

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

Tema

Gestión competitiva en Latinoamérica por medio de la actividad empresarial para el desarrollo macroeconómico de las economías 2007-2017

Por:

Manuel García Santiago

Licenciatura en Negocios Internacionales Bilingüe.

Asesora: M. en D. N. Noelly Karla Sarracino Jiménez

Revisores:

Dr. en A.D.E Héctor Ruíz Ramírez

M. en E. Elías Eduardo Gutiérrez Alva

Diciembre 2017.



Índice

Capítulo I: El Problema de Investigación	6
1.1 La investigación	6
1.2 Planteamiento del problema	6
1.3 Objetivos de la investigación	9
1.3.1 Objetivo general	9
1.3.2 Objetivos específicos	9
1.4 Hipótesis	10
1.5 Justificación del estudio	10
1.6 Alcance de la investigación.....	13
1.7 Limitaciones de la investigación	14
Capítulo II: Marco Teórico	16
2.1 Fundamentos de la competitividad.....	21
2.1.1 Competitividad.....	21
2.1.2 Diamante de Michael Porter	26
2.1.3 Factores que detonan la competitividad	32
2.1.4 Medición de la competitividad.....	35
2.1.5 Reporte de competitividad del Foro Económico Mundial	37
2.2 Generalidades y fundamentos de Latinoamérica.....	38
2.2.1 Países Integrantes de Latinoamérica.....	39
2.2.2 Condiciones macroeconómicas de Latinoamérica	60
2.2.3 Inversiones	86
2.2.4 Productividad y competitividad en Latinoamérica	90
2.3 Generalidades y fundamentos de “La Empresa”	93
2.3.1 Reseña Histórica.....	94
2.3.2 Productos y líneas	95
2.3.3 Capacidades clave y creación de valor	96
2.3.4 Cuota de mercado	99
2.3.5 Informe anual 2016.....	101
2.4 La triada de potencial	102
2.4.1 Pilares del desarrollo económico empresarial.....	103
2.4.2 Generalidades de naturaleza en la triada.....	117
2.4.3 Instrumentos del poder del mercado.....	119
Capítulo III: La Metodología	126



3.1 Metodología.....	126
3.2 Recolección de datos para Latinoamérica y “La Empresa”	132
Capítulo IV: Interpretación de Resultados y Conclusiones	151
4.1 Análisis de la operación de Latinoamérica	151
4.2 Análisis de la operación “La Empresa” en Latinoamérica	157
4.3 Comprobación de la hipótesis.....	161
4.4 Conclusiones.....	162
Fuentes de información	165

Índice de gráficas y tablas	
Gráfica No. 2.1: Tasa de crecimiento de Latinoamérica en el Producto Interno Bruto	15
Gráfica No.2.2 Nivel de importaciones de Latinoamérica por origen	17
Gráfica No.2.3 Tasa de importaciones por desarrollo de origen	18
Gráfica No. 2.4 Destino de exportaciones latinoamericanas	19
Gráfica No. 2.5 Distribución de sectores económicos	19
Esquema No. 2.1 Diamante de competitividad de las naciones de Porter	31
Gráfica No. 2.6 Índice Gini (2007-2016)	53
Gráfica No. 2.7 Distribución de población en Latinoamérica	54
Gráfica No. 2.8 Distribución de población por región urbanizada o rural	55
Gráfica No. 2.9 Concentrado de Población en edad activa	56
Gráfica No. 2.10 Porcentaje del PIB promedio destinado a educación (2006-2017)	57
Gráfica No. 2.11 Promedio de asistencia en educación básica y media	58
Gráfica No. 2.12 Balanza de pagos histórica (% PIB)	60
Gráfica No. 2.13 Balanza de pagos histórica (% PIB)	61
Gráfica No. 2.14 Gasto (% PIB)	62
Gráfica No. 2.15 Inversión extranjera directa	63
Gráfica No. 2.16 Deuda central del gobierno (% del PIB)	64
Gráfica No. 2.17 Presupuesto de gobierno (% PIB)	65
Gráfica No. 2.18 Nivel de inflación	67
Gráfica No. 2.19 Principales industrias de Latinoamérica (% del PIB por nación)	68
Gráfica No. 2.20 Valor de la industria agrícola en Latinoamérica (Promedio 2007- 2017)	69
Gráfica No. 2.21 Eficiencia rentable de la industria minera (Promedio 2007-2017 % PIB)	70
Gráfica No. 2.22 Valor de la industria manufacturera en Latinoamérica (Promedio 2007-2017)	70
Tabla 2.1 Acuerdos comerciales preferenciales por país	71



Tabla No. 2.2 Acuerdos comerciales regionales	79
Gráfica No. 2.23 Porcentaje de empresas que utilizan bancos para financiar su inversión	84
Gráfica No. 2.24 Promedio de inversión recibida en Latinoamérica en 2007-2016 (% PIB)	85
Gráfica No. 2.25 Historial de Latinoamérica como receptora de capital extranjero (%PIB)	86
Gráfica No. 2.26 Promedio de inversión enviada desde Latinoamérica 2007-2016 (% PIB)	87
Gráfica No. 2.27 Historial de Latinoamérica como emisora de capital extranjero (%PIB)	87
Imagen 2.1 Participación mundial de “La Empresa” a finales de 2016	97
Imagen No.2.2 Nivel de importaciones de Latinoamérica por origen	118
Tabla 3.1 Estadística “Naturaleza”	128
Tabla 3.2 Estadística “Fuerza de mercado”	139
Tabla 3.3 Estadística “Pilares”	130
Tabla 3.4 Estadística “Diferencia de tasas de interés EMBI”	130
Tabla 3.5 Estadística “Principales problemas para la realización de negocios”	131
Tabla 3.6 Estadística “Pilar 1 Capacitación y habilidades”	131
Tabla 3.7 Estadística “Pilar 2 Eficiencia del mercado de bienes”	132
Tabla 3.8 Estadística “Pilar 3 Funcionamiento de labor	132
Tabla 3.9 Estadística “Pilar 4 Funcionamiento de labor”	132
Tabla 3.10 Estadística “Pilar 5 Sofisticación de los negocios”	133
Tabla 3.11 Estadística “Pilar 6 Sofisticación de los negocios	133
Tabla 3.12 Estadística “Cálculo de la naturaleza”	134
Tabla 3.13 Estadística “Cálculo de la fuerza de mercado”	135
Tabla 3.14 Estadística “Cálculo de los condicionantes del potencial”	135
Tabla 3.15 Estadística “Cálculo de la importancia competitiva internacional”	136
Tabla 3.16 Estadística “Cálculo de los pilares de competitividad por nación”	137
Tabla 3.17 Estadística “Potencial interno de las naciones”	138
Tabla 3.18 Estadística “Riesgo país en función del EMBI”	139
Tabla 3.19 Estadística “Cálculo sobre los problemas al realizar negocios”	140
Tabla 3.20 Estadística “Cálculo sobre la funcionalidad bajo las condiciones de riesgo”	140
Tabla 3.21 Estadística “Cálculo sobre la triada de potencial”	141
Tabla 3.22 Estadística “Condicionantes establecidos para el cálculo sobre la triada de potencial empresarial”	142
Tabla 3.23 Estadística “Cálculo del pilar 1 Capacitación y habilidades”	142
Tabla 3.24 Estadística “Cálculo del pilar 2 Eficiencia del mercado de bienes”	143
Tabla 3.25 Estadística “Cálculo del pilar 3 funcionamiento del labor”	143



Tabla 3.26 Estadística “Cálculo del pilar 4 desarrollo mercado financiero”	144
Tabla 3.27 Estadística “Cálculo del pilar 6 capacidad innovadora”	145
Tabla 3.28 Estadística “Cálculo potencial interno de la empresa por la importancia del país receptor”	146
Tabla 3.29 Estadística “Cálculo de la triada de potencial para “La Empresa”	146



Capítulo I: El Problema de Investigación

1.1 La investigación

En un escenario globalizado en el cuál las economías compiten fuertemente por dominar los mercados, obtener los mejores rendimientos a través de las actividades económicas, mantener niveles comerciales competitivos y a través de esto volverse naciones que satisfagan las necesidades de los pobladores, Latinoamérica se presenta como un conglomerado de países que históricamente ha buscado la estabilidad socioeconómica a través de distintas filosofías y movimientos, sin embargo, el constante cambio de condiciones globales exigen la diversificación de esfuerzos, para fungir como un referente en los mercados.

1.2 Planteamiento del problema

Latinoamérica es la definición del Banco Mundial (2017) que refiere a países ubicados en el continente americano; se encuentra conformada por 20 de ellos, desde México hasta la Patagonia Argentina, con una extensión de 20,425,483 kilómetros cuadrados que alberga una diversidad geográfica ideal para la inversión desde el siglo XVI, una región donde se encuentran tres de las siete nuevas maravillas del mundo (New Open World, 2017), en la cual el progreso de las artes, el deporte y la cultura han destacado a lo largo de la historia.

La sociedad latinoamericana a través de los siglos ha sido influida por movimientos intelectuales, científicos, filosóficos, en corrientes económicas que han modificado las condiciones en estos mercados, por ejemplo: los modelos de economía cerradas como el *milagro mexicano*, en 1940; los regímenes proteccionistas durante periodos políticamente tensos; la revolución cubana en 1953 o movimientos macroeconómicos tales como los *Chicago Boys* de Milton Friedman en los años 70's, lo cual ha llevado a los países a buscar estabilidad económica así como beneficios sociales.

Actualmente en 2017, Latinoamérica se encuentra en declive de desarrollo económico, siendo la región número cuatro de cinco en crecimiento del Producto



Interno Bruto (BM, 2015) por lo cual es necesario puntualizar cómo se desarrolla este problema y cuál es el rol de la gestión empresarial para solucionar esta situación. En palabras del economista ex jefe del Banco Mundial para América Latina De la Torre en El País (2015): “como el cambio externo es permanente, también el nuevo ritmo de crecimiento bajo (en América Latina) es permanente, al menos que hagamos reformas estructurales”.

Esta falta de competitividad en la sociedad ha generado importantes problemas sociales, como la migración, falta de desarrollo de talentos, incremento en los índices de pobreza y poca innovación en la infraestructura productiva, derivado de esto, Latinoamérica tiene la oportunidad de mejorar su condición económica-social a través de la generación de modelos de negocio rentables con un valor agregado, que permita fortalecer la actividad global y amortigüe los efectos colaterales de los socios comerciales.

En este sentido, dentro de las sociedades latinoamericanas existe la fuerte necesidad de generar recursos, por lo que no se cuenta con el impulso suficiente debido a barreras fiscales tributarias, motivo por el cual un sin número de personas han optado por comercio clandestino que sin ser delitos no fomentan la participación comercial, lucran con artículos prohibidos y en ocasiones replican modelos de negocios exitosos con piratería.

Por lo anterior, el problema consistente en 2017 a razón de la dependencia comercial, es que las naciones latinas no desarrollaron un modelo eficiente de comercio exterior a su debido tiempo. En retrospectiva lo explica De Muñoz (2014): Durante el siglo XX, las industrias latinoamericanas se dedicaron al desarrollo interno por medio del proteccionismo y financiamiento extranjero generando un mercado controlado así como los precios y oferta aisladas del exterior.

Lo preocupante de lo anterior es que, al ser economías dependientes de pocos consumidores externos y regularmente iguales, tengan la incertidumbre de ser economías propensas a la recesión si llega a faltar alguno, por lo cual es necesario entender que la colaboración, participación activa y la formación de capital, permitirá consolidar economías sólidas. Esta dependencia en ambos sentidos refleja la



vulnerabilidad y baja formación de valor agregado, es decir cuando se genera un modelo de negocio, el empresario latinoamericano se encuentra con la problemática de que su producto debe cumplir normas no escritas del mercado, en ocasiones subestimando el nivel de funcionalidad, ingresos y explotación del mismo debido a que no se invierte de manera adecuada en los mercados correctos.

De acuerdo con el BM (2017) la condición de flujo por parte de la inversión extranjera en las distintas regiones tuvo dos momentos importantes en los años 2009 y 2014 generando una tendencia en Latinoamérica más estable y al alza por lo cual en el presente trabajo se establece un estudio sobre el impacto del desarrollo empresarial con el fin de identificar posibles vías de desarrollo en una región de oportunidades.

Discerniendo lo anterior, el marco latinoamericano tiene la capacidad geográfica y macroeconómica de fortalecer los mercados globales, sin embargo, un patrón de gestión empresarial es latente, los problemas de corrupción, desigualdad social, falta de valor competitivo en la gestión y falta de innovación han mermado el desarrollo en inversión extranjera (FEM, 2016).

Con lo antes mencionado, la importancia de identificar el potencial comercial de Latinoamérica radica en figurar en los mercados internacionales por medio de la actividad empresarial, compitiendo eficientemente y obteniendo beneficios sociales dentro de cada nación soberana, así como en el análisis de variables: crecimiento del PIB per cápita y del ingreso porcentual de las inversiones extranjeras.

Por lo tanto, para conocer si es posible una mejora en la competitividad nacional que por sinergia mejore las condiciones de desarrollo locales es necesario analizar en el trabajo: ¿A través de la gestión empresarial, Latinoamérica puede alcanzar un despliegue de competitividad condicionado por la situación macroeconómica?



1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

- Analizar si Latinoamérica tiene el nivel comercial macroeconómico que refleja la posición de la gestión competitiva, por medio de sus empresas en las actividades comerciales desde 2007 a 2017.

1.3.2 Objetivos específicos

- Entender y generar una visión general del panorama macroeconómico, social y competitivo de Latinoamérica, de las posibles ventajas y desventajas que hasta 2017 se han logrado en Latinoamérica.
- Conocer el trasfondo de la empresa a evaluar generando un contexto del caso de éxito que bajo el análisis de los elementos que le han otorgado ventaja en el mercado se puedan identificar posibles puntos clave para la competitividad.
- Nutrir de información real, valiosa y ordenada al modelo propuesto, en el cual se demuestren niveles lógicos bajo un sustento matemático demostrando la viabilidad generada del modelo.
- Identificar y traducir las variables presentadas en función de la gestión empresarial de “La Empresa” y las condiciones macroeconómicas de la muestra de 15 países para definir virtudes y las barreras que han importunado su desarrollo y a razón de este análisis descriptivo, indicar cuales son los mercados latinoamericanos con un mejor escenario para que la gestión empresarial se desarrolle de manera competitiva.



1.4 Hipótesis

“Latinoamérica es capaz de alcanzar un despliegue competitivo a través del desarrollo de su gestión empresarial condicionado por la situación macroeconómica”.

1.5 Justificación del estudio

Los cambios diplomáticos y macroeconómicos han llevado a las sociedades Latinoamericanas a un estado de incertidumbre sobre el futuro generando las siguientes preguntas: ¿por qué a pesar del trabajo continuo, la situación social tiene una mejora pobre o nula? ¿por qué algunas empresas logran desarrollarse y apoyar a las naciones?, naturalmente es necesario identificar los puntos clave para conocer los factores de éxito de la empresa, así como sus repercusiones económicas y sobretodo; conocer el potencial de desarrollo de Latinoamérica.

Por lo anterior, en el presente documento se aporta información cuantitativa referente al funcionamiento macroeconómico que permitirá conocer si en conjunto con el funcionamiento de la gestión empresarial ¿Latinoamérica alcanza a través de un la gestión empresarial, un alto nivel competitivo condicionado por la situación macroeconómica? que además refleje beneficios sustanciales a la sociedad. El año 2017 se ha convertido en tema coyuntural tras las problemáticas de diplomacia internas y externas que se manifiestan, lo cual aunado a la escases de trabajo es necesario tomarlo como objeto de estudio en un esfuerzo para generar una mejor participación comercial en los mercados globales.

El motivo de esta propuesta como alternativa de desarrollo surge a través de que históricamente grandes potencias han buscado el desarrollo nacional tanto de manera empresarial como en la expansión mundial, contrariamente a Latinoamérica donde la importancia de los regímenes políticos ha sido un tema de esfuerzo social, en los cuales el estímulo monetario no es suficiente para incentivar el crecimiento si las economías no son competitivas (FEM, 2016).

Un problema latente es que en estos países la sociedad confía en desarrollarse plenamente gracias a formar parte del gremio de los servidores públicos, a la



solvencia de los programas sociales o al impacto indirecto de la administración pública, lo cual no genera en la productividad privada el esquema de desarrollo ambicioso para mejorar sus condiciones competitivas. Aunado a las condiciones macroeconómicas, fiscales y de estabilidad en el mercado, difícilmente la empresa latinoamericana podrá obtener un crecimiento competitivo para figurar en los principales mercados.

Sin embargo, las condiciones globales de cooperación y globalización han generado un escenario virtuoso para el desarrollo por medio de la innovación y la competencia, por lo cual el esfuerzo de esta región al aprovechar las ventajas que se tienen contra competidores con condiciones aún más complicadas, creará un despliegue de la gestión empresarial que se verá reflejado en el comportamiento de diversas variables macroeconómicas.

Así también, al corroborar la estadística del BM sobre el crecimiento del PIB contra los datos de migración y desempleo de estos países, se puede identificar el incremento de manera similar a medida que disminuía el PIB per cápita, lo cual se ha percibido que las ofertas laborales insuficientes en las naciones de origen aumentaron el nivel de migración en búsqueda de solventar sus necesidades.

Por lo cual si se analiza a detenimiento la mejora macroeconómica al que pueden acceder las naciones latinoamericanas, pero sobretodo la importancia de generar un valor agregado en la gestión empresarial se puede obtener un escenario de competencia en el cual se puede desarrollar la estabilidad de problemas económicos como el desempleo, la inflación o la vulnerabilidad del tipo de cambio.

Bajo este escenario, la producción de materias primas (*commodities*) estandarizadas sin un diferenciador en el mercado, es aquel que forma una dependencia de las naciones a este sector, lo cual merma el potencial económico (FEM, 2016), por lo cual una reinversión en la industria y en la generación de materias primas mediante innovación fortalecerá la producción por su valor agregado frente a las condiciones macroeconómicas, ya que durante la recesión de 2009 la demanda de manufacturas disminuyó a nivel global, y las consecuencias en una región especializada en estas actividades redujo la participación laboral e incrementó las necesidades de la sociedad por lo que el FEM (2017) afirma:



“La Prosperidad puede incrementar sólo si los ingresos de producción son usados de las maneras más inteligentes y eficientes para satisfacer en constante evolución las demandas humanas”. (p.53)

Por lo anterior, la investigación posee pertinencia debido a que las relaciones mundiales cambian los panoramas comerciales; las apariciones de nuevas figuras en los sistemas políticos generan incertidumbre sobre la participación comercial con los países latinoamericanos, por lo cual es necesario analizar y proponer un escenario en el cual esta región mantenga en un nivel comercial competitivo formado a través de su actividad empresarial. Bajo el enfoque de desarrollo de las naciones por medio de sus habitantes, se estudia el potencial de las empresas derivado del sistema macroeconómico estatal, permitiendo el discernimiento sobre la competitividad de esta región.

Tras haber analizado los sistemas macroeconómicos, comerciales y de desarrollo de las 20 naciones como un conjunto y 15 de manera particular en la denominada *triada de potencial*, la cual abordará el funcionamiento de la empresa desde las condiciones naturales independientes, la ventaja absoluta y la gestión empresarial por medio de siete pilares de desarrollo económico empresarial del despliegue competitivo, mismas que serán el eje principal para el análisis del trabajo y estas variables han sido determinadas a través del Reporte de Competitividad del Foro Económico Mundial, demuestran los requerimientos básicos, la mejora de eficiencia y la innovación las cuales son cualidades básicas para pensar en el desarrollo de la competitividad.

Reforzando y conciliando esta teoría de desarrollo, se presenta información oficial de una empresa multinacional del sector de alimentos con más de 70 años de historia y presencia en 16 países: Latinoamericanos, Norteamérica, España, Portugal, Inglaterra y China. Cuyo éxito en Latinoamérica y el mundo permitirá ser un indicador certero de la funcionalidad de las compañías latinas en los escenarios globales y el beneficio macroeconómico, la cual dentro de este trabajo será identificada como “La Empresa”.



1.6 Alcance de la investigación

La presente investigación tiene un alcance correlacional el cual asocia distintas variables que repercuten en el nivel competitivo de las empresas y su gestión empresarial con las condiciones de mercado y fenómenos macroeconómicos a través del análisis de diez años de gestión corporativa, exhibe una investigación mixta la cual está constituida por estadística oficial del Foro Económico Mundial (FEM) y el Banco Mundial (BM); para construir el rendimiento cuantitativo como un conglomerado de las naciones: México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Brasil, Chile, Argentina y Paraguay, y también de manera individual mediante un diseño inductivo de la investigación; el cual a través del estudio específico de cada una de las naciones se realiza una investigación con la intención de conformar una visión general de Latinoamérica de las variables selectas y enfocadas a la productividad eficiente para demostrar si se mantiene una posición estable ante el intercambio comercial mundial en los aspectos de eficiencia de mercado, empresarial e innovador, estos ámbitos son evaluados por medio de información macroeconómica, social y comercial homogénea del Banco Mundial para evitar discrepancias de fuentes, al ser estadística con corte a junio de 2017 se busca poseer datos actualizados.

A continuación, se listan las variables obtenidas con su respectivo año de emisión final: *porcentaje de territorio habilitado para actividades primarias (2014)*, *esperanza de vida al momento del nacimiento en años (2015)*, *comercio de mercancías (2015)*, *porcentaje de comercio del PIB (2015)* y *porcentaje de participación de la fuerza laboral (2016)*.

Bajo este planteamiento se demostrará el nivel de competitividad derivado de las variables presentadas en relación al nivel de la nación.

Por su parte, el esfuerzo que cada nación realiza para disminuir las catástrofes, que es una parte clave del desarrollo de la investigación es analizado por la Oficina de las Naciones Unidas para la Reducción de Riesgo de Desastres (UNIDR) cuyo último



índice fue emitido en (2011) lo cual permitirá estudiar la seguridad de los países ante la catástrofe.

También se sustentan las variables con información oficial del Fondo Económico Global que revela los resultados de 138 países incluidos los 15 pertenecientes a Latinoamérica, en materia competitiva dentro de los siguientes aspectos: *capacitación y habilidades, cuota eficiente, remuneración laboral, desarrollo del mercado financiero, dinamismo de los negocios y capacidad innovadora*. Esto con el fin de tener un conocimiento cercano de los resultados del aprovechamiento competitivo ante las condiciones macroeconómicas de los mercados para cada una de las naciones pertinentes.

De igual manera se obtiene por parte de “La Empresa”, información oficial sobre la gestión que se tuvo durante el 2016, lo cual permite tener un conocimiento directo sobre la gestión en América Latina, Reino Unido, España, Portugal, Estados Unidos y China, esta información es importante para demostrar con datos reales la teoría propuesta.

1.7 Limitaciones de la investigación

Para identificar los factores de competitividad que se promueven en este documento, se generaron las variables a partir de información homóloga del mismo organismo, en este caso el Banco Mundial, sin embargo, no se cuenta con toda la información de manera pública, por lo cual de las 16 naciones Latinoamericanas a la que la compañía del caso de estudio tiene éxito se estudia el nivel competitivo en 15, omitiendo a Uruguay por esta escases de información.

La compañía dentro de este caso de estudio emite reportes de producción de manera anual por lo que los datos utilizados corresponden al cierre de 2016, lo cuales resultan ser los más cercanos a la fecha de estudio. Esta recibe el nombre de “La Empresa” debido a que se revela información importante y sensible protegida por la Ley de Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares de Los Estados Unidos Mexicanos en su Art. 7.



Otro factor limitante para un mejor enfoque de la investigación es que al contar con variables directas del reporte anual de competitividad del Fondo Económico Mundial, el estudio es dependiente de la información revelada cada año, lo cual no permite una evaluación durante periodos intermedios, para analizar las variables descritas, el reporte de competitividad de 2016 ha sido utilizado con fines estadísticos e informativos.

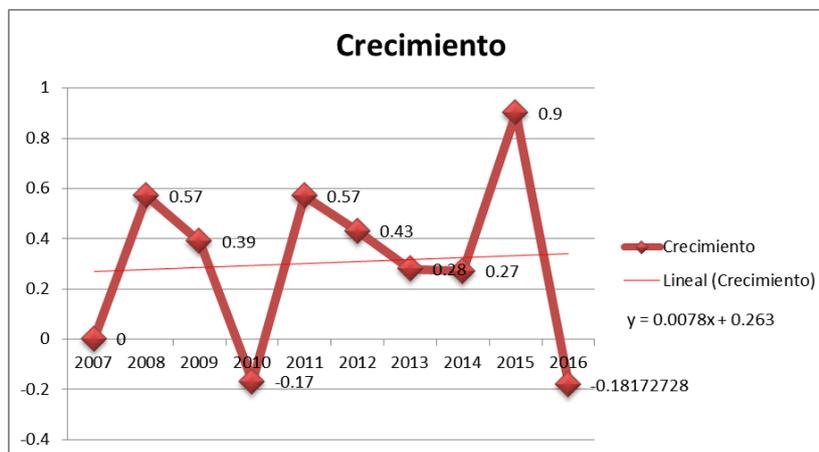


Capítulo II: Marco Teórico

El desarrollo de las economías mundiales ha cambiado el modo de vida, de trabajo y de interacción en los mercados, dentro de la denominada cuarta revolución industrial¹ por el FEM (2017) la información es la clave del desarrollo de los sistemas económicos, cada vez las empresas de naciones altamente competitivas fomentan la participación, la innovación y la protección de propiedad intelectual, sin embargo, en el subcontinente Latinoamericano las dificultades específicas expuestas por el FEM (2017) imponen un reto para estos países; problemas macroeconómicos, corrupción, recesión financiera, tasas de impuestos altas, ineficiencia en la burocracia y el crimen organizado han provocado recesión de la gestión empresarial, reducción en el nivel de emprendimiento y falta de formalidad en la actividad comercial.

Por lo cual, determinar si la región Latinoamericana tiene el potencial para figurar en los principales mercados internacionales dependerá de las condiciones socioeconómicas y la capacidad de cada una de las naciones para solventar las dificultades, características que países con altos márgenes de competitividad dominan en cada sector de las cadenas productivas, por ello, emular este tipo de competitividad bajo entornos propios mejorará la capacidad productiva empresarial y por ende el desarrollo de las naciones. Por ello hay que entender en primer término, cuál ha sido el desempeño latinoamericano en distintos ámbitos de desarrollo:

Gráfica No. 2.1: Tasa de crecimiento de Latinoamérica en el Producto Interno Bruto



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

¹ Cuarta revolución industrial, movimiento global que se caracteriza por la convergencia de tecnología digital, física y biológica que promete un alto desarrollo tecnológico y económico, derivado del humanismo, la ética y las repercusiones productivas (FEM 2017).



Como se aprecia en la gráfica No. 2.1, el crecimiento Latinoamericano no sobrepasa el punto porcentual en los últimos diez años y la volatilidad de crecimiento derivada de la dependencia comercial que ha colocado a la región en su peor posición en la misma temporalidad, no obstante el crecimiento de 20 países juntos en aproximadamente un punto porcentual es un esfuerzo de desarrollo, más aún después de los efectos colaterales de la crisis inmobiliaria de 2009, diferente a la situación vivida en la década de 1930 los efectos colaterales de la Gran depresión² redujo en promedio ocho por ciento el Producto Interno Bruto (PIB) de la región, lo cual tomó diez años para retomar el funcionamiento económico, (Mankiw, 2012).

Así también, matemáticamente se aprecia que la pendiente de la tendencia de crecimiento se mantiene ligeramente positiva lo cual supone un estado prácticamente neutro ideal para implementar nuevas estrategias de desarrollo en la gestión empresarial, de hecho, el conglomerado ha buscado las vías para internacionalizarse de manera financiera y gestionar su economía a través de la inversión, comercio y ahorro en el extranjero.

Por lo cual, es menester prestar atención a las relaciones comerciales de Latinoamérica en los últimos diez años, que han generado tendencias económicas que al ser analizadas en función primaria de entradas y salidas de capital se puede apreciar cuales son las mejores opciones para el subcontinente. En cuanto a las importaciones, se aprecia que las naciones latinoamericanas han optado por romper barreras y consumir mercancías de lugares fuera del conglomerado, situación que para antiguos esquemas políticos era cuestionable, derivado de economías cerradas, cuya tendencia durante el siglo XX era el modelo de sustitución de importaciones, el ingreso dependía de la inversión privada y el gasto del gobierno (Vargas, 2016).

El desarrollo y crecimiento económico ha sido uno de los objetos de estudio más intrigantes a lo largo de la historia, la razón es que el dinamismo y constante variación de la actividad comercial ha creado escenarios únicos que han permitido que algunas naciones puedan generar una productividad competitiva aprovechando

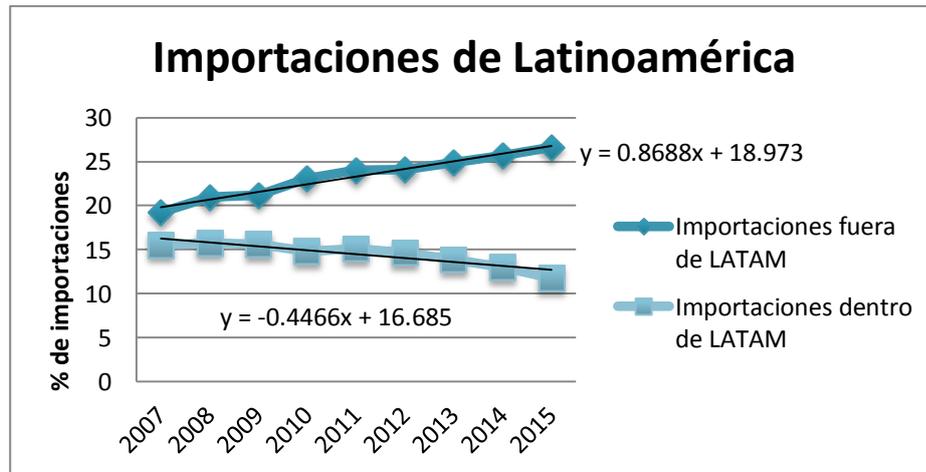
² *La Gran depresión*, Crisis económica mundial originada en 1929, tras la caída de la Bolsa de Valores, sus repercusiones más claras fueron la reducción de la renta nacional, el comercio exterior, un incremento en la tasa de interés propagando la pobreza y el desempleo (Johansson 2007).



las circunstancias globales, mientras simultáneamente otras no alcanzan a protagonizar en el marco mundial. Por lo anterior, ¿por qué es tan importante la productividad en el siglo XXI? PIB mide dos variables, el ingreso y la productividad de un país, que a su vez el ingreso es dependiente de la productividad que se tenga lo cual proyecta las causas del crecimiento tradicional de esta región (Mankiw, 2012).

En este sentido, es interesante conocer cuál ha sido el papel de América Latina en los mercados mundiales, así como la oportunidad que tienen los países de esta región para competir con gestión empresarial y sobre todo con innovación clave. La estrategia de desarrollo del periodo de posguerra en América Latina se basó principalmente en el proceso de sustitución de importaciones, el cual se concibe como una reacción de la región ante las conmociones externas que representaron la gran depresión y la segunda guerra mundial (Ground, 1988).

Gráfica No.2.2: Nivel de importaciones de Latinoamérica por origen



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

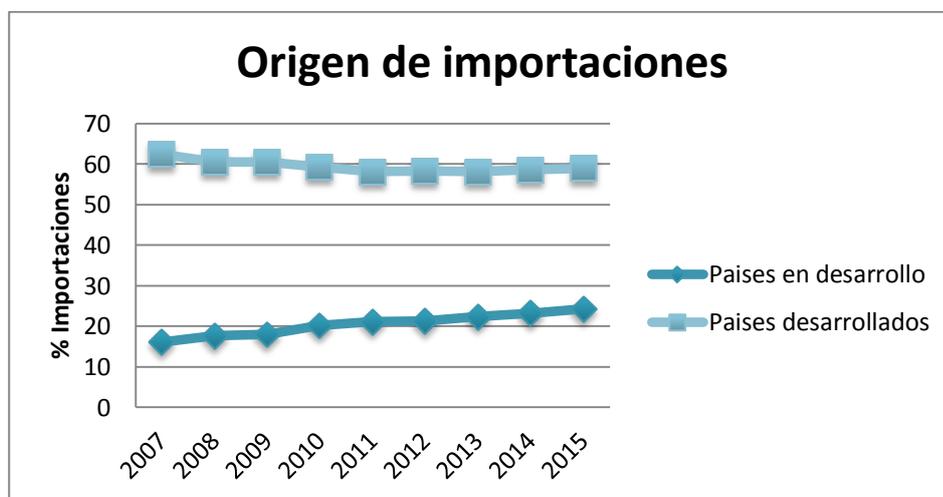
Al apreciar la gráfica No.2.2 se percibe que el consumo en mercancías fuera del territorio Latinoamericano se expande a una razón superior que la desaceleración de consumo interno, lo que refiere que los compradores son más estrictos en la compra de insumos y/o bienes finales que menguan el modelo de sustitución de importaciones presente en el siglo pasado y que a su vez les permita generar un valor agregado en su ventaja competitiva.

Por otra parte, la gráfica No 2.3, muestra el origen de las importaciones latinoamericanas, las cuales mayoritariamente provienen de países de alto desarrollo,



los cuales históricamente han dominado los mercados internacionales debido al poder que tienen para ejercer en él y la base competitiva generada por su población, sin embargo, la tendencia en decrecimiento en países desarrollados muestra una disminución del 5 por ciento en exportaciones a Latinoamérica, cuota que han aprovechado las principales economías en desarrollo del Mundo Árabe, Asia Meridional, Asia y el Pacífico y Europa Central, cuyo crecimiento porcentual dentro de las importaciones latinoamericanas es del 50 por ciento en nueve años.

Gráfica No.2.3: Tasa de importaciones por desarrollo de origen

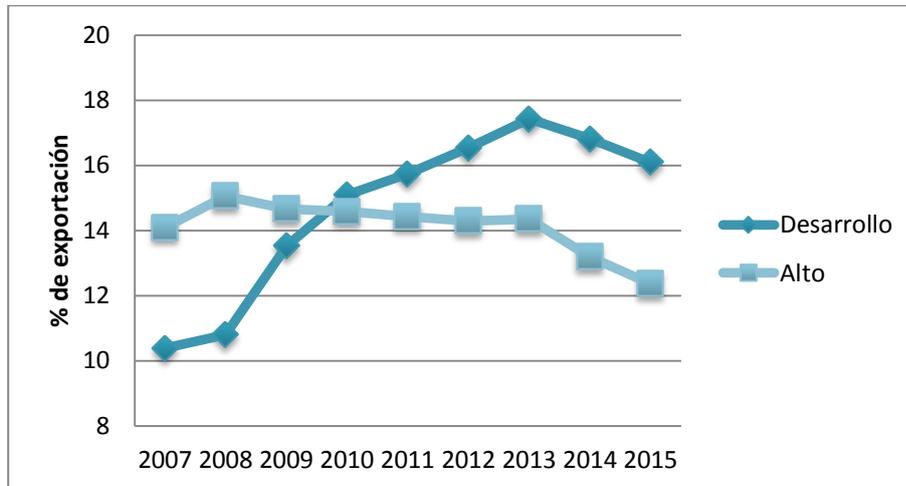


Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

Complementariamente de acuerdo con el Banco Mundial, el nivel de provisión a países que figuran en un primer plano por parte de Latinoamérica ha disminuido en los últimos años, fortaleciendo más a aquellas que comparten condiciones de desarrollo como se muestra en la gráfica No. 2.4, la necesidad de generar bloques comerciales, encontrar precios competitivos para insumos de producción y la reestructuración de tratados internacionales para la cooperación, permiten que se evalúen los destinos de exportación, donde ciertamente Latinoamérica en búsqueda de la expansión y la competitividad puede mejorar su situación trabajando con países de condiciones similares.



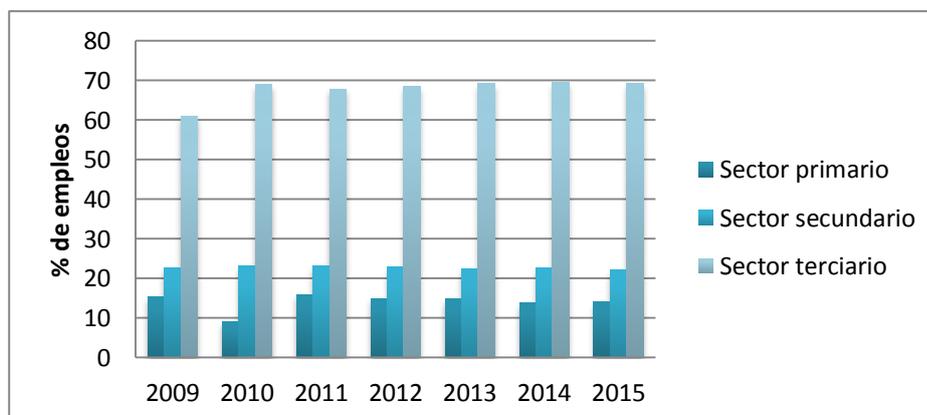
Gráfica No. 2.4: Destino de exportaciones latinoamericanas



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

De hecho, es necesario puntualizar cuál ha sido la distribución de los empleos en los sectores productivos, de acuerdo con estadística del BM (2017) de 2009 a 2015 la brecha entre el porcentaje de empleados dedicados a las actividades primarias³ y secundarias⁴ contra los que se emplean en el sector terciario⁵ ha incrementado, estos datos revelan que el incremento de las actividades terciarias necesitan un sustento por parte de sus cadenas productivas, de modo que si se fortalecen los sectores primarios y secundarios, la productividad será estratégica y comercialmente valiosa pues en cada fase se asignará el valor agregado del producto.

Gráfica No. 2.5: Distribución de sectores económicos



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

³ Actividades primarias, refiere a las relacionadas directamente con la materia prima y su obtención. (Pachón 2002).

⁴ Actividades secundarias, refiere a las relacionadas a la transformación de las materias primas, así como a la modificación según sus grados de especialización (Pachón 2002).

⁵ Actividades terciarias, refiere a las referidas como de servicios y/o procesos de comercialización (Pachón 2002).



El aprovechar la posición comercial de los países latinoamericanos con un impulso especial derivado de la innovación y la mejora en los bienes y servicios ofrecidos en el mercado generará la búsqueda competitividad, de modo que los productores de recursos deben proveer lo mejor, la manufactura debe transformarlos en la forma más óptima y el sector terciario debe buscar posicionarlos en los mercados de manera superior a los competidores para resultar rentables, especiales y valorados en el mercado (Oppenheimer, 2014).

A partir de estos datos, se presentan a continuación los fundamentos del motor competitivo que bajo el desarrollo de la gestión empresarial permitirá generar bienestar colectivo y mejora en la presencia de los mercados globales.

2.1 Fundamentos de la competitividad

2.1.1 Competitividad

La participación de los países en búsqueda de redefinir su condición económica está siendo reafirmada, Latinoamérica se da cuenta del potencial que tiene para figurar y defenderse en los mercados internacionales; la firma de tratados de libre comercio con grandes economías como Estados Unidos o China, la especialización en el comercio de *commodities* combinada con la gestión del capital humano donde el productor busca producir mejor y el consumidor es más estricto, los esfuerzos por generar un bloque comercial y la reducción de las cuentas de deuda externa han generado un escenario en el que se puede forjar un despliegue, no obstante hay que lidiar con fenómenos macroeconómicos como la volatilidad del riesgo y la reducción de la demanda a nivel mundial a causa de las crisis financieras (Blanchard, 2011).

La competitividad es un fenómeno que desemboca en el desarrollo de los países, la búsqueda de convertirse en un referente que acumule una cuota importante del mercado genera eficiencia en la cadena productiva, esta ideología proviene desde los economistas clásicos; Smith (como se citó en González, 1996) planteaba una ventaja absoluta en la cual los países que fueran altos productores de cierto bien tendrían un dominio y control absoluto gracias a la reducción de costos, por su parte



David Ricardo (como se citó en González, 1996) enfocó sus esfuerzos a demostrar que la competitividad es un tema de interacciones monetarias, lo cual llevaría a una ventaja no absoluta más bien comparativa en la que para cada par de bienes una nación tendría mejor posición .

Por su parte Krugman (como se citó en González, 1996) se enfoca en las teorías de David Ricardo para esclarecer la causa de la brecha competitiva de los países, se basa en la capacidad relativa del trabajo y los salarios relativos entre países, lo cual genera una disparidad durante el intercambio comercial de las naciones con respecto a su política monetaria.

Con estos conceptos, Sobrino (2002, p.311), establece que la competitividad es una forma de organización de la actividad económica, destinada a alcanzar la meta disciplinar a los agentes a suministrar a los mercados de bienes de alta calidad a bajo precio, por lo cual estos factores propician que una nación esté preparada para participar en el comercio exterior y este a su vez represente un beneficio para los consumidores.

Una economía se vuelve atractiva a la inversión si los rendimientos finales son superiores al promedio y si la compañía puede mantenerse a un ritmo sostenible a largo plazo, por lo cual, ante fluctuaciones macroeconómicas, el sistema de negocios debe ser óptimo para el desarrollo de operaciones en el trascender de los tiempos (Porter, 2002).

Durante la segunda mitad del siglo XX, las naciones competitivas: Reino Unido, Alemania, Francia, Japón, Países Bajos, buscaban fortalecer sus producciones contra Estados Unidos que se presentaba como la potencia mundial en el mercado con 66.3 por ciento de las operaciones de inversión extranjera. Por medio de la derogación de barreras comerciales, la apertura de la inversión incrementó desplegando los centros de manufactura, en sitios estratégicos que permitieran una reducción en los costos e incremento de las utilidades de acuerdo a la capacidad de fluidez de los mercados. Esta tendencia productiva permitió que se desarrollaran grandes modelos de negocio y participación empresarial que siguen vigentes, revolucionando el mercado con un valor agregado obtenible sólo por la innovación del capital intelectual (Hills, 2012).



En 2017, los países en vías de desarrollo han tenido un índice de Inversión Extranjera Directa (IED) marginal más fuerte y sólido que nunca, de 17.5 por ciento lo cual es una tendencia al alza y con un largo recorrido desde aquel lejano 1 por ciento en 1980. Esto en conjunto con una actividad de comercio exterior estable que representa el 3.9 por ciento del crecimiento de toda Latinoamérica y el Caribe (BM, 2017), la tensión política y el desarrollo de nuevos modelos de negocio permiten a esta región tener una oportunidad para el despliegue competitivo en la gestión de empresas con un mejor desarrollo y valor agregado que les permita ejercer la ventaja competitiva, donde el beneficio que recibe el consumidor se ve compensado por el precio (Porter, 1985).

Ahora, para comprender el impacto de la competitividad, hay que entender un concepto relacionado: la productividad. Se define como la cantidad de bienes y servicios producidos por cada unidad de trabajo (Mankiw, 2012) lo cual en un sentido simple influye en los niveles de desarrollo de las naciones, sin embargo, este estudio debe abordar un enfoque más amplio, pues una constante en tantos países es que la cantidad de trabajo no define la situación de desarrollo humano, lo cual Sen (1999) explica que el crecimiento de las naciones no es lineal y se ve afectado por el desarrollo político, educativo, social, médico, entre muchos otros ámbitos. La tesis de Sen fue retomado por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para identificar en una escala de 0 a 1, la efectividad del crecimiento nacional definiéndolo como el Índice de Desarrollo Humano (IDH) desde ahí el enfoque de desarrollo ha cambiado y en la gestión empresarial no es la excepción.

Mankiw (2012) define, cuatro capitales necesarios para la productividad: capital físico, capital humano, recursos naturales y conocimiento tecnológico. p. 242.

El capital físico se enfoca a las herramientas que el trabajador necesita para desarrollar su actividad productiva de manera eficiente; un trabajador solventará de manera más eficiente su cuota productiva si tiene todos los insumos y herramientas necesarias. Un punto interesante de este factor es que un proceso continuo de productividad, suponiendo que un trabajador de la Compañía C requiere una herramienta tipo B para forjar su producción, la Compañía B debe generar está



producción que se convertirá en factor productivo a través de un insumo tipo A, formado por la Compañía A. Estas cadenas productivas generan un valor agregado en las economías que Michael Porter (1998) define como clusters: "Concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines, e instituciones asociadas (por ejemplo, universidades, agencias de las normas, y las asociaciones de comercio) en campos particulares que compiten, pero también cooperan" (2003, p. 203).

El capital humano visto como el segundo determinante se define como las capacidades y habilidades que tiene el trabajador para solventar la producción a través de su intelecto, este capital es formado desde las etapas tempranas de la educación escolar, las escuelas que de acuerdo al Foro Económico Mundial (2016), tienen la obligación de generar trabajadores con habilidades mentales desarrolladas, adaptables a los cambios, que resuelvan problemas y aprovechen las nuevas tecnologías, ya que incluso las naciones desarrolladas pueden mermar su productividad si no invierten en un modelo educativo temprano y en capacitación constante a sus trabajadores y emprendedores, el FEM también establece que la educación básica así como las condiciones de salud óptimas proveerán al futuro una generación de eficiencia en el trabajo individual; lo cual en un entorno empresarial globalizado es crucial, una empresa con trabajadores con habilidades y conocimientos técnicos desarrollarán un colectivo competente para alcanzar objetivos, así también las condiciones de globalización, exigen a los equipos de trabajo la solvencia para ejercer sus actividades laborales en diferentes partes del orbe.

Los recursos naturales son el tercer determinante de la productividad, mismos que decretan el nivel de productividad de un país a través de su explotación, los cuales por medio de la historia han sido una reserva variable de las naciones, de este modo algunos como Estados Unidos han aprovechado la extensión de su territorio para la gesta de la agricultura y actividades del sector primario, otros más como Kuwait y Arabia Saudita han sido afortunados por asentarse sobre grandes yacimientos petroleros, esta ventaja fomenta según el diamante de Porter (2003), un desarrollo sustancial en los mercados internos del mismo sector.



Estos insumos se clasifican en recursos renovables y no renovables, los cuales definirán el futuro productivo de las naciones, a menos como indica Mankiw (2012), las naciones sean lo suficientemente inteligentes para nivelar su desarrollo mediante la innovación, él explica que en el siglo XX la población procuraba la preservación del cobre y el estaño, metales que eran un insumo altamente demandado. p.252.

La necesidad productiva es dependiente de los insumos naturales y la labor del ser humano es ser consciente de la importancia de ellos para el desarrollo de futuras tecnologías.

Por último, el cuarto determinante para la productividad es el conocimiento tecnológico, en este punto la empresa es inteligente para desarrollar nuevas alternativas para satisfacer de mejor manera las necesidades internas y externas, es decir mejora la capacidad productiva, implementa sistemas de negocio eficientes y mejora los productos, algunos puntos para incrementar la innovación.

De acuerdo al FEM, no basta con generar capital humano con visión de desarrollo, más bien lo importante es generar un escenario en el que las empresas implementen nuevos procesos a través de la adopción de tecnologías emergentes mientras que el gobierno no debe limitarse a archivar patentes más bien generar espacios y ambientes creativos, donde se apoye la invención, promoviendo la colaboración y a los individuos que por medio de sus ideas busquen el desarrollo de las economías a las que pertenecen, tal es el caso de Silcoon Valley en California, donde grandes firmas se conglomeran pues encuentran el espacio ideal para la innovación (Oppenheimer 2014).

Derivado de lo anterior se expresa que la productividad de un país no se concentra sólo en la balanza de pagos, sino que también el proceso de productividad promueve el beneficio de las naciones:

“Los chilenos viven mejor que los nigerianos porque producen más. Los japoneses han disfrutado de un crecimiento económico más rápido que los argentinos, debido a que los trabajadores japoneses han experimentado un crecimiento más rápido en la productividad”. (Mankiw, 2012) p.241.



En consecuencia, se puede inferir que un país que genera un crecimiento competitivo se ve reflejado en las condiciones sociales y de desarrollo de sus habitantes, de los cuales emanarán las nuevas estrategias para poder figurar en el mundo. Este aprovechamiento de las condiciones en el mercado permitirá saber por qué el esfuerzo variable en distintas naciones no siempre tiene el mismo resultado, derivado de la habilidad, naturaleza, recursos y conocimientos.

En el mundo globalizado y en el que las repercusiones monetarias, políticas y comerciales afectan los sistemas de colaboración, no es suficiente ser productivo, el marco comercial abierto exige a las empresas fortalecer y explotar los sectores para ser mejores que los competidores.

2.1.2 Diamante de Michael Porter

El funcionamiento eficiente de los sectores de acuerdo con Porter (2003) es gestionado por las fuerzas determinantes de la competencia que se interpretan como la magnitud de factores que rodean a la empresa y que afectan directamente sus resultados, cada sector tiene cualidades específicas que definen su entorno, por lo cual cada uno tiene características únicas cuyas estrategias aplicables son especializadas y no se puede aplicar una misma para todos los entornos, por ello el empresario debe ser muy inteligente para aprovechar las condiciones de los mercados.

La primera fuerza es la amenaza de entrada de nuevos competidores, cuando un nuevo competidor ingresa al sistema, el deseo de posicionarse en lo más alto, acumular una extensa cuota de mercado y frecuentemente recursos sustanciales entra en conflicto con los demás que comparten para sí los mismos objetivos (Porter, 2003). El impacto de la entrada de un nuevo rival dependerá de la reacción de los participantes actuales además de seis obstáculos específicos a los que se enfrentan:

Las economías de escala representan un problema para los nuevos participantes debido a que se encuentran en una posición de liquidez desfavorable,



pues la repartición de los costos en producción, transformación y distribución de los productos, no es comparable debido a que la producción menor que tienen absorbe las salidas de dinero, las cuales en un inicio superan ampliamente las ganancias y esto merma la competencia perfecta⁶ por condiciones naturales.

La diferenciación del producto es la segunda barrera a la que se enfrentan las empresas novatas, principalmente al momento de crear marcas, debido a que entrarán a romper esquemas de confianza de los consumidores a sus actuales proveedores con un concepto nuevo, para esto los competidores actuales han construido una identidad en su producto, que se fortalece con la rentabilidad de la economía de escala, por ello una nueva incursión deberá generar un nuevo producto para el mercado cuya eficiencia y rentabilidad supere la lealtad de los consumidores.

La necesidad de capital es uno de los problemas estructurales más fuertes para las nuevas empresas, pues para poder generar recursos, necesitan desprenderse de ellos para subsidiar costos de infraestructura, financiamientos, almacenamiento y amortiguar resultados negativos iniciales, este problema limita en gran medida a los emprendedores que buscan una participación extensiva del mercado, principalmente cuando los productos son de alta sofisticación como informática o medicina.

El cuarto obstáculo es la desventaja de costo independiente del tamaño, es decir las empresas participantes en el tiempo actual han aprendido a gestionar su modelo empresarial a partir de la curva de experiencia, por medio de la cual, el desarrollo les ha permitido reducir costos a través de actividades independientes de su giro como tecnología, subvenciones oficiales o registros de patentes, actividades que una empresa novata en la competencia no tiene un cercano acceso y que significan un obstáculo por los altos costos con los que lidian (Porter, 2003).

La quinta característica de estos obstáculos es el acceso a los canales de distribución, pues cuando una empresa entra al mercado competitivo previamente ya lo han hecho rivales que al momento actual se encuentran mejor posicionados y que

⁶ La *competencia perfecta*, se define al fenómeno de precio-aceptación por parte de los productores en la cual no existe control de mercado y los vendedores fungen como tomador de precios, por ello deben conformarse muchos productores con baja cuota de mercado individual y los consumidores consideran equivalentes los productos de todos los competidores (Krugman 2008).



están privilegiados en los acaparadores, lo cual genera una competencia directa de un nuevo competidor contra rivales consolidados, por lo cual este obstáculo sugiere una difícil entrada, siendo una alternativa viable la generación de un propio canal.

Finalmente, la sexta problemática de las empresas para entrar a los mercados como un nuevo competidor es la política de gobierno, la cual está regida por el estado para controlar la competencia interna por medio de normas directas como permisos, cuotas, un número limitado de participantes o concesiones para un sector específico, sin embargo, se puede limitar indirectamente al limitar la gestión por otros puntos como las restricciones de comercio exterior, impuestos añadidos a los productos en cuestión o limitaciones de venta como el licor.

Todas estas barreras merman el desarrollo de los nuevos competidores porque la consistencia y fortalecimiento de sus rivales genera un nivel a vencer, el cuál será así si el nuevo competidor tiene el potencial de desarrollo con un modelo que resulte rentable y preferencial ante los competidores.

Posteriormente existen dos fuerzas que afectan la aceptación de condiciones mercantiles dentro del ejercicio comercial: las fuerzas de proveedores y compradores, la primera genera que se acepten los términos de venta en función de la magnitud de importancia de este grupo, por ejemplo, si el grupo de vendedores es pequeño pero con una gran cuota de mercado, los compradores deberán aceptar las condiciones impuestas como niveles de comercialización, precios o condiciones cualitativas, contrariamente la fuerza de compradores impone el poder de los consumidores al representar el objetivo de la actividad empresarial y los punto que la organización está dispuesta a aceptar por mantener a los compradores.

Por su parte el conglomerado de la fuerza de los compradores, adquiere especial poder en el entorno del sector cuando el número de compradores es reducido o realiza compras en altos volúmenes, también la facilidad para sustituir al vendedor juega un papel importante, tanto para determinar la compra con un rival o acceder a un bien sustituto, de modo de que la marca en cuestión no sea la única opción para satisfacer la necesidad del comprador.



De este modo, tanto compradores como proveedores pueden condicionar el funcionamiento de las empresas para obtener un mayor beneficio si su bloque es fuerte en cuanto a facilidad para acceder al bien como para determinar un tráfico de mercancías preferente.

Bastante relacionado con la fuerza anterior, los productos sustitutivos son aquellos que recienten la presión de poder ser cambiados por algún otro que cubra parcial o totalmente la necesidad que suplen, esto puede determinarse por medio de la relación precio-eficiencia, la cual a mayor interés producido en el mercado será mayor inamovible por sus características especiales que los vuelven poco sustituibles, en especial si se trata de un bien especializado.

En último lugar todas estas fuerzas, convergen en la lucha por una posición en el mercado, los competidores dentro del mismo mercado para alcanzar una mayor cuota y recabar la mayor cantidad posible de recursos, por ello las estrategias para alcanzar estos objetivos dentro de esta rivalidad pueden observarse en los siguientes factores decisivos como la capacidad de distribución de los recursos que a comparación con el sector en conjunto, las empresas tienden a desarrollarse más rápido, lo que genera una intensa rivalidad por lograr objetivos propios. Por su parte cada empresa de acuerdo a su sector, ideología y especialidad tiene estrategias con las cuales apuesta el logro de sus objetivos, por ello la variación de esfuerzos, donde el crecimiento en conjunto propicia que el sector se desarrolle, aprovechando el impulso de cada fuerza, de modo que generar un esquema competitivo propio en el cual se administren los recursos internos como la gestión del entorno fortalecerá la presencia de la empresa en el mercado.

Para entender por qué ciertas naciones tienen un mejor desarrollo competitivo que otras hay que conocer cuáles son las condiciones de cada nación, explica el modelo *Diamante de la ventaja nacional*: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, industrias relacionadas y de apoyo y estrategia, estructura y rivalidad de las empresa, las cuales tienden a variar de acuerdo a la ponderación de importancia que cada nación otorgue a estos ámbitos por ello es interesante conocer como los países desarrollados han aprovechado estas circunstancias (Porter 2003).



Las condiciones de los factores descritas por Porter (2003), establecen que continuando el pensamiento económico clásico, una economía será productiva en aquellos recursos que satisfacen sus necesidades productivas internas y que al abundar podrán ser enviados fuera del territorio para ser competitivos externamente, pero, el punto de inflexión llega de acuerdo a la teoría del Diamante en que las naciones deben obviarlos mediante el desarrollo y la especialización, es decir los factores como el capital humano, la infraestructura o los insumos no pueden estancarse a términos generales; el hecho de fortalecer las condiciones de los recursos mediante tecnologías, conocimiento o aprovechamiento generará una productividad especializada, que resulte más complicada para imitar por parte de los competidores y requiere un nivel de inversión sostenido.

Así también, Porter (2003) establece que las debilidades selectivas de las naciones resultan moldeables, a modo de que las debilidades obvias puedan aprovecharse como una ventaja ante los competidores; cuando una industria identifica las debilidades que tiene por cuestiones que no controla como carencia de materia prima local, mano de obra no calificada o un suelo muy caro, deberán enfocar estos problemas para aprovecharlos.

El segundo factor determinante para el desarrollo de la competitividad bajo este esquema se deriva de las condiciones de demanda como motor, las empresas que entienden la demanda local como un medidor de desarrollo por medio de la demanda tienden a ser más competitivas, pues en los primeros pasos de la expansión comprenden por este medio, los puntos fuertes de su gestión, así como las verdaderas necesidades de sus compradores, además de que educan y fortalecen el mercado interno, promoviendo que la sociedad sea más exigente con las nuevas opciones que deseen en un mercado local obligándoles a innovar, especializarse y ofrecer calidad adecuado al precio.

El tercer determinante en el desarrollo de la competitividad son los sectores afines y auxiliares, en este sentido establece que el contar con industrias que se complementan en un mismo sector permitirá el desarrollo común (Porter, 2003).



Las empresas de mayor tamaño suelen apoyarse de otras menores con las que pueden establecer relaciones comerciales y/o alianzas preferenciales que fortalecen el mercado interno, combinado con la especialización generada, la dificultad de los competidores extranjeros para penetrar el mercado local será más complicada. Además, al pertenecer a un mismo espacio geográfico la fortaleza de reducción de costo será más visible al disminuir tiempo y esfuerzo para conectar los insumos, del mismo modo las empresas pueden tener voz con sus auxiliares para que en el mercado interno sepan los puntos claros para innovar, así como para expresar las necesidades de la industria que requieran innovación.

La competitividad interior promueve el intercambio técnico lo cual acelera la mejora especializada, aporta nuevas ideas para revolucionar la industria, fortalece la economía interna y promueve la colaboración.

Finalmente, el último determinante en el modelo es denominado estrategia, estructura y rivalidad de las empresas, el cual debe ser el motor motivacional de las compañías para competir en los mercados, primeramente la estrategia debe estar bien definida, planteando el objetivo claro que se busca, que se mantenga presente siempre en la organización, la cual de acuerdo a este esquema debe hacer hincapié en la especialización, en los productos a la medida del cliente en el cambio rápido y sobre todo en la dinámica del mercado (Porter, 2003).

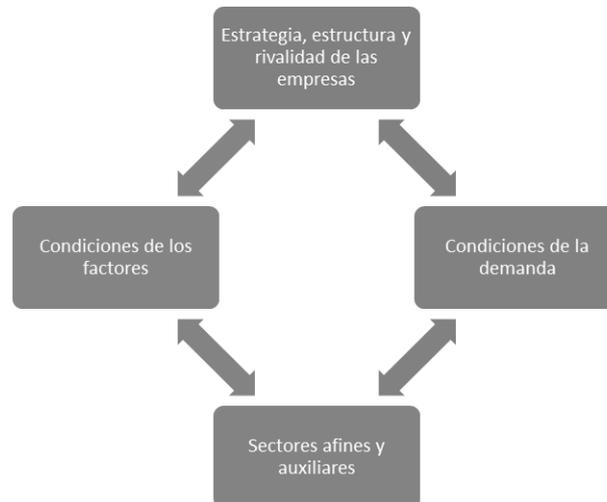
Esto permite generar sistemas de negocio, donde ciertamente el riesgo y el nivel de retribución de la estructura está relacionado, de acuerdo con esta teoría los sectores maduros consolidados disfrutan de un nivel moderado de retribución derivado de su actividad comercial, donde el concepto de investigación y desarrollo (I &D) es recurrente, no obstante, el sector altamente especializado que carece de mucha competencia suele tener un riesgo capital alto.

Posteriormente, una cualidad propia de los competidores para alcanzar un estatus superior es la motivación tanto interna como externa, Porter (2003) sostiene que los individuos se esfuerzan por demostrar su valía en el campo laboral, trabajando en industrias que les otorguen reconocimiento, de este modo, al ofrecer un impulso individual el sistema funciona obteniendo autosuficiencia por las actividades

que realizan. También sostiene que las empresas generan competitividad al buscar ser mejores que sus competidores, este deseo y motivación de no atrasarse les obligan a innovar y competir en el mercado.

Este modelo interpreta las principales fuentes de competitividad en una nación y explican las causas del desarrollo interno de las empresas para posteriormente adentrarse en los mercados internacionales, fortaleciendo sobre todo el entorno interno, en el cual el estado fomente la participación para el desarrollo de la gestión empresarial, la competencia y el fortalecimiento de los sectores campeones (Porter, 2003).

Esquema No. 2.1 Diamante de competitividad de las naciones de Porter



Fuente: Elaboración propia a partir de *The competitive advantage of nations*. (Porter, 2003)

2.1.3 Factores que detonan la competitividad

El panorama competitivo en 2017 ha detonado en distintas vertientes derivado de tensiones geopolíticas, fragilidad de los mercados financieros, y constantes niveles de alta deuda en economías en desarrollo, lo cual obliga a los esquemas teóricos de competitividad a identificar factores necesarios y reales que demuestren la mejora que el FEM en 2017 interpretó.



Primeramente, el FEM (2016) define a la competitividad como “El conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una economía, la cual determinará el nivel de prosperidad de un país a alcanzar” (p. 64).

Por lo cual al concatenar el objetivo de la productividad que es la satisfacción de necesidades a través de la entrada de recursos por una actividad fructuosa, se define que es imperioso distribuir estos ingresos de la manera más eficiente para satisfacer a la sociedad de una economía. Ciertamente el nivel de complejidad de las necesidades ha incrementado derivado de factores internos y externos, por lo cual el definir el nivel de la productividad en función del nivel del acumulado monetario queda obsoleto, ya que es importante para las naciones fortalecerse en los mercados internacionales a través de la innovación cualitativa, inversión y el trabajo en sectores demandados por los demás competidores.

El segundo factor es la orientación al futuro que tengan las economías para implementar tecnologías sofisticadas e innovadoras para mejorar su estructura comercial, debido a que los escenarios es necesario redefinir el entorno en el que se aplican estas tecnologías, mejorando los sistemas tributarios para emprendedores e impulsores de nuevas herramientas, sistemas legales, modelos de negocio, educación y capacitación, de modo que las personas vivan en un ambiente en el que el desarrollo sea consecuencia de un estilo de vida (Oppenheimer, 2014).

Derivado de esto antes que alcanzar el desarrollo competitivo, la empresa se mantendrá en estabilidad productiva en función de la capacidad de adaptación al cambio, capacitación e implementación de estas tecnologías para resolver problemas de los cuales se desconozca la causa. Sin embargo, Gordon (2012) como se cita en FEM (2016), establece que, a diferencia de los inventos del siglo XIX como la máquina de vapor o los focos, la tecnología moderna es un proceso continuo de mejora que no marcará un antes y un después más bien esta evolución tecnológica como la de los teléfonos inteligentes, marcará una ventaja competitiva contra los rivales que no tengan este desarrollo.

Las tecnologías de información y comunicación (TIC) como siguiente factor deben ser indispensables en el desarrollo y gestión de la empresa, debido a que en la



competencia práctica los países con un atraso en la obtención de la información por no incluir estas herramientas en sus modelos fallan en la transición a los negocios digitales, así también en innovación (FEM, 2016). Los beneficios de mantener una empresa actualizada son incontables debido a la gran mejora a la que se exponen, pero los dos ejes básicos para el desarrollo de la competencia radica en aprovechar información oportuna para mejorar la toma de decisiones estratégica para alcanzar una mejor posición que el rival y el segundo es reducir los riesgos ante operaciones peligrosas o de alto costo para la empresa lo cual al mantener informado al alto mando, gerentes y personal productivo, se puede mejorar el nivel de eficiencia en la compañía.

El factor final definido por el FEM, en el año 2016 es la priorización, cada una de las naciones busca alcanzar el desarrollo a través de políticas, inversión, ajustes macroeconómicos y garantías de estabilidad para sus pobladores, por ello el aprovechamiento inteligente de las situaciones promueve el desarrollo, no obstante la complejidad de cada uno de los determinantes de la competitividad ha incrementado y genera la necesidad de tener un análisis estratégico para el desarrollo de alternativas viables, lo cual significa una ventaja competitiva para mentes de planes oportunos y una extensa desventaja para las que no lo son.

El FEM (2016) ilustra: “La robótica está deslumbrando con manufactura menos intensiva en trabajo, lo cual reduce el desarrollo de países de bajos ingresos a través de trabajo poco calificado” (p.54) lo cual remite a que ahora más que nunca el despliegue competitivo detonará a través de la priorización de los factores. Ciertamente los gobiernos y las empresas para fomentar el desarrollo solventarán las necesidades emergentes de la sociedad pero además brindaran un valor agregado a estas actividades por medio de la innovación y la comunicación, por ejemplo: las instituciones públicas de protección de derechos no sólo se enfocarán a actividades de un primer plano, sino que fortalecerán el marco, mejorarán las leyes y mantendrán el enfoque al futuro de modo que los países construyan “autopistas de información” que conecten y reestructuren los mercados (FEM, 2016).



2.1.4 Medición de la competitividad

Habiendo definido algunos atributos sobre los que se sustenta la competitividad es necesario conocer en qué punto se puede considerar a un país, empresa o subcontinente como “competitivo”, por ello a continuación se presentan tres tipos de medición.

2.1.4.1 Medición de la competitividad sistémica

El concepto de competitividad sistémica surge a través de la visión de la cooperación entre organizaciones, empresas y gobiernos, lo que permite que la sociedad alcance un desarrollo competitivo, lo cual podría justificar la falta de despliegue en los países donde esto no es una práctica (Garay, 2017).

Para ello se desglosa en cuatro niveles: micro, macro, meta y meso, cada uno con cualidades propias desde las cuales el objetivo de ser competitivos es más posible de alcanzar.

El nivel micro identifica los puntos clave para tomar ventaja dentro del comportamiento microeconómico que tenga la empresa con los demás agentes, es decir, actividades derivadas de la interacción cuyo éxito permita afrontar la proliferación de competidores, la globalización, la diferenciación de la demanda, el acortamiento de los ciclos de producción, entre otras cosas. Para ello la empresa debe redefinirse internamente y externamente por medio de la innovación, la interconexión de sectores y eliminación de procesos burdos, finalizando con canales de posicionamiento eficiente, relaciones comerciales y dinámica de negocios para fortalecer su dominio del mercado. De este modo las empresas se vuelven competitivas a través de su principal actividad en el entorno económico.

Posteriormente el nivel macro de la competitividad sistémica refiere al esfuerzo de los gobiernos por la estabilidad macroeconómica dentro del mercado de bienes, factores y labor, mismos que son claves para la distribución eficiente de los recursos (Garay, 2017).



Para alcanzar esta estabilidad el estado se apoya de políticas y reformas que permitan lograr los objetivos esperados.

En cuanto al nivel meso de la competitividad se asimila que los agentes públicos y privados requieren de cooperación para la formación de un entorno en el que se promueva el desarrollo a través aprendizaje instruido. No obstante, los diseños macroeconómicos se homologan en el mundo con fenómenos y barreras similares, por lo cual cada nación debe revertir los efectos negativos pero además generar valor meso en la industria prospecta a ser competitiva que sea única y difícilmente replicable por parte de los rivales (Garay, 2017).

Finalmente, el nivel meta es aquel en el que convergen los niveles micro, macro y meso apoyados de la eficiencia de la organización política, jurídica y económica que generen entornos en el que las empresas fomenten un desarrollo competitivo y que la sociedad se comprometa a efectuarlas de manera idónea.

2.1.4.2 Medición de la competitividad estructural

En 1992 la Organización para la Organización y Desarrollo Económico (OCDE) definió la competitividad estructural como un método de desarrollo derivado de la innovación en tres directrices: factor central del desarrollo económico, la capacidad para detonar los potenciales de aprendizaje en todas las áreas de la empresa y las redes de cooperación orientadas apoyadas por diversas instituciones, todo esto para fomentar las nuevas capacidades, haciendo especial énfasis en el desarrollo de herramientas tecnológicas. Sin embargo, el mismo entorno de relación de las empresas para lograr la competitividad marginará a aquellas que no se involucren en este esquema. (Verna, 2009).

Aunque el desarrollo de esta competitividad se deriva de I&D, los esfuerzos de las empresas para figurar en los mejores mercados será a través del entendimiento del mercado interno, las tendencias estructurales, los niveles de interrelación con los demás participantes de la industria, así como acoplar tecnología e innovación acorde a las necesidades y propiedades del mercado.



2.1.4.3 Medición de la competitividad sectorial

Los sectores pueden definirse como el conjunto de empresas que constituyen un giro específico, en ellos el objetivo es posicionar sus bienes o servicios en el mercado para generar la mayor utilidad a través de la gestión empresarial en conjunto con instituciones de educación, investigación y servicio vinculadas a ellas.

A medida que las naciones fortalecen sus economías a través de los sectores por medio de diferenciadores de beneficio a comparación de sus homólogos en otros puntos del mundo se genera una ventaja sectorial nacional (Porter 1990, citado en Francés 2006). Porter (2003) establece a los clusters como el centro de la competitividad sectorial, los cuales fortalecen las industrias al mantenerse interconectados dentro de una misma zona geográfica.

De este modo se asume que la fortaleza de las empresas pertenecientes se deriva del crecimiento conjunto del sector a través de las fortalezas y debilidades que se tengan dentro del sector, industria o región las cuales Francés (2006) establece que fueron olvidadas dentro de los mercados cerrados de América Latina del silo XX debido a que no se contaba con un referente contra el cual comparar y sobre todo operar.

2.1.5 Reporte de competitividad del Foro Económico Mundial

2.1.5.1 Metodología desarrollada

Desde 2005 el Foro Económico Mundial ha desarrollado el Índice Global de Competitividad (IGC) coordinado por Xavier Sala-i-Martin; este índice combina 114 indicadores que abarcan el concepto de competitividad distribuidos en 12 campos esenciales denominados: pilares (FEM, 2017).

Estos son los doce pilares de competitividad: instituciones, infraestructura, ambiente macroeconómico, salud y educación básica, educación superior y



capacitación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado de labor, desarrollo del mercado financiero, entendimiento tecnológico, tamaño de mercado, sofisticación de los negocios e innovación. A su vez la estadística de desarrollo de cada uno de los pilares, es ponderada de acuerdo a tres grandes subíndices: requerimientos básicos, potenciador de la eficiencia y sofisticación e innovación conforme al grado de desarrollo de la economía. Así también cada pilar se compone de subíndices necesarios en los cuales se pondera cada valor de estos conforme a la pertinencia que representan (FEM, 2016).

Este sistema se sustenta de organismos internacionalmente reconocidos notablemente como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para determinar el nivel de datos estrictos, y la Encuesta de opinión ejecutiva del FEM, que refleja aspectos cualitativos de competitividad que varían de acuerdo a la percepción del modo de realizar negocios y sus obstáculos por parte de individuos participantes. Por su parte, el estudio de 2017 idóneo para este documento se conforma por 138 economías que corresponden al 98 por ciento del PIB mundial, excluyendo naciones como Haití o Guyana, cuya participación en la economía mundial no cumple con los parámetros requeridos (FEM, 2016).

Al haber recabado la información las variables son segmentadas en escalas del 1 al 7, donde 7 representa el valor máximo y 1 el mínimo, de este modo se agrupan las naciones participantes, también cada nación participante cuenta dentro del reporte con un infograma, el cual revela concisamente datos sobre población y PIB, pero lo esencial del mismo es el diagrama de radar que revela el nivel de cada pilar de la nación y el continente o subcontinente al que pertenece. También el FEM muestra para cada nación los resultados de la Encuesta de opinión ejecutiva en la cual la incidencia de respuestas sobre los principales problemas para hacer negocios representa un mayor valor porcentual.

2.2 Generalidades y fundamentos de Latinoamérica



Latinoamérica es una de las regiones que a través de los siglos ha reinventado sus esquemas económicos, políticos y sociales con el objetivo fijo de alcanzar estabilidad y bienestar en las sociedades de las naciones componentes; este logro significaría para millones de individuos satisfacer sus necesidades por medio de trabajo destacado mejorando la sociedad como un conglomerado. Durante años las sociedades en Latinoamérica se han enfocado a desarrollar nuevos sistemas económicos, mejores condiciones sociales para ser menos vulnerables ante efectos colaterales y a pesar de los esfuerzos la situación real es complicada para remontar.

Seis años de desaceleración incluyendo dos de recesión trajeron efectos negativos como una pausa en la reducción de la desigualdad y la vulnerabilidad de la clase media a sufrir niveles de pobreza por motivo de la baja de empleos, por lo cual el reciente despliegue positivo es una oportunidad para aprovecharse y fortalecer las economías de las naciones (BM, 2017).

2.2.1 Países Integrantes de Latinoamérica

Latinoamérica está integrada por 20 países, que comparten el mismo origen a través de periodos de colonización, modelación de sistemas sociales hasta convertirse en economías independientes con problemas y virtudes únicas durante años que las han convertido en naciones con altos deseos de competir y destacar; a continuación se presenta cada una de ellas con la situación que en 2017 enfrentan así como las principales estrategias y sectores de los cuales se apoyan para reforzar la condición a alcanzar.

Argentina

Con un PIB de más de \$550 billones de dólares, Argentina es una de las naciones más extensas en territorio y en economía, lo que ha permitido iniciar una transformación económica basada en la energía renovable, la integración y la inclusión. Al aprovechar sus condiciones geográficas y el uso consiente de las energías renovables, la nación se ha convertido en un principal productor de agroalimentos e industria ganadera, también se han introducido en el sector manufacturero y el desarrollo de alta tecnología (BM, 2017).



De acuerdo con el BM (2017), Argentina fue la nación referente regional en la reducción de la pobreza durante 2004-2008 fomentando la prosperidad compartida al invertir en educación y sector salud, teniendo como prioridad niños y adolescentes de hasta 18 años, durante este periodo Argentina se fortaleció con un crecimiento de los ingresos anuales de 7.6 por ciento y detenida hasta 2008. Año en el que la pobreza que se procuraba reducir incrementó hasta alcanzar al 12.7 por ciento de la población la cual subsistía con el valor equivalente a cuatro dólares diarios per cápita.

Para reducir los problemas de la recesión, la política argentina ha gestionado la estabilidad macroeconómica a través de las siguientes normas: la unificación del tipo de cambio, tratados con acreedores internacionales, la modernización del régimen de importación, reducción de la inflación y reforma del sistema de estadística nacional, tras una recuperación del 2.4 por ciento, se estima que Argentina recupere su nivel productivo para 2019 (BM, 2017).

Bolivia

La estabilidad social creciente que vive Bolivia es reconocida por el BM (2017) derivado el alto precio de la materia prima producida y la prudente política macroeconómica para alcanzar un crecimiento promedio de 4.9 por ciento desde 2004 hasta 2014, lo cual se refleja en una reducción importante de la pobreza de 59 por ciento de la población en 2005 al 17 por ciento del conglomerado en 2016.

No obstante, el apoyo a la sociedad no se vuelve retribuible hasta que se gestione la estabilidad poblacional y empresarial, por ello en 2016 se decretó el plan nacional de desarrollo “Bolivia digna, soberana, democrática y productiva” en el cual el gobierno estableció como principales directrices: la inversión pública, financiamiento externo y posicionamiento de créditos externos del Banco Central de Bolivia, exploración de hidrocarburos, inversión en el desarrollo de gas natural y apoyo a la industria eléctrica. Con estas medidas se esperará incrementar la Inversión Extranjera Directa (BM, 2017).

Estas medidas permitirán a una economía que ha crecido modestamente a ojos del mundo construir una base macroeconómica estable en la cual el incremento de la



inversión sea distribuido eficientemente en la satisfacción de las necesidades populares y alcanzar simultáneamente la competitividad en sus sectores productivos.

Sin embargo, el BM (2017) sugiere que el gasto público debe ser prudente para solventar con alta calidad las necesidades del pueblo, protegiendo a los sectores más vulnerables y a su vez incentivar la inversión privada, la cual resulta de suma importancia si se busca consolidar al gas natural como una industria referente de Bolivia, por medio de la inversión compartida, para promover la expansión de las exportaciones de sectores como el mencionado que tradicionalmente son menos atractivos para la inversión.

Brasil

En 2017 Brasil atraviesa una recesión económica importante que ha reducido el ritmo de desarrollo, pasando de un crecimiento promedio de 4.5 por ciento en 2010 a 2.1 por ciento a 2014 y un ligero despliegue de 3.8 por ciento en 2015, estos efectos negativos han sido resultado de la baja de precios de las materias primas producidas, la incapacidad de formular ajustes macroeconómicos acompañado por los problemas políticos que han afectado la confianza de los inversores y consumidores del país. Además, la depreciación del tipo de cambio ajustado que generó un pico de inflación del 10.6 por ciento rebasando las bandas estimadas de 4.5 puntos porcentuales (BM, 2017).

Estos problemas han reducido el crecimiento, pasando de tener una tasa de crecimiento de 4.3 por ciento en 2014 a 1.6 por ciento en 2016, por lo tanto, para poder recuperar el ritmo de desarrollo a través de: aumento en ajustes fiscales que permitan el desarrollo, incrementar la fortaleza del gobierno y el estado, reformar el sector financiero mejorar la competitividad y productividad y un desarrollo sustentable a través del cuidado del medio ambiente (BM, 2017).

La estrategia de Brasil para alcanzar una mejor condición competitiva se encuentra en el fortalecimiento de la sociedad principalmente en el noreste del país donde la marginación y la pobreza son una realidad satisfaciendo necesidades básicas e impulsando el desarrollo de negocios en el ámbito fiscal para su desarrollo



objetivamente en las materias primas y reparando el daño ambiental; punto esencial en el que se ha vuelto un referente en Latinoamérica para proteger la selva tropical (BM, 2017).

Chile

Chile es sin duda alguna la economía que mejor ha entendido la competitividad, el desarrollo y la productividad, durante las últimas décadas el fortalecimiento de las industrias chilenas han permitido a su población satisfacer de mejor manera las necesidades a las que se enfrentan, una prueba de esto de acuerdo con el BM (2017) es que el rango de personas en estado de pobreza que subsistían por día con el equivalente a cuatro dólares ha bajado del 26 por ciento de la población total en el 2000 a 7.9 por ciento en 2015.

Ciertamente los efectos colaterales de las crisis han sido vistos en esta nación principalmente por causa de la reducción de los precios de las materias primas en el marco internacional como el cobre, recurso fuerte en Chile, lo cual generó una reducción del crecimiento del PIB de 6.1 por ciento en 2011 a 1.6 por ciento en 2016 que afectó directamente la balanza de pagos, la inversión privada y las exportaciones a precios competitivos para sustentar las industrias, pese a, la situación del desempleo se mantuvo dentro de los parámetros estables, debido a que se contrarrestó con los ajustes fiscales, el impulso a la educación y una alta tasa de autoempleo que estabilizó los efectos negativos (BM, 2017).

Este impulso económico debe reconocerse como la prueba de que se puede competir en los mercados internacionales, más esta situación debe regularse con responsabilidad macroeconómica por lo cual el BM (2017) sugiere realizar un consenso con la sociedad para conocer su situación económica a modo de generar un modelo de desarrollo inclusivo para los diferentes sectores económicos y estratos sociales para fortalecer la confianza de los inversores, así también aconseja reducir la dependencia a la minería como principal sector de desarrollo, esto permitirá generar y alcanzar nuevas oportunidades de éxito a medida que se cumplen los objetivos.

Colombia

El proyecto de desarrollo de Colombia de 2017 surge a través de las enmiendas políticas del presidente Juan Manuel Santos con las *Fuerzas Armadas*



Revolucionarias de Colombia, en las cuales, para promover el desarrollo, la satisfacción de las necesidades de la población, la confianza de los inversores y la estabilidad de los sectores primeramente debe ser sofocada la inestabilidad social que por décadas ha atormentado a esta nación. El cese al fuego es una medida importante cuando la economía colombiana permanece incierta a razón del desabasto de petróleo en la nación y los efectos destructivos del meteoro “El Niño” (BM, 2017).

No obstante, las reformas macroeconómicas han servido de amortiguador ante estos problemas, con una reducción en la demanda interna y la ventaja del tipo de cambio flexible para depreciar la moneda, redujeron la necesidad de las importaciones para que a su vez los precios de las exportaciones permitieran posicionar productos en los mercados extranjeros. Sin embargo, los efectos en los mercados internos no fueron los deseados ya que la catástrofe natural ha generado inflación en los alimentos y combustibles, por lo cual los esfuerzos para generar desarrollo serán reestructurados (BM, 2017).

Para lograr un efecto positivo en la balanza de pagos se pretende incrementar la solidez de los sectores impulsando fiscalmente el territorio de manera balanceada, permitiendo la productividad a modo de no volverse contraproducente la recaudación y mejorando la variabilidad de proyectos comerciales. También la movilidad de capital permite una mejor liquidez en el sector internacional, ya que Colombia puede ostentar ser el séptimo prestamista internacional más grande del mundo por lo cual la solvencia que le otorga el ser acreedor de diferentes naciones puede impulsar el desarrollo que cada vez está más enfocado a dejar de depender del petróleo.

Costa Rica

El perfil de Costa Rica es un trabajo que durante los últimos 25 años ha gestionado la inversión extranjera y la liberación de mercados gradualmente, también disciplina ambiental en el cuidado de la naturaleza, siendo un pionero y único país tropical a nivel mundial en revertir la deforestación. Estos objetivos definidos y estrategias para el logro de la competitividad mediante principios, colaboración y estabilidad política han permitido que se satisfagan las necesidades de la sociedad permitiendo enfocar los nuevos esfuerzos en generar un diferenciador ante las economías rivales y mejorar las condiciones de mercado (BM, 2017).



Para Costa Rica ha sido pieza importante de su sistema, el apoyo y fortalecimiento al desarrollo humano, brindando de satisfacción de calidad a las necesidades de la población, de hecho el índice de pobreza de Costa Rica es de acuerdo con el BM (2017) uno de los más bajos de los países Latinoamericanos, lo cual permitió a esta economía no verse altamente afectada por los efectos de la recesión de 2008, ya que desde 2000 hasta 2013 el PIB per cápita ha mantenido un promedio de crecimiento de 4.5 por ciento, cifra que rebasa el crecimiento promedio del subcontinente de 3.8 por ciento durante el mismo periodo.

A pesar del crecimiento importante de las últimas décadas el Costa Rica está consciente de dos grandes retos que necesitan afrontar para mejorar su productividad: el deterioro de la situación fiscal y la obstinada desigualdad, mismos problemas que han afectado el impulso de nuevos proyectos empresariales.

Cuba

Por su parte la nación cubana ha generado de manera aislada un desarrollo derivado de suplir con calidad las necesidades de la población, habiéndola duplicado casi en 50 años, el incremento en el PIB ha pasado de 5.693 billones de dólares en 1960 a 87.133 en 2016, por lo cual se puede apreciar cómo bajo un sistema organizado se ha fortalecido la economía y sobre todo, alcanzando méritos por cuenta propia en gran parte del crédito (BM, 2017).

Gran parte de este mérito ha sido revelado por el BM (2017) informando que durante la década de los setentas el porcentaje de población inscrita en alguna institución educativa superó el 100 por ciento, llegando a un máximo de 122.09 por ciento, lo cual significa que no sólo el total de la población buscaba generar conocimiento por medio de la educación escolar, sino que también la reintegración en estos centros por segunda vez se volvió fuerte, para 2017, el ajuste de enrolamiento ya no es necesario, debido a que el 97 por ciento de la población se encuentra inscrita en alguna escuela.

Del mismo modo la mejora del desarrollo humano se puede apreciar a través de incremento al Producto Nacional Bruto (PNB) per cápita en función del aumento en la esperanza de vida durante el mismo periodo, es decir, durante 1960, el PNB per



cápita alcanzaba los 850 dólares con una esperanza de vida de 63.905 años, para 2016, el PNB alcanzó los 6,570 dólares per cápita con una esperanza de vida de 79.54 años (BM, 2017).

De esta manera se puede apreciar que un sistema planeado de competitividad en el mercado interno las naciones pueden fortalecer las garantías a sus pobladores, el cual en términos macroeconómicos es el objetivo de la competitividad estructural.

Ecuador

Durante la primera década del tercer milenio, Ecuador vivió un periodo de bonanza, en el cual el crecimiento del PIB promedio alcanzó 4.3 puntos porcentuales, debido a los altos precios del petróleo de los cuáles eran partícipes, con esta fuente de ingresos Ecuador logró solventar inversión en energía y transporte, el estado de pobreza disminuyó de 37.6 por ciento a 22.5 por ciento, e incluso este estrato creció más que los sectores medios, de igual manera el coeficiente de Gini⁷ pasó de 54 por ciento a 47 por ciento, lo que representa un aumento en la distribución equitativa de los ingresos (BM, 2017).

Lamentablemente, Ecuador no puede ser una economía competitiva si su fortaleza se apega a un hidrocarburo que como sucedió entre 2014 y 2016, su precio se desplomó y su divisa fue depreciada por efecto colateral de la apreciación del dólar, el cuál es la moneda oficial de este país. Este efecto provoca una restricción en el gasto corriente, ahorros fiscales del gobierno, reducción al nivel de importaciones y disminución en la inversión pública (BM, 2017).

Es un reto importante para Ecuador mejorar el estado macroeconómico que enfrenta, en el cuál se pueda generar un sector competitivo fuerte, flexible y no referente al petróleo, mismo que genere confianza a los inversionistas, estimule la inversión extranjera directa y genere empleos, con los cuales los ecuatorianos puedan reducir los niveles de pobreza y lograr una sociedad con menores tintes de desigualdad (BM, 2017).

⁷ El coeficiente de Gini descrito por el Banco Mundial (2017) reza: "El índice de Gini mide hasta qué punto la distribución del ingreso (o, en algunos casos, el gasto de consumo) entre individuos u hogares dentro de una economía se aleja de una distribución perfectamente equitativa".



El Salvador

Durante el 2015, El Salvador elevó su crecimiento en 2.5 por ciento lo cual es apenas superior a los que se estimaba para los años subsecuentes, el despliegue de desarrollo de El Salvador se debe primeramente al alto flujo de remesas norteamericanas las cuales ascienden en 2015 a 4.3 billones de dólares, además de una alta productividad en producción de café e industria de maquila (BM, 2017).

Este éxito no se logró en un despunte anormal, El Salvador sufrió los efectos colaterales de la crisis en 2008, lo cual redujo el nivel de las remesas entrantes, las importaciones, concibió un aumento generalizado en los alimentos, así como el nivel de desempleo (BM, 2017).

También la integración social a partir del fin de la guerra civil en 1992, El Salvador ha consolidado la paz y la democracia lo cual tiene una vertiente importante en la implementación de reformas y planes macroeconómicos cuyos resultados significaron un incremento en el PIB de 6 por ciento durante el periodo subsecuente y una alta reducción a la pobreza de 27 puntos porcentuales (BM, 2017).

Sin embargo, de acuerdo con el FEM (2016), el 26.6 por ciento la sociedad salvadoreña percibe al crimen como el principal enemigo aún más que la corrupción o la pobre salud pública, este problema es respaldado por el BM (2017) que cataloga esta situación como un reductor de confianza en la inversión extranjera y la creación de empleos.

Guatemala

Guatemala es una de las naciones que mejor desarrollo ha tenido en Centroamérica desde 2012, con un despliegue promedio de 3 por ciento desde 2012 y 4.1 por ciento en 2015, el BM (2017) augura que este incremento se mantendrá aún al cierre de 2017 con una tasa de crecimiento tentativa de 3.2 por ciento.

Pero este desarrollo tiene dos facetas del crecimiento como lo estipula en BM (2017) así como es la economía más poderosa de centro américa con una flexibilidad macroeconómica importante con la cual las reformas fiscales han permitido el desarrollo y la capacidad de desarrollo para la reducción de la pobreza y la gestión de oportunidades empresariales, tiene también una de las desigualdades más grandes



de la región, con una de las peores pobrezas, desnutrición y mortalidad materno infantil, principalmente en zonas indígenas y/o rurales, lo cual denota que el crecimiento y la productividad son sesgados y no promueven el fortalecimiento de la sociedad en su conjunto.

Haití

El país más pobre de América y uno de los más pobres del mundo no tendría como principal objetivo figurar en los mercados internacionales y ser un referente en la producción, más bien esta economía enfrenta severos problemas de limitación económica, de acuerdo con el BM (2017), el 59 por ciento de la población (10.4 millones de haitianos) raya en la pobreza subsistiendo con el equivalente a 2.42 dólares diarios, mientras que el 24 por ciento de la población se enfrenta a un estado crítico, sobreviviendo a lo mucho con el equivalente a 1.23 dólares diarios.

Tras un terremoto nivel 7 en 2010 y el impacto del huracán Mathew en 2016, la nación fue liquidada con daños materiales que ascienden a 8 billones de dólares o el equivalente al 120 por ciento del PIB, 500 escuelas fueron erradicadas, 3,400 colegios públicos y privados sufrieron daños considerables y la tercera parte de los hospitales de la nación sufrieron el mismo destino (BM, 2017).

¿Es la competitividad un tema importante para una nación que ha sido devastada por la fuerza de la naturaleza? Ciertamente Haití se enfrenta a las fuerzas de mercado descritas por Porter (2003) para poder si quiera aparecer en el plano, pero bajo el concepto de generar utilidad en el aprovechamiento racional de los recursos, el pueblo haitiano necesita generar un valor en su productividad que les permita sanear la suma de problemas que afrontan, de hecho el gobierno ha determinado aprovechar el 13% del PIB para fomentar reformas de acción en agricultura y energía (BM, 2017).

Honduras

Honduras es una nación de Centroamérica con grandes retos que enfrentar como nación, de acuerdo con el BM (2017), más del 66 por ciento de la población vivía en 2016 en condiciones de pobreza y una quinta parte de la población rural subsistía apenas con el equivalente a 1.9 dólares, sin en cambio la economía hondureña creció



3.7 por ciento contra el año anterior, pronostica un crecimiento de 3.5 por ciento para finales de 2017, este moderado crecimiento debido a la inversión pública, exportaciones y un incremento en las remesas (BM, 2017).

Es necesario mencionar que la economía se encuentra susceptible a repercusiones externas, por ejemplo, en los últimos 20 años, Honduras perdió una tercera parte de sus ingresos agrícolas debido a la disminución de los precios de exportación y la vulnerabilidad ante los fenómenos meteorológicos.

El Banco Mundial recomienda (2017) que Honduras puede alcanzar un estado productivo a través de la educación y la diversificación del sector agrario, mismo que también ha demostrado que el apoyo orientado de los programas sociales puede reducir potencialmente la pobreza en este país.

México

La economía mexicana es la segunda más grande de Latinoamérica, no obstante el declive es eminente con una reducción en el crecimiento de 0.3 por ciento de 2015 a 2016. El problema evidentemente no es la reducción, sino las causas que orillaron a México a este escenario; un modesto crecimiento global, comercio exterior estancado y la reducción progresiva de los flujos de capital. Por su parte el desarrollo de la economía fue potenciado en gran medida por el consumo privado apoyado por los bajos niveles de inflación, las remesas, la creación de dinero a través de los créditos y la creación de empleos formales (BM, 2017).

En materia detallada, el BM (2017) reportó: “El traspaso de la depreciación monetaria a la inflación se mantuvo limitado durante la mayor parte de 2015 y 2016, con un promedio anual de la inflación de los precios al consumidor de 2.7 y 3.4 por ciento, respectivamente”. Este tipo de escenario forzó al Banco Central a aumentar la tasa de interés en 350 puntos base en un día de modo que el peso mexicano pudiese sostenerse ante la apreciación del dólar estadounidense. El gravamen y las reformas estructurales modifican el escenario local de modo que elevaron la inflación anual de precios al consumidor, a esto el Banco Mundial advierte (2017) que: “un cambio estructural en las políticas nacionales de fijación de precios de los combustibles que,



entre otras cosas, cambie a un impuesto fijo sobre los combustibles, puede aumentar la repercusión de la depreciación de la moneda en la inflación”.

Ante la incertidumbre económica y diplomática sobre la renovación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), podría intuirse una nueva desaceleración en el crecimiento de la economía particularmente en la producción del sector de manufactura, la cual debido a las tensiones políticas se ha estancado el nivel de inversión extranjera directa (BM, 2017).

Por su parte, el sector público logró solventar el déficit fiscal de la empresa nacional de petróleos PEMEX, por medio de la recaudación no petrolera, más se tiene la alta limitación por la necesidad de consolidación fiscal y la estabilización entre la deuda y el PIB (BM, 2017).

Ante esta incertidumbre de desarrollo, el BM (2017), recomienda puntos clave que permitan alcanzar el potencial competitivo de México fijando dos objetivos claros: finiquitar la pobreza extrema y promover la prosperidad mutua, para esto las recomendaciones son programas de protección y educación desde temprana edad, un plan de competitividad inclusivo en el sector energético, medio ambiente, agua, agricultura, proyectos de transporte y programas financieros, del mismo modo el FEM (2016) enfatiza en la necesidad de atender los problemas de corrupción, crimen e ineficiencia en la burocracia gubernamental, mismos que han sido ante la opinión pública los principales obstáculos para la gestión empresarial.

Nicaragua

A pesar de la turbulencia económica que ha afectado en este milenio a Latinoamérica, es de resaltar la disciplina de las políticas macroeconómicas nicaragüenses, la expansión de las exportaciones y la inversión extranjera directa. Este ambiente ha permitido la consolidación del desarrollo y el alza a los precios de exportación de petróleo y alimentos (BM, 2017).

Con antecedentes de desarrollo anual entre 4 y 5.1 por ciento desde 2011, Nicaragua se vislumbra como la segunda economía más sólida con un futuro prometedor en materia de comercio e inversión directa. La estrategia particular del



país para generar competitividad a través de la consolidación social, ha sido un cambio en el sistema pasando de un modelo de prevención de crisis a otro que promueva la productividad y reduzca la pobreza a largo plazo a través de la Asociación Internacional de Fomento (AIF), que es el fondo de desarrollo para países pobres del BM, el cual ha hecho posible, este cambio (BM, 2017).

Este esfuerzo promete mejorar la situación de desarrollo humano en uno de los países menos desarrollados de Latinoamérica y donde el acceso a los servicios básicos suele ser un problema.

Para Nicaragua la mejora nacional se obtendrá por dos puntos vitales: la mejora estricta del bienestar social y el incremento de la productividad y competitividad a través de la diversificación de actividades comerciales.

Panamá

La economía panameña ha desatado un despliegue competitivo impresionante, el cual es necesario analizar; entre 2001 y 2013 tuvo un crecimiento promedio de 7.2 por ciento y 5.5 en los años subsecuentes, esta productividad se prevé prolongada debido a la bonanza de los sectores: minería, financiero, logística, comercio y turismo que generará en el país una mayor inversión pública, infraestructura de comunicaciones y transporte y un mayor flujo comercial en el expandido canal, este desarrollo incrementa la confianza del país y atrae a la inversión privada como un motor (BM, 2017).

Pero, Panamá sufre al igual que muchas economías latinoamericanas de pobreza e inequidad, por ello el presidente Juan Carlos Varela, estableció en 2014, el Plan Estratégico de Gobierno 2015-2019, con el que se pretende erradicar la pobreza al generar competitividad en el país, para lograr esto el plan se guía de cinco puntos clave: aumentar la productividad y diversificar el crecimiento, mejorar la calidad de vida, fortalecer el capital humano, mejorar la infraestructura y mejorar la sustentabilidad ambiental (BM, 2017).

Paraguay



Con 7 millones de habitantes, Paraguay es una economía que ha destacado en las pasadas décadas por crecer a un mejor ritmo que sus vecinos, sin embargo este nivel de crecimiento es muy volátil debido a la dependencia a los recursos naturales, no obstante es necesario puntualizar que el desarrollo de la competitividad paraguaya proviene de una solidez en la industria de la energía eléctrica y el sector agrícola, lo cual ha generado el 60 por ciento de los ingresos de la nación (BM, 2017).

Dentro de este desarrollo Paraguay generó un monitoreo y reformas que permitieran traducir estos logros como la senda que genere competitividad en el futuro al ajustar los valores macroeconómicos en función de la mejora, por ejemplo, el establecimiento de niveles meta de la inflación colabora a mantener el valor de la divisa estable, o la aplicación de la Ley de Responsabilidad Fiscal, con la cual la nación puede presumir haber depurado el nivel de la deuda externa al 20 por ciento del PIB (BM, 2017).

Pero estos ajustes macroeconómicos no han complementado el escenario real para que se pueda considerar a Paraguay como un alto referente competitivo de Latinoamérica, debido a que la gestión de los servicios básicos sigue siendo un reto, el cual exige la mejora del gobierno, el ambiente de trabajo y la formalidad, de este modo el país prevé un incremento en la recaudación fiscal con la cual se pueda promover la inversión pública (BM, 2017). De modo que la estrategia principal de Paraguay es mediar el nivel productivo de la nación para poder implementar reformas estructurales al nivel macroeconómico de la población y demuestren resultados viables.

Perú

La combinación de alto desarrollo a través de la creación de empleos con un índice bajo de inflación ha permitido a Perú tener un crecimiento cuando menos interesante. De acuerdo con el BM (2017) la pobreza de Perú se redujo del 45.5 por ciento de la población total a 19.3 en 10 años, lo cual se debe en gran parte al impulso obtenido a través del sector minero mismo que en los últimos años ha tenido destellos productivos temporales, que desembocan en un tentativo referente de Latinoamérica en el sector minero, sin embargo este sector debe ser entendido como un elemento



que así como promueve la productividad puede generar lo contrario en tiempos de austeridad.

El plan de desarrollo peruano ha optado por prestar especial atención a la volatilidad de las materias primas producidas, debido a la inestabilidad de los precios de mercado globales y la vulnerabilidad ante catástrofes naturales lo cual puede ser un amplio golpe si no se tiene un plan económico de acción, por ello el Estado peruano promueve la inversión pública de manera más agresiva manteniendo un déficit marginal que pueda contrarrestarse con una mejora relevante de la recaudación fiscal (BM, 2017).

De este modo se puede desencadenar la productividad, reducir la informalidad y mejorar la calidad de los servicios básicos, siempre que se generen reformas estructurales adecuadas.

República Dominicana

De acuerdo con el BM (2017) República Dominicana ha sido una de las naciones de Latinoamérica y el Caribe que mejor se ha desarrollado en cuanto a crecimiento en los últimos 25 años, reduciendo sustancialmente las deficiencias de la población, pese a que la misma estadística revela que la inversión social es una de las más bajas del conglomerado siendo en promedio el 1.6 por ciento del PIB, lo cual ha mermado la calidad de servicios básicos como el agua y la electricidad, afectando los principales motores de desarrollo como el turismo, la agricultura y la manufactura, los cuales podrían relacionarse con la política de acceso a menor costo fiscal.

Para el gobierno de República Dominicana, la competitividad se puede alcanzar a través de tres puntos clave: mejorar el mercado de labor fomentando la inclusión, la participación de la mujer, generando vínculos entre la inversión extranjera y la economía local, también administrando el gasto público en función del territorio físico y como último punto incrementar la resiliencia del país ante contingencias ambientales, generando planes de prevención y acción.

Uruguay



Uruguay destaca en Latinoamérica por su alto ingreso per cápita (equivalente a 15, 720 dólares americanos), su bajo nivel de inequidad y su casi completa ausencia de pobreza extrema (el 60 por ciento de su población pertenece a la clase media), lo cual ha logrado gracias a dos factores principales: un sólido contrato social y una economía abierta (BM, 2017).

Conforme al BM (2017) en 2014 registró un nivel históricamente bajo de desempleo: 6.6 por ciento. Mantiene un alto nivel de equidad en el acceso a servicios básicos y en varios indicadores de bienestar social; sus ciudadanos manifiestan una alta confianza en el gobierno debido a los bajos índices de corrupción y la estabilidad de sus instituciones.

Su crecimiento promedio anual fue de 4.8 por ciento entre 2006 y 2015, por lo que su economía presenta una extraordinaria resiliencia ante las fluctuaciones externas. Las exportaciones se han diversificado, con el objetivo de reducir la dependencia ante sus principales socios comerciales, y actualmente el 77 por ciento de ellas tienen 15 destinos distintos. Las políticas públicas se encaminaron a expandir la cobertura de pensiones, por lo que alrededor del 87 por ciento de la población mayor de 65 años se encuentra cubierta, lo que coloca al de Uruguay como uno de los mayores índices de la región, junto con Argentina y Brasil (BM, 2017).

Venezuela

Históricamente Venezuela ha encontrado la competitividad a través de los altos precios de petróleo que producen así como la creación y nacionalización de empresas enfocadas a los sectores de minería, cemento, telecomunicaciones, petroleras, metalurgia y bancos. Más el riesgo concentrado en un sector conrae graves consecuencias; el colapso del precio de los hidrocarburos a nivel global afectó drásticamente a Venezuela, ya que estos corresponden al 96 por ciento de los ingresos de la nación latinoamericana, lamentablemente durante los años redituables, no se acumularon las reservas necesarias para prever escenarios como este y amortiguar los efectos macroeconómicos (BM, 2017).

Venezuela enfrenta la recesión como un gran problema, en función a las restricciones de financiamiento exterior, control de precios, restricción a divisas



extranjerías y el desabasto de bienes de consumo básico, se ha generado una de las inflaciones más altas del mundo, por si fuera poco, el nivel de inversión extranjera se ha reducido por la falta de seguridad de ser un mercado rentable, las importaciones se han contraído y han generado un estado de estanflación (BM, 2017).

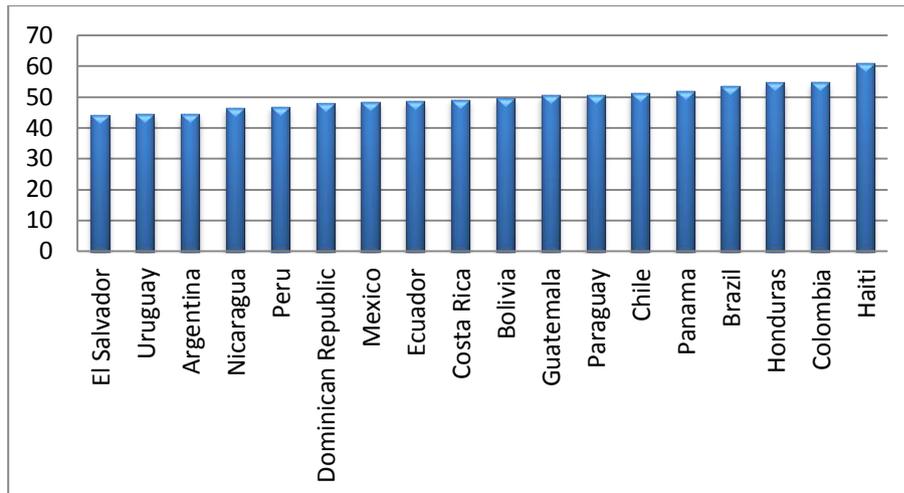
Por su parte el BM (2017) recomienda “Venezuela debe restablecer la confianza del sector privado mejorando el clima de inversión en un esfuerzo por fortalecer sus perspectivas de crecimiento a largo plazo y diversificar sus exportaciones para reducir su extrema vulnerabilidad a las fluctuaciones de los precios del petróleo”.

El escenario que enfrenta Venezuela es complicado, pero a través del desarrollo de la productividad sectorial, así como la diversificación del riesgo se puede recuperar estabilidad social.

2.2.1.2 Población, educación y cultura

Para entender cuál es el origen y el efecto de la economía en estas naciones es menester comprender cómo se vive en Latinoamérica, ciertamente como se aprecia en la gráfica No.2.6, el nivel de desigualdad promedio de la última década se mantiene a media escala, lo que representa una distribución de los recursos a un nivel no equitativo, lo que conlleva a especular que aquellos que cuenten con la situación preferencial estarán más cerca de ser competitivos, pero este desarrollo que se busca enfatizar proviene de los sectores empresariales e industriales de estas naciones, por lo que si se administran y fomentan estas actividades, el despliegue se verá reflejado en las condiciones sociales, augurando una reinserción en el mercado laboral generando un bucle.

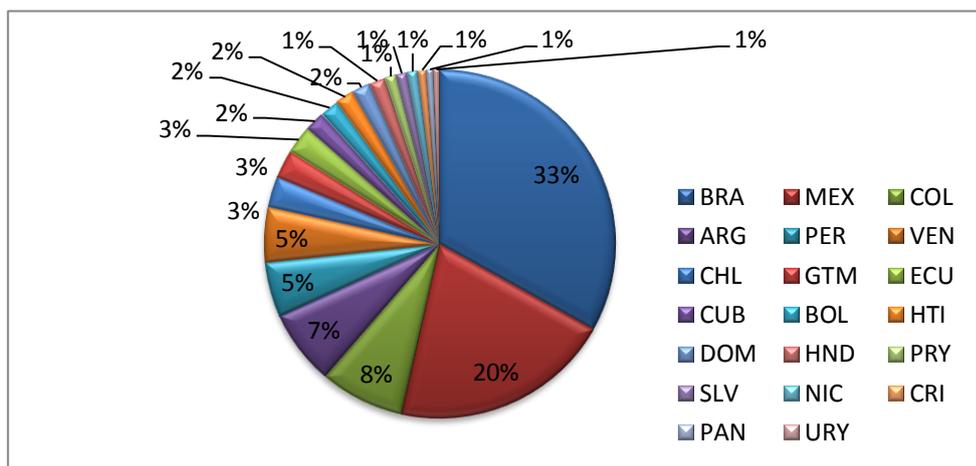
Gráfica No. 2.6: Índice Gini (2007-2016)



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

En cuanto a este aspecto, la población total de Latinoamérica según el BM (2017), se encuentra distribuida sesgadamente ya que Brasil con un 33 por ciento y México con el 20 por ciento de la población total del subcontinente acumulan una mayor densidad que el resto de los países juntos, como se muestra en la gráfica No. 2.7 donde Costa Rica, Panamá y Uruguay acumulan la menor parte de la población latinoamericana.

Gráfica No. 2.7: Distribución de población en Latinoamérica



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

Lo sobresaliente es que estos dos países de acuerdo al BM (2017) se ubican como dos, de las naciones latinoamericanas que menos densidad poblacional tienen en su respectiva mayor urbe, lo cual revela un crecimiento compartido en distintas

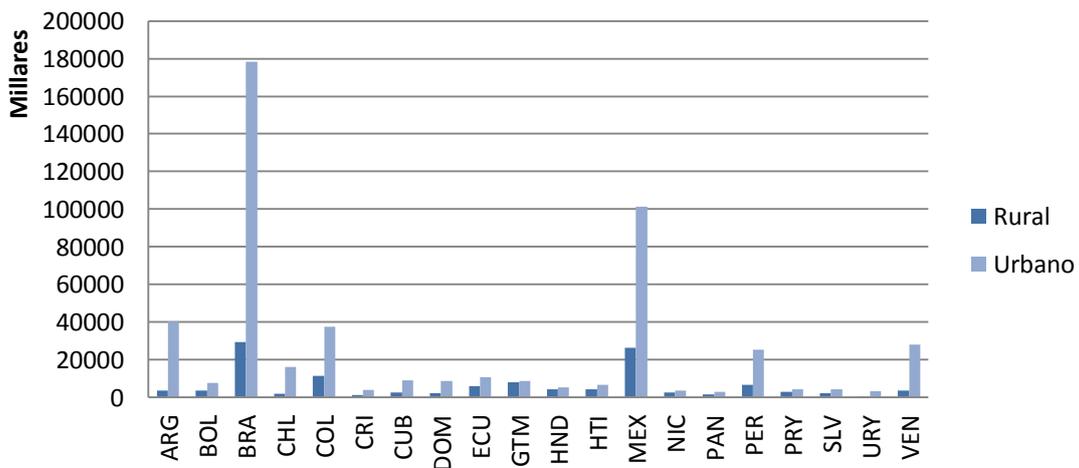


ciudades, distinto a la práctica ocupacional de Panamá donde, el 63 por ciento de la población se concentra en la capital.

Por otro lado, la densidad poblacional de estos países dentro de sus fronteras, se encuentra en un nivel medio debido a la extensión descrita por el BM (2017): 19,640,068 km² para México y 8,515,770 km² para Brasil, estableciendo niveles de densidad de 65.60 y 24.80 habitantes por kilómetro cuadrado, a diferencia de naciones territorialmente pequeñas como El Salvador (21,040 km²) con una densidad de 306.6 habitantes por kilómetro cuadrado o aún más Haití (27,750 km²) con una densidad poblacional de 393.58 habitantes por kilómetro cuadrado.

Del mismo modo, se revela en la gráfica No. 2.8, que la mayor parte de la población Latinoamericana se centra en las regiones urbanizadas, especialmente y obteniendo un porcentaje mayor en Brasil y México.

Gráfica No. 2.8: Distribución de población por región urbanizada o rural



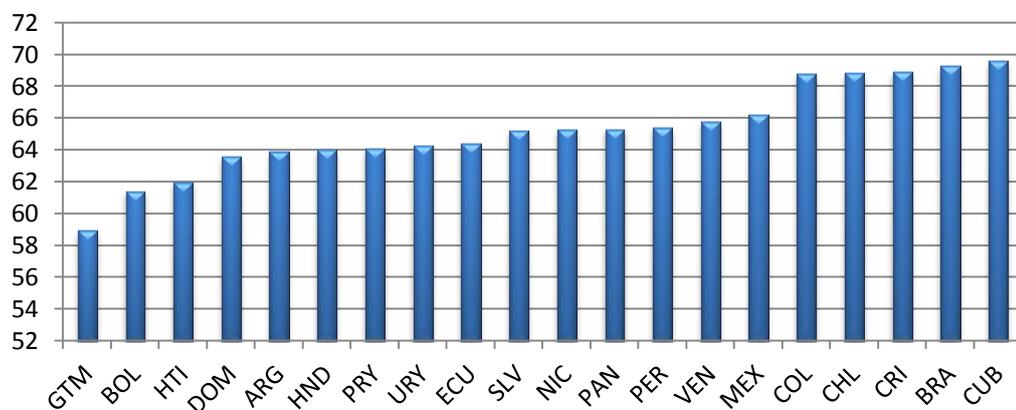
Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017



Ahora pues, la tendencia de urbanización en la última década de acuerdo al BM (2017) en los países de Latinoamérica es de 1.8 por ciento, generando así una corriente de estructuración urbana muy importante de cara al despliegue comercial.

Aún, así de esta población total, se desglosan diferentes factores en la distribución, que permiten un mejor ángulo de estudio; de este conglomerado, la paridad de sexos se ha mantenido en un nivel estandarizado en los últimos diez años de acuerdo con el BM (2017), con un 0.43 por ciento mayor de población femenina, este nivel promedio ha sido prácticamente constante, tanto que, en 2016, este porcentaje creció apenas 0.07 por ciento. También es necesario especificar que de acuerdo al BM (2017), las naciones menos desarrolladas tienen una esperanza de vida menor al momento del nacimiento siendo estas Haití y Bolivia con 63.07 y 68.37 años respectivamente, contrariamente a Chile, la nación que más se ha desarrollado en la última década y que tiene una esperanza de vida promedio de 81.78 años al momento del nacimiento, de hecho la estadística del BM (2017) revela que las naciones que han alcanzado un crecimiento en los últimos años tienen en 2017 una concentración de población en edad de acceder al trabajo, a diferencia de Guatemala, Bolivia y Haití como se aprecia en la Gráfica No. 2.9.

Gráfica 2.9: Concentrado de Población en edad activa



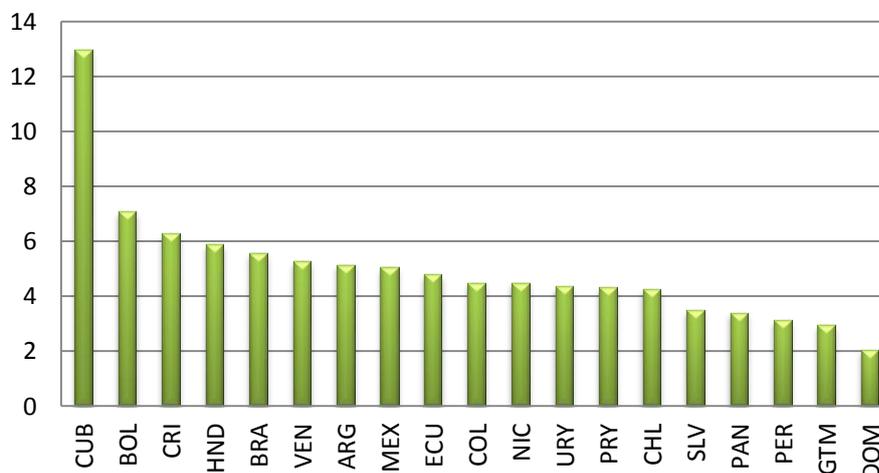
Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017



Por lo tanto, esta segregación de la población en edades accesibles para ser empleados es de suma importancia considerarse como una ventaja temporal, debido a que la tendencia en cada uno de los países latinoamericanos en cuanto a la tasa de nacimientos ha disminuido, el BM (2017) afirma que la tasa de nacimientos a nivel subcontinente ha disminuido en 1.67 por ciento con una constante reducción en cada uno de los integrantes, ciertamente este cambio mejoraría la distribución de los recursos al ser menos los habitantes, sin embargo se requeriría una generación subsecuente para volver a integrar este porcentaje potencial de labor.

En cuanto a la educación en Latinoamérica, el BM (2017) revela que el impulso promedio durante la última década que otorga Cuba a sus estudiantes es por mucho el más desarrollado de la región, seguido varios puntos porcentuales abajo por Bolivia y Costa Rica, como se muestra en la gráfica No. 2.10, estas naciones destinan más del seis por ciento del PIB a este sector, mientras que República Dominicana invierte apenas el 2.04 por ciento.

Gráfica No. 2.10: Porcentaje del PIB promedio destinado a educación (2006-2017)



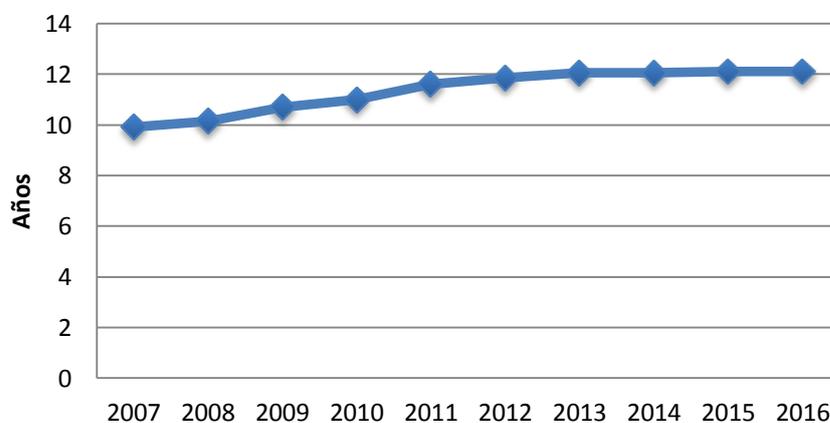
Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017



Bajo estos planes de acción los gobiernos buscan mejorar para el futuro y de manera constante el capital humano, por otro lado las mismas condiciones económico sociales que se buscan perfeccionar a través de la competitividad se vuelven determinantes para el desarrollo de la educación, un ejemplo de esto son los esfuerzos de equidad de género en la educación; mientras que países que encabezan la competitividad latinoamericana como Chile, México y Brasil incrementaron la paridad de género en instituciones educativas en los últimos 10 años entre 1.15 y 2.2 por ciento, países con mayores dificultades como El Salvador y República Dominicana la redujeron en hasta 4.28 puntos porcentuales.

También indica el BM (2017) que la tendencia promedio de deserción escolar ha sido estabilizada como se muestra en la gráfica No. 2.11, que indica que el promedio de asistencia a las aulas incrementó en dos años durante la última década, lo cual refiere un mayor compromiso en la educación básica, media y media superior. En este segmento Nicaragua y Haití se han estancado con 7 y 9 años de permanencia respectivamente según el BM (2017), por lo cual puede inferirse que la educación está ligada al desarrollo de las naciones, de hecho, el FEM (2016) califica en una escala de 1-7 la educación básica de Latinoamérica con 5.5 (siendo este el pilar mejor desarrollado del conglomerado) y a la educación superior con 4.2, posicionándolos como altos detonadores de competitividad en la región.

Gráfica No. 2.11: Promedio de asistencia en educación básica y media



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017



La cultura latinoamericana es difícil englobarla en una descripción estricta, a través de un *collage* de identidad forjado por las naciones creadas a partir de colonización y liberación durante el siglo XIX, la región adoptó elementos propios en cada sitio geográfico. El término *L'Amérique Latine*, fue acuñado por los teóricos del segundo imperio de Napoleón III, para justificar las intenciones de Francia de servirse de las materias primas y mercados de una región cuya "latinidad" se consideraba suficiente título para reservar a Francia, pero hoy ese término refiere a un concepto de nuevo nacionalismo que busca fortalecer la unión de los pueblos (Tünnermann, 2007). De este modo Latinoamérica, vuelve propios los recursos, características folklóricas, religión, ideología, idioma, historia y factores con los que se ha desarrollado a lo largo de los años, el sentido de pertenencia permite que se impulse el desarrollo y fortalecimiento de elementos endémicos.

Para Tünnermann (2007), los proyectos de unión cultural como el bolivariano, han sido mermados por la misma sociedad, la búsqueda de beneficio propio a costa de los demás, de modo que para construir un mejor escenario en la región y conducir al fortalecimiento y autoridad ante el extranjero.

2.2.2 Condiciones macroeconómicas de Latinoamérica

Habiendo analizado cada una de las naciones pertenecientes al subcontinente Latinoamericano, es posible apreciar que, así como son tan distintas entre sí, cada una de ellas requiere directrices específicas para mejorar, comparten ventajas y problemas a fines, a continuación, se realiza un análisis sobre las condiciones macroeconómicas que esta región enfrenta, así como su posición frente a los más grandes referentes de competitividad en el planeta.

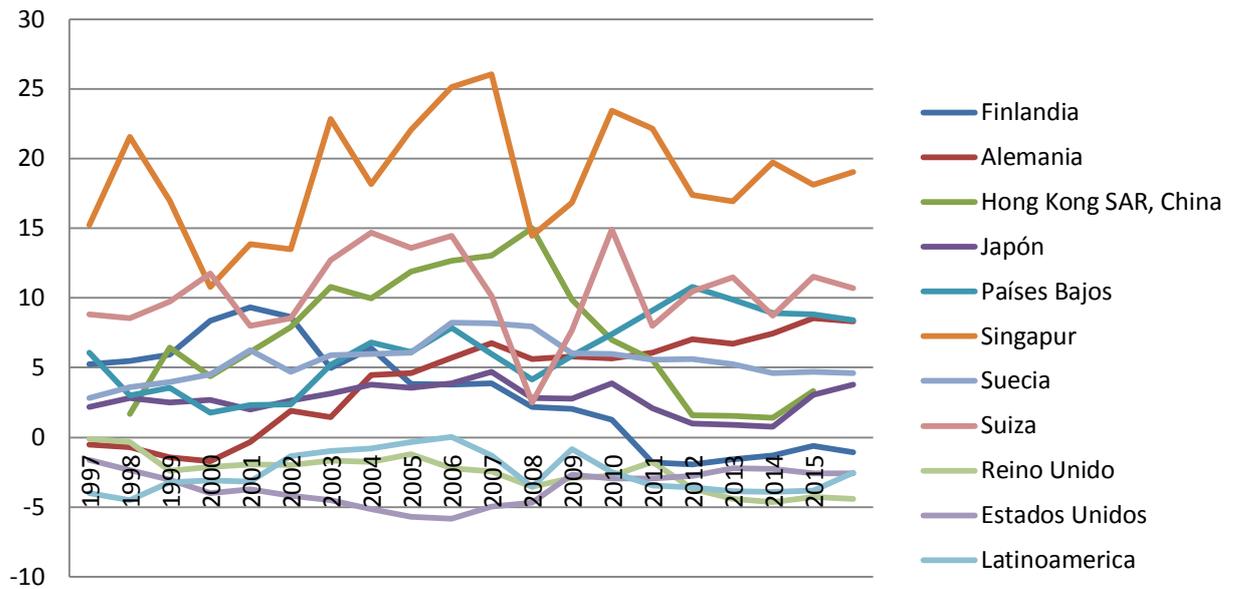
2.2.2.1 Posición económica

Para poder comparar el conjunto latinoamericano de naciones, es necesario identificar a los mejores referentes contra los cuales realizar el estudio; se han seleccionado las 10 economías más competitivas según el FEM (2016) estas son:



Suiza, Singapur, Estados Unidos, Países Bajos, Alemania, Suecia, Reino Unido, Japón, Hong Kong y Finlandia. Con indicadores macroeconómicos clave que permitan obtener un panorama más enriquecedor de la situación obtenidos del BM (2017) primeramente se revela en la gráfica No. 2.12 el comportamiento de la Balanza de Pagos desde 1997, en la cual destaca con un crecimiento significativo, la economía de Singapur, la cual a finales de 2007, registró su mayor superávit en la veintena, del 26.05%. Más modesto, pero aún impresionante, fue el despliegue de Suiza y Hong Kong, las cuales mantenían oscilaciones volátiles hasta 2007 para caer en 2008 y recuperarse en 2009, de hecho en sus respectivos niveles económicos, el fenómeno se replicó en toda la muestra, lo cual mermó el nivel de desarrollo, inversión e ingreso. Por otro lado, durante los últimos 20 años, las naciones de Países Bajos y Japón detonaron una desaceleración importante tras los eventos de la recesión, la cual ha generado una tendencia negativa, mientras que Reino Unido y Estados Unidos mantuvieron un nivel de déficit estabilizado durante este periodo, siendo el país norteamericano, más vulnerable a la recesión de 2008.

Gráfica No. 2.12: Balanza de pagos histórica (% PIB)



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

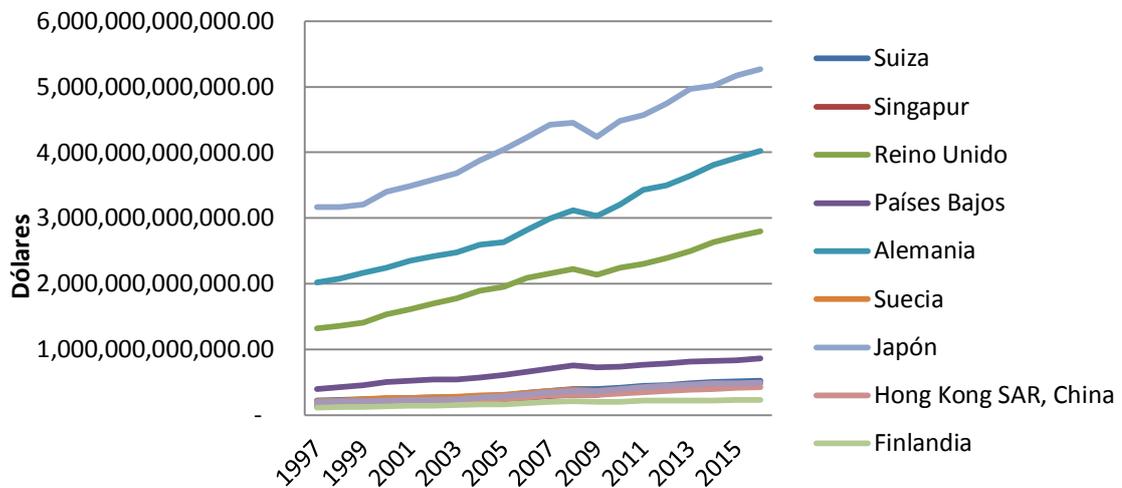
En este análisis se anexa el promedio latinoamericano, el cual durante la primera década mantuvo la tendencia del superávit, hasta verse mermada por la recesión imprevista (2008), a partir de este punto la aceleración para alcanzar el superávit de la región no logra concretarse.

Durante el mismo periodo de acuerdo con el BM (2017) las naciones altamente competitivas⁸ Japón, Alemania y Reino Unido generaron un ingreso en su PIB con una gran diferencia al resto del mundo, de hecho se puede apreciar en la gráfica No. 2.13 que el patrón de desarrollo es similar. Conforme al análisis del FEM (2016) estas naciones destacan en conceptos como infraestructura de servicios básicos, intensidad de la competencia interna, producción estratégicamente segmentada, disponibilidad de tecnología de punta, altos índices de tamaños de mercados internos y globales, alta ventaja competitiva natural y sofisticación de los procesos, por lo cual es entendible que tras años de aplicar las políticas económicas correctas y con alta ventaja competitiva en los mercados internacionales, se pueda acceder a este nivel de desarrollo.

⁸ Estados Unidos de acuerdo al BM (2017) registró un crecimiento titánico durante este periodo, pasando de conservar más de 8 billones en 1997 a más de 18.5 billones para 2015 lo cual representa un crecimiento del 115 por ciento de su Producto Interno Bruto, pero para otorgar fluidez a los comparativos, se excluye de estos.



Gráfica No. 2.13: Balanza de pagos histórica (% PIB)



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

En cuanto a Latinoamérica, el desarrollo promedio es comparable con Suiza y rebasa a Finlandia, por lo cual los países en cuestión deben solventar problemática económico sociales, para que les permita alcanzar inercia en la competitividad de los negocios, como se observa en dicha gráfica, la cuenta del PIB está alcanzando una tendencia positiva que ciertamente no competirá en el corto plazo con las economías más competitivas, pero es deber de la región establecer políticas fundamentadas en la explotación de los recursos monetarios, para generar fluidez.

En este sentido y como se percibe en la gráfica No. 2.14, el patrón de inversión en los países del Norte de Europa generó fluidez monetaria a través del gasto del estado, el cual incluye por definición del BM (2017) el pago de financiamientos a organismos como el FMI, poner a disposición de la población bienes y servicios necesarios, el pago del mercado de labor y la subvención de programas sociales.

Por su parte Singapur y Japón; los referentes de Asia mantienen un gasto reducido en esta muestra, esto puede explicarse con información del FEM (2016) que afirma que los países europeos mencionados gozan de un rentable sistema macroeconómico que les da soporte para aplicar estas políticas; en el caso de las economías asiáticas⁹, Japón acorde al FEM (2016) ha instituido una economía de ahorro a razón de las obligaciones de deuda externa, las cuales han llevado a la

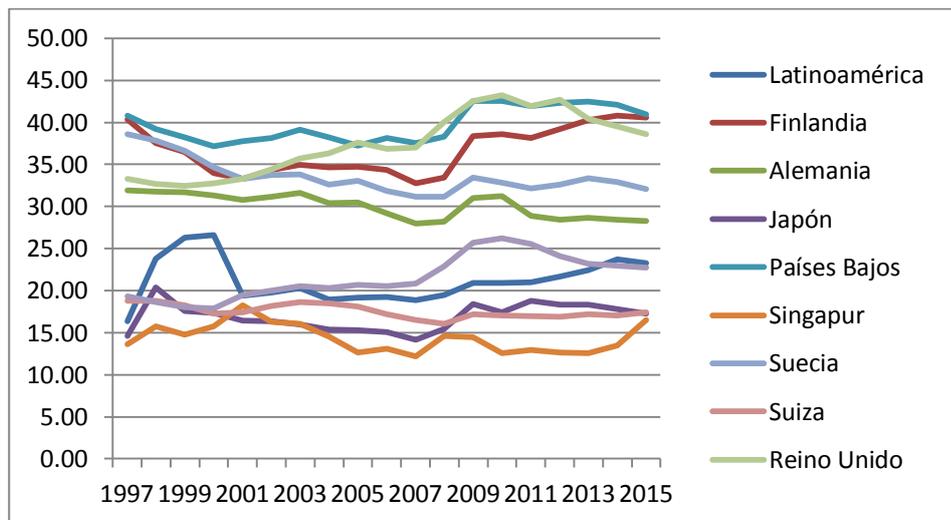
⁹Hong Kong no se considera en esta muestra comparativa debido a que no se ha revelado al BM (2017)



nación del sol naciente a ocupar el puesto 104 de 138 por el FEM , en cuanto al ambiente macroeconómico.

A diferencia de Japón, Singapur conforme al FEM (2016) mantiene el onceavo lugar en cuanto a ambiente macroeconómico, más el mismo estudio de competitividad, revela que la tasa de ahorro de la nación es la tercera más alta a nivel competitivo mundial.

Gráfica No. 2.14: Gasto (% PIB)



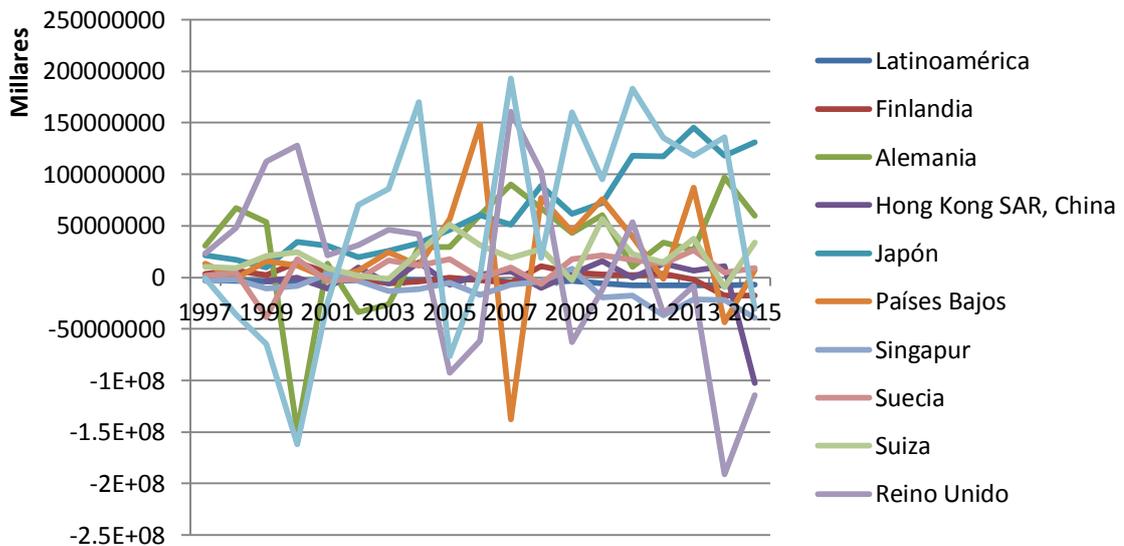
Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

De tal modo el comportamiento promedio de Latinoamérica se mantuvo creciente hasta 2001, año en que las tensiones políticas incrementaron al norte, desde entonces y a través del ciclo económico el subcontinente ha mantenido un nivel de gasto promedio entre el 15 y el 25 por ciento.

Finalmente, la siguiente variable para movilizar los recursos monetarios y el PIB viene a través de la inversión extranjera directa (IED), por lo cual el BM (2017) reveló que estadísticamente el nivel de inversión de las economías altamente competitivas como Alemania, Singapur, Países Bajos y Reino Unido mantienen una inversión muy volátil, lo cual se interpreta en la gráfica No. 2.15 como una porción alta del PIB para establecer un nuevo proyecto fuera de sus fronteras, en contraste con el periodo de retorno de la inversión, que se refleja en ingresos para la contabilidad.



Gráfica No. 2.15: Inversión extranjera directa



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

En este aspecto, la serie de datos de Latinoamérica se mantiene a penas visible debido al estandarizado nivel de inversión extranjera directa que no llega a figurar como una opción comparable contra otras potencias, en este sentido y como un punto máximo, Chile según el FEM (2016) es la nación más competitiva de la región y mantiene el mercado exterior número 46 de 138 que componen la escala, esto lleva a determinar que estas naciones tienen un gran trabajo por delante para poder establecerse como un referente en el mundo, y una de las grandes alternativas para alcanzar estos objetivos, viene dada por el desarrollo de un ambiente empresarial que compitan y despeguen contribuyendo en la mejora del crecimiento interno.

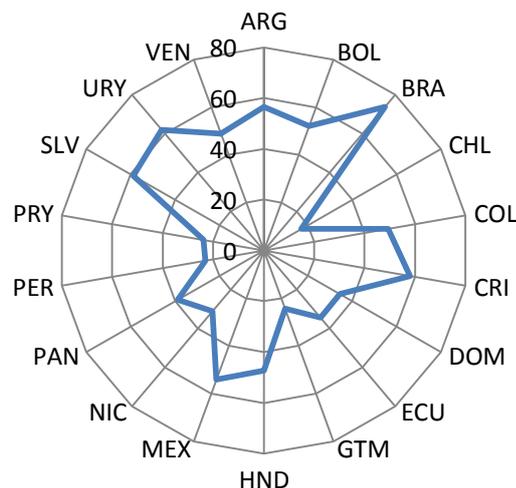
2.2.2.2 Indicadores económicos

La estabilidad del entorno macroeconómico es de suma importancia para los negocios y de este modo, fomentar el desarrollo de la competitividad en las naciones, cabe señalar que la macroeconomía por sí misma no puede incrementar la productividad, pero el gobierno no puede proveer de servicios de alta eficiencia si las tasas de interés de las deudas absorben sus ingresos o las compañías no pueden operar como quisieran si los niveles de inflación se encuentran a niveles inmanejables, por lo cual la economía sólo crecerá si el entorno macroeconómico es estable (FEM, 2016).



Primeramente la deuda de gobierno¹⁰ es un concepto que Robles en Mankiw (2012) analiza; los países en desarrollo tienen niveles de capital inferiores a los países más desarrollados, por lo cual, tienen la necesidad de financiar la economía, dicho esto se estudia el subcontinente con cada uno de sus componentes y su respectivo nivel de deuda en relación al PIB. En la gráfica No. 2.16 destaca con un alto nivel de deuda Brasil con el 73.7 por ciento, Uruguay con 61.8 por ciento y El Salvador con 58 por ciento estas naciones consienten el desarrollo de la deuda porque el préstamo les permite explotar e invertir en sectores productivos que con el tiempo resulten más rentables, por su parte los acreedores, se deslindan de estos montos debido a que les genera un mayor rendimiento que mantenerlos inmóviles.

Gráfica No. 2.16: Deuda central del gobierno (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

Aun conociendo las ventajas de la deuda, el gran problema del endeudamiento es que los países cerrados al comercio exterior que eran comunes en el siglo XX y con tipos de cambio sobrevaluados, enfrentan mayor adversidad para responder a sus obligaciones (Mankiw, 2012). Sin embargo, Frenkel (2003) advierte que aumentar la deuda a niveles insostenibles por el mercado puede generar una crisis, a razón de que estas economías mantienen la capacidad de pago de la deuda, en un rango factible de la misma.

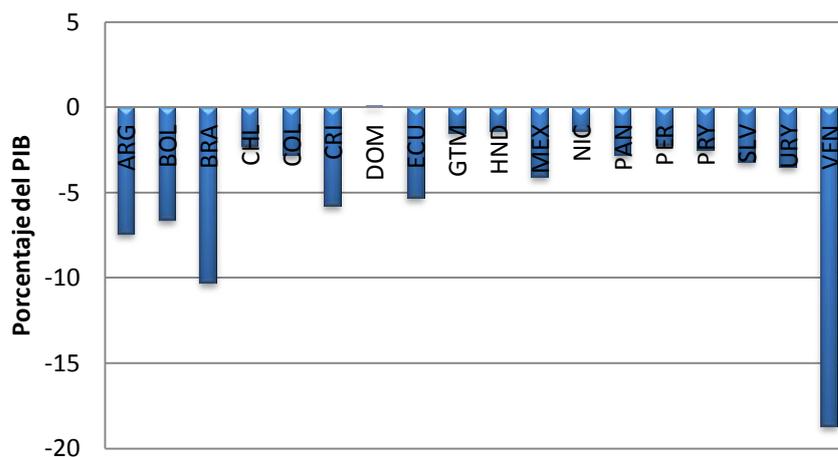
¹⁰ La deuda de gobierno es la totalidad de las obligaciones contractuales a plazo fijo del gobierno directo con otras en circulación en una fecha determinada. Incluye pasivos internos y externos tales como depósitos en moneda y dinero, valores distintos de acciones y préstamos. Es el monto bruto de los pasivos del gobierno reducido por la cantidad de capital y derivados financieros que posee el gobierno. Debido a que la deuda es una acción en lugar de un flujo, se mide a partir de una fecha dada, usualmente el último día del año fiscal (BM, 2017).



También se demuestran los esfuerzos de las naciones Chile y Paraguay para depurar el nivel de deuda y poder disponer de estos recursos de manera clave; para Paraguay la reducción consiste en una estrategia de desarrollo para prescindir de mayores obligaciones, mientras que Chile alcanza este nivel tras su impulso en el marco internacional (BM, 2017).

Una vez estudiado este concepto, hay que analizar la causa del endeudamiento, el cual se da cuando el gobierno gasta más de lo que recauda por medio de los impuestos, en la gráfica No. 2.17 se observa que ninguno de los países de Latinoamérica mantiene el presupuesto de gobierno en un superávit, pero ¿cuáles son las repercusiones negativas y/o los beneficios por mantener el presupuesto de gobierno por debajo del punto de quiebre?

Gráfica No. 2.17: Presupuesto de gobierno (% PