecimiento y para el desarrollo de la competitividad. En este sentido, Rodrik (2006) afirma que hay una serie de *metaprincipios* que se aplican más allá de la historia, la geografía y el grado de desarrollo económico. Entre ellos se encontrarían la seguridad de los derechos de propiedad, la aplicación de los contratos y las leyes, restricciones presupuestarias sólidas, estabilidad macroeconómica y financiera y cierta redistribución que no genere distorsiones en los incentivos. Rodrik afirma que en la medida en que las instituciones cumplan estas funciones, no resulta relevante la forma particular que las mismas tomen, de manera que podría haber una gran diversidad institucional entre países que satisfaga al mismo tiempo las condiciones necesarias para fomentar el crecimiento.

El Foro Económico Mundial toma las lecciones de la literatura de crecimiento para delinear los nueve pilares básicos que impactarían sobre la productividad y la competitividad. Se plantea que hay tres grupos diferenciales de factores, relevantes para todos los países, pero con distinto peso de acuerdo al ingreso per cápita de cada nación. Sala-i-Martin argumenta usar técnicas de máxima verosimilitud para encontrar las ponderaciones que expliquen la experiencia actual de los países en los recientes años[12], sin embargo, no está del todo claro que los pesos sean establecidos con ese procedimiento o sobre la base de otra evidencia empírica[13].

El primer grupo de factores sería el más relevante para el grupo de países con ingreso per cápita bajo, los cuales podrían competir inicialmente gracias a la abundancia de recursos naturales y trabajo no calificado con bajos salarios. De todas formas, para competir incluso a este nivel, se resaltan como necesarios un buen funcionamiento de las instituciones (por lo que se entiende protección a los derechos de propiedad, ausencia de corrupción e independencia del poder judicial, entre otros), infraestructura apropiada, estabilidad macroeconómica y servicios de salud y edu-

[12] *Ver Snowdon (2006).*

[13] *Para una crítica a los anteriores índices de competitividad del Foro que aún mantienen cierta relevancia puede consultarse Lall (2001).*

cación básica adecuados. Para países con ingresos medios, el grupo de factores más relevantes estaría relacionado directamente con la eficiencia productiva y consiste en la presencia de buena educación superior y entrenamiento, mercados eficientes y la capacidad de aprovechar las tecnologías existentes. Por último, el grupo de países con ingresos superiores competiría sobre la base de factores ligados a la innovación como son los esfuerzos formales e informales en investigación y desarrollo y el desarrollo de relaciones entre las firmas, clusters o cadenas de valor. Dada la importancia de estos últimos factores, nos centraremos sobre ellos en la próxima sección.

Simplemente mencionaremos aquí que cuando se miran estos aspectos microeconómicos se comprende la necesidad de un rol más activo para el Estado –como complemento y no como sustituto del mercado–, a diferencia de lo que se planteaba en el Consenso de Washington (CW). El propio Porter señala que los gobiernos deben actuar como catalizadores, ayudando a las empresas a mejorar su posición competitiva (Snowdon y Stonehouse, 2006). Al mismo tiempo, la opinión pública, los empresarios, los sindicatos e incluso los políticos están –en su mayoría– decepcionados con los resultados de las reformas pro-mercado de la década pasada en América Latina. En consecuencia, demandan a los Estados que diseñen y coordinen estrategias de competitividad para crecer en economías abiertas, además de cumplir con su rol básico de proveer un marco macroeconómico e institucional estable.

Sin embargo, no deja de señalarse que el rol del Estado no puede ser el mismo que el de los años '60. Hay un fuerte consenso en que para que el Estado asuma nuevas tareas es necesario fortalecerlo y dotarlo de un aparato burocrático meritocrático, eficiente y motivado. Sólo así tiene sentido concebir al Estado como el agente que debe coordinar el diálogo con empresas y otras organizaciones, con miras a impulsar las reformas necesarias para incrementar la competitividad de una nación.

3. Los fundamentos microeconómicos de la competitividad

De acuerdo al Consenso de Washington, una mayor competencia a través de la liberalización comercial y la desregulación de los mercados era suficiente para inducir a las firmas a que redujeran sus costos y mejoraran su competitividad. Asimismo, se asumía que la posibilidad de obtener tecnologías modernas incorporadas en maquinaria y equipos, bienes intermedios a precios internacionales y activos intangibles vía acuerdos de licencia o inversión extranjera directa, facilitaría un rápido proceso de *catching-up* hacia las mejores prácticas internacionales e impulsaría el nacimiento de nuevas firmas. Como vimos en la sección anterior, ni una mayor inversión externa ni una mayor integración económica son condiciones suficientes para el crecimiento y el desarrollo de la competitividad.

Como pudo observarse en un número importante de economías en desarrollo, luego de las reformas sugeridas y antes de alcanzar un nuevo sistema de precios relativos que favorezca un crecimiento sustentable, debe enfrentarse un período de transición caracterizado por un alto grado de incertidumbre que puede obstaculizar la toma de decisiones de largo plazo y frenar las inversiones. Sin embargo, más allá de la perversa influencia de la incertidumbre que implicó el predominio de un proceso de destrucción de capacidad productiva más que la creación de la misma en América Latina, se han detectado casos de firmas exitosas que se dedica-

ron a la innovación y lograron sobrevivir a las crisis[14]. Teniendo en cuenta que las capacidades acumuladas antes de que ocurrieran los cambios en las condiciones de mercado no eran las mismas en todas las firmas y que la interpretación de los factores macroeconómicos también puede diferir entre agentes, puede explicarse que tampoco sea similar el acceso a las nuevas capacidades requeridas para satisfacer las condiciones más exigentes del nuevo ambiente de negocios. Esto nos conduce a estudiar factores más desagregados que permitan impulsar el camino hacia una competitividad guiada por la innovación, es decir, transitar el conocido *high road* de la competitividad.

[14] *Ver por ejemplo Chudnovsky et al. (2006a).*

Como se afirma en Snowdon y Stonehouse (2006), la importancia de fundamentos microeconómicos sanos para crear una ambiente que fomente la innovación y la inversión, que tanto había sido destacada por Michael Porter en sus trabajos sobre la competitividad, hoy es también reconocida por los teóricos ortodoxos del crecimiento económico. Porter destaca que el contexto adecuado, entendido como un marco macroeconómico e institucional estable, es necesario; pero no suficiente para desarrollar la competitividad, sino que la productividad misma de las firmas es el determinante último de la competitividad. En este sentido, resulta fundamental estudiar las políticas que pueden contribuir a que las firmas compitan vía innovación, así como tener en cuenta la necesidad de crear una masa crítica que fomente las inversiones necesarias.

En primer lugar, puede destacarse el rol de las políticas horizontales, que a diferencia de las sectoriales, se caracterizan por ser, generalmente, un instrumento orientado a un gran número de beneficiarios. El hecho de que las políticas sean horizontales evita la necesidad de identificar sectores prioritarios, hecho que ha generado fuertes discusiones en la literatura y puede verse complicado si no hay capacidades políticas suficientes. Los instrumentos utilizados incluyen: i) subsidios a actividades de I&D, ii) desarrollo pre-competitivo y, iii) asistencia en el cumplimiento de nuevas regulaciones o estándares ambientales. Todos éstos son subsidios no recurribles en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio y suelen basarse en reglas precisas que evitan el incremento en la corrupción.

Como afirma Teubal (2002), el principal objetivo de estas políticas consistía en crear incentivos a la oferta, por ejemplo reduciendo el costo de invertir en investigación y desarrollo, pero gradualmente comenzó a apreciarse que los programas horizontales también tenían un efecto dual que consistía en incrementar la demanda de investigación y desarrollo por parte de las propias empresas. Asimismo, Teubal destaca que debe tenerse en cuenta la especificidad de los países en vías de desarrollo en los que la innovación debe definirse en términos más amplios, incluyendo la introducción y mejora de productos o procesos para la firma –y no sólo para el mercado–.

De la discusión desarrollada en la sección anterior se sigue que las políticas macroeconómicas favorables no parecerían tener una influencia comprobada sobre el crecimiento y la competitividad. Sin embargo, cuando se trata de políticas microeconómicas orientadas a las firmas, se encuentran disponibles métodos econométricos más rigurosos que permiten testear el impacto de una política o programa público en particular.

Las técnicas de evaluación de programas, introducidas en economía originalmente en el área de la economía laboral, tienen como objetivo dar respuesta a preguntas contrafácticas, es decir, se busca comparar el efecto de una política con el que se habría obtenido si no hubiera tenido lugar la política bajo estudio, esa diferencia es la que se denomina efecto causal, o efecto del tratamiento. Teniendo en cuenta que no puede observarse el impacto sobre un individuo de haber recibido y no haber recibido la política al mismo tiempo, se compara el impacto medio en un grupo de individuos que recibieron el programa (tratados) con el de otro grupo de individuos que no recibieron el programa (controles). En el caso de que pudiera realizarse una asignación aleatoria del programa, se compensarían en promedio todas las diferencias entre el grupo de tratados y controles, a excepción de su participación en el programa y podría estimarse el efecto causal sin sesgos. Este es el caso de los experimentos de campo[15].

[15] Cabe aclarar que ni siquiera la posibilidad de experimentos aleatorios es una panacea en la evaluación, la misma cuenta con sus propios supuestos y problemas como enfatiza Heckman (1992).

La importancia de los experimentos de campo en el área del desarrollo económico es destacada por Duflo y Kremer (2003). Duflo (2005) destaca que los mismos han permitido obtener información valiosa sobre aspectos claves del desarrollo como son los incentivos y el aprendizaje social, los cuales son factores sumamente relevantes también para la competitividad[16]. De igual forma, Banerjee y Duflo (2005) utilizan los resultados de experimentos aleatorios para pensar nuevos modelos de crecimiento económico, obteniendo conclusiones valiosas sobre las tasas de retorno de la educación e inversión y factores psicológicos que no podían ser alcanzadas con estudios macroeconómicos.

[16] Para citar tan solo un ejemplo, muestran cómo asignando en forma aleatoria incentivos a maestros de ciertas escuelas (y no de otras) puede comprobarse que responden a los mismos logrando que sus alumnos mejoren en las pruebas escolares, pero no en términos generales ya que los docentes no reducen su tasa de ausentismo sino que concentran su esfuerzo cuando concurren a la escuela.

En lo que se refiere a la evaluación de programas que fomenten la investigación y el desarrollo, Jaffe (2002) recomienda la asignación aleatoria, pero no hay evidencia de que la misma aún se haya llevado a cabo. Por ende, la evaluación ha debido utilizar técnicas no experimentales que permiten estimar el contrafáctico (el efecto sobre los tratados en el caso de que no hubieran sido tratados) de la forma menos sesgada posible, tomando como referencia al grupo de individuos que no recibieron el programa que se asemejen en mayor medida a los que sí lo hicieron. Las conclusiones son variadas[17], entre los escasos trabajos dedicados a los países en desarrollo, Chudnovsky et al. (2006b) estudian el impacto del programa de aportes no reembolsables (ANR) del FONTAR en la Argentina y encuentran un efecto positivo del subsidio a las empresas sobre el gasto en innovación total de las mismas, con mayor impacto sobre las firmas que no realizaban actividades de innovación en forma previa.

[17] Ver Chudnovsky et al. (2006b) para una reseña de la literatura.

En definitiva, si bien no hay evidencia concluyente aún para afirmar que las políticas horizontales tienen un efecto positivo sobre la competitividad, es de esperarse que en la medida en que se sigan realizando estudios de evaluación de programas, podrán obtenerse conclusiones más certeras. En particular, podrá determinarse qué programas funcionan o no, aunque más no sea en un contexto relativamente específico, y obtenerse así valiosas guías para las políticas a seguir.

Por otra parte, también pueden alcanzarse ganancias en eficiencia y en términos de externalidades con la formación de *clusters*. Un enfoque basado en *clusters* es más selectivo que un enfoque horizontal, está diseñado para alcanzar varios objetivos y suele utilizar instrumentos múltiples[18]. El concepto de *clusters* fue desarrollado en gran medida por Michael Porter, quien lo identifica con grupos de firmas interconectadas, concentradas geográficamente, e instituciones asociadas en el mismo

[18] En las políticas basadas en clusters, generalmente se utilizan –junto con los subsidios a la I&D y al medio ambiente–, los fondos del gobierno para asistir a las regiones atrasadas. Éste también es un tipo de subsidio no recurrible en la OMC.

campo; representando una estructura productiva eficiente dentro de la cual las firmas pueden desarrollarse (Snowdon y Stonehouse, 2006). El mismo Porter señala que la importancia del concepto para la innovación y competitividad ha sido aceptada y que lo que resulta más difícil es realizar recomendaciones sobre cómo crear clusters y fomentar su evolución exitosa.

Sobre este último aspecto se centra el trabajo de Pietrobelli y Rabelotti (2005) que estudia doce casos de concentraciones empresariales o cadenas productivas a lo largo de América Latina. El trabajo destaca que pese a que la evidencia empírica reciente muestra que las empresas que participan en *clusters* cuentan con una ventaja competitiva gracias a la mayor eficiencia colectiva; sus estudios de caso permiten distinguir que existen grandes diferencias entre los distintos clusters en términos de aprendizaje, innovación y organización industrial.

Si bien afirman que en todos los casos las políticas microeconómicas son irrelevantes cuando el contexto macroeconómico es desfavorable, lo cual refuerza nuestras conclusiones previas, también notan que las diferentes estrategias del gobierno en los distintos países juegan un rol fundamental. Uno de los principales problemas que aprecian en las políticas para la promoción de *clusters* en América Latina es la falta de una visión integrada del desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas locales. Los programas tienden a resolver los problemas de a uno y no con un enfoque sistémico, cuando las empresas enfrentan diversos problemas en forma simultánea y requieren una acción integral por parte del sector público que las ayude.

Los gobiernos tienden a subestimar los riesgos y esfuerzos involucrados para las empresas al interactuar entre sí en forma de red. Una lección práctica es que no deben tratar de crear *clusters a partir de la nada,* sino que deberían, fundamentalmente, jugar un rol como catalizadores e intermediarios al reforzar la formación espontánea de los mismos. Para aprovechar eficientemente los escasos recursos financieros, se recomienda concentrar los esfuerzos en la provisión de servicios especializados e infraestructura, capacitación e intercambio de información y conocimiento rápido y accesible en el ámbito local[19].

La función de los clusters sería la de proveer bienes públicos que el mercado no proporciona al menos en forma suficiente, sea corrigiendo carencias en la infraestructura, en la consolidación de redes o fomentando la coordinación que no promueve por si sólo el marco institucional. Gracias a la concentración geográfica, los clusters favorecen un acceso más eficiente de las firmas a los proveedores, a la información y a los trabajadores, posibilitando un acceso más rápido a la información y oportunidades de innovación.

Gran parte de esas funciones pueden llevarse a cabo también si el Estado cumple el rol de agente que promueve el diálogo y la articulación con los otros agentes de la economía. La constitución de un ámbito de diálogo entre los diversos actores de la sociedad es imprescindible y precisamente es el sendero que han iniciado los actuales foros de competitividad en diversos países.

[19] *Para una lista de políticas más detallada ver Pietrobelli y Rabelotti (2005).*

La Argentina ha iniciado un proyecto propio de foros de competitividad, que hoy se extiende a 11 cadenas productivas nacionales, a partir de noviembre de 2003 con el objetivo de lograr un crecimiento estructural de las exportaciones y mejorar la competitividad. Si bien estamos estudiando los principales resultados de este proceso, pudimos distinguir al menos un importante rol de los mismos fomentando la interacción de las firmas con sus proveedores y clientes, pero especialmente con universidades, centros tecnológicos y agencias gubernamentales. En particular, hemos notado un notable efecto de los foros sobre el conocimiento que las empresas tienen sobre los programas públicos de incentivos a los distintos sectores ya vigentes. Esto implica que gran parte de los incentivos pueden empezar a ser aprovechados y posibilidades para desarrollar la competitividad que antes eran desperdicias pueden comenzar a surgir. No obstante, el contexto institucional y el marco político siguen siendo factores claves que pueden obstaculizar todo intento de avance en este sentido.

4. Conclusiones

En este trabajo hemos señalado cómo la literatura de competitividad fue aproximándose a la de crecimiento económico. En la medida en que el concepto de competitividad es definido en términos de la productividad, el mismo deja de lado su vaguedad (al tiempo que pierde parte de su sentido original en términos del desempeño comercial) y da lugar a que la literatura que lo trataba empiece a dialogar con los últimos avances en la teoría del crecimiento económico.

Hemos notado, asimismo, que desde un enfoque agregado las causas del crecimiento económico siguen siendo en esencia un misterio. Si bien se ha logrado cierto consenso en que los marcos macroeconómicos inestables son perjudiciales para el crecimiento, que la tecnología, el uso y la acumulación de factores son aspectos relevantes y que el marco institucional es uno, sino el más importante, de los determinantes fundamentales del crecimiento; ninguno de estos factores permite delinear recomendaciones de política específicas para fomentar la productividad e impulsar al mismo tiempo el crecimiento y la competitividad.

Cuando estudiamos los determinantes microeconómicos de la competitividad, hemos distinguido el importante rol de las políticas horizontales y de los clusters de empresas. En este sentido, hay un amplio potencial para llevar a cabo experimentos de campo o evaluaciones no experimentales de proyectos que permitan distinguir cuáles programas públicos particulares son los que funcionan y cuáles no para cierta economía.

Por último, hemos destacado el rol que el Estado puede cumplir como coordinador y promotor del diálogo entre los distintos agentes de la economía. Como señalan las primeras conclusiones de los foros de competitividad en la Argentina, hay un amplio campo para aprovechar políticas ya vigentes que no eran conocidas por las propias empresas. Esto puede deberse a la gran variedad de organismos con funciones superpuestas que obstaculizan el flujo de una información clara y generan incertidumbre entre los potenciales beneficiarios de los programas.

Si bien aún es probable que haya muchos campos no explorados en los que el Estado podría actuar para lograr un aumento de la competitividad de la economía[20], resulta imprescindible comenzar por aprovechar lo existente. En este sentido, para superar las fallas de coordinación de muchos de estos programas, puede resultar conveniente que un Ministro sea responsable de la coordinación de los mismos y actúe como interlocutor válido con los otros Ministerios involucrados en los temas de competitividad. Al mismo tiempo, podría crearse un mecanismo institucional, tanto en el ámbito nacional como local, que articule y lidere los esfuerzos múltiples a realizar.

[20] En este trabajo no nos hemos centrado en uno de los aspectos claves para el desarrollo y que también es fundamental para la competitividad, el aprendizaje sobre qué es lo que un país puede producir eficientemente. Ver Hausmann y Rodrik (2002) para la justificación de la relevancia de este auto-descubrimiento y el rol que el Estado puede cumplir en el mismo.

Bibliografía

Acemoglu, D. y Johnson, S. (2005) *Unbundling Institutions,* Journal of Political Economy, University of Chicago Press, vol. 113(5), pp. 949-995, October.

Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. A. (2001), *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation,* American Economic Review, Septiembre.

Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. A. (2005), *Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth,* en Philippe Aghion & Steven Durlauf (ed.) Handbook of Economic Growth, capítulo 6, pp. 385-472.

Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. A. y Thaicharoen, Y. (2003), *Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: volatility, Crises and Growth,* Journal of Monetary Economics 50, pp. 49-123.

Alesina, A. y Perotti, R. (1997), *The Welfare State and Competitiveness,* American Economic Review, American Economic Association, vol. 87(5), pp. 921-39, December.

Banerjee, A. y Duflo, E. (2005), *Growth Theory Through the Lens of Development Economics,* en Philippe Aghion & Steven Durlauf (ed.) Handbook of Economic Growth, capítulo 7, pp. 473-552.

Bardhan, P. (2005), *Institutions matter, but which ones?,* Economics of Transition, 13 (3), pp. 499-532.

Barro, R. J. y Sala-i-Martin, X. (2003), *Economic Growth,* Second Edition, Cambridge, MA: MIT Press.

Chudnovsky, D. y Porta, A. (1990), *La Competitividad Internacional. Principales Cuestiones Conceptuales y Metodológicas,* CENIT, documento de trabajo 3, Buenos Aires.

Chudnovsky, D., López, A. y Pupato, G. (2006a), *Innovation and productivity in developing countries: A study of Argentine manufacturing firms' behavior (1992-2001),* Research Policy 35, pp. 266-288.

Chudnovsky, D., López, A., Rossi, M. y Ubfal, D. (2006b), *Evaluating a program of public funding of private innovation activities. An econometric study of FONTAR in Argentina,* preparado para la OVE del Banco Inter-Americano de Desarrollo.

Cohen, S. (1994), *Competitiveness: A Reply to Krugman,* Foreign Affairs, 73:3.

Dixit, A. (2006), *Evaluating recipes for development success,* Policy Research Working Paper Series 3859, The World Bank.

Duflo, E. (2005), *Field Experiments in Development Economics,* BREAD Policy Paper Nº 12.

Duflo, E. y Kremer, M. (2003), *Use of Randomization in the Evaluation of Development Effectiveness,* preparado para the World Bank Operations Evaluation Development (OED) Conference on Evaluation and Development Effectiveness in Washington, D.C.

Easterly, W. (2001), *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics.* MIT Press, Cambridge MA.

Easterly, W. (2005), *National Policies and Economic Growth: A Reappraisal,* en P. Aghion and S. Durlauf (eds.), Handbook of Economic Growth, Amsterdam: Elsevier.

Esser, K.; Hillebrand, W.; Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1994), *Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas,* Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín.

Fagerberg, J. (1988), *International Competitiveness,* The Economic Journal, Vol.98, Nº 391, pp. 355-374.

Fagerberg, J., Srholec, M. y Knell, M. (2005), *The Competitiveness of Nations,* presentado en the DRUID Tenth Anniversary Summer Conference 2005 on Dynamic of Industry and Innovation: Organizations, Networks and Systems.

Ferraz, J.; Kupfer, D. y Haguenauer, L. (1996), *Made in Brazil: Desafíos Competitivos para a Industria Brasileira,* Ed. Campus, Río de Janeiro.

Hall, R.E. y Jones, C. (1999), *Why do some countries produce so much more output per worker than others?* Quarterly Journal of Economics 114 (1), pp. 83–116.

Hausmann, R. y Rodrik, D. (2002) *Economic Development as Self-Discovery,* NBER Discussion Paper Nº 8952, May.

Heckman, J. (1992), Randomization and Social Policy Evaluation, en C. Manski and I. Garfinkel (eds.), Evaluating Welfare and Training Programs, Harvard University Press.

Helpman, E. (2004), *The Mystery of Economic Growth,* Cambridge M.A.: Harvard University Press.

Hirschman, A. (1980), *Auge y Ocaso de la Teoría Económica del Desarrollo,* El Trimestre Económico, Octubre-Diciembre.

Jaffe, A. (2002), *Building Program Evaluation into the Design of Public Research Support Programs,* Oxford Review of Economic Policy, Spring (18), pp. 22-34.

Krugman, P. (1994), *Competitiveness: A Dangerous Obsession,* Foreign Affairs, 73, Nº 2, Marzo/Abril, pp. 28-44.

Krugman, P. (1996a), *Pop Internationalism,* MIT Press: Cambridge, MA.

Krugman, P. (1996b), *Making Sense of the Competitiveness Debate,* Oxford Review of Economic Policy, 12, pp. 17-35.

Krugman, P. (1998), *Space: The final frontier,* Journal of Economic Perspectives 12 (Spring), pp.161–174.

Lopez-Claros, A. (eds.) (2006), *The Global Competitiveness Index: Identifying the Key Elements of Sustainable Growth,* en The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, New York: Palgrave Macmillan.

Lall, S. (2001), *Comparing National Competitive Performance: An Economic Analysis of World Economic Forum´s Competitiveness Index,* QEH, Working Paper Number 61, Oxford.

Mauro, P. (1995) *Corruption and growth,* Quarterly Journal of Economics 110, pp. 681–712.

North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance,* Cambridge: Cambridge University Press.

North, D. (2005), *Understanding The Process of Economic Change,* Princeton University Press.

Pande, R. y Udry, C. (2005), *Institutions and Development: A View from Below, Economic Growth Center,* Discussion Paper Nº 928.

Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2005), *Mejora de la competitividad en clusters y cadenas productivas en América Latina,* Banco Interamericano de Desarrollo Washington, D.C. Serie de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible.

Rodrik, D. (2006), *Growth Strategies,* en P. Aghion and S. Durlauf (eds.), Handbook of Economic Growth, Amsterdam: Elsevier.

Rodrik, D. (2003), *Institutions, Integration and Geography: In Search of the Deep Determinants of Economic Growth,* en D. Rodrik (ed.) In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth, Princeton University Press: Princeton, pp. 1–19.

Rodrik, D., Subramanian, A. y Trebbi, F. (2004), *Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development,* Journal of Economic Growth 9, Nº 2, pp. 131-165.

Sala-i-Martin, X. (2004), *Executive Summary,* en The Global Competitiveness Report: 2004–05, M. Porter et al. (eds.), Oxford: Oxford University Press.

Shirley, M. (2005), *Institutions and Development,* en C. Ménard y M. Shirley (eds.), Handbook of New Institutional Economics, Springer.

Snowdon, B. (2006), *The enduring elixir of economic growth: Xavier Sala-i-Martin on the wealth and poverty of nations,* World Economics 7(1) Nº1, pp. 73-130.

Snowdon, B. y Stonehouse, G. (2006), *Competitiveness in a globalised world: Michael Porter on the microeconomic foundations of the competitiveness of nations, regions, and firms,* Journal of International Business Studies 37, pp.163–175.

Snowdon, B. y Vane, H. (2005), *The Renaissance of Economic Growth Research,* en B. Snowdon y H. Vane, Modern Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State, Cheltenham: Edward Elgar, capítulo 11, pp. 579–694.

Stiglitz, J. (1997), *Algunas enseñanzas del milagro del Este Asiático,* Desarrollo Económico, octubre-diciembre.

Spiller, P., Stein, E. y Tommasi, M. (2003), *Political Institutions, Policymaking Process, and Policy Outcomes. An Intertemporal Transactions Framework,* Latin American Research Network–IADB, Design Paper.

Teubal, M. (2002), *What is the Systems Perspective to Innovation and Technology Policy (ITP) and How Can We Apply It to Developing and Newly Industrialized Economies?,* Journal of Evolutionary Economics, Vol. 12, Numbers 1-2.

Ubfal, D. (2004), *Competitividad y Desarrollo de la Economía Argentina,* CENES, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Documento de Trabajo Nº 15.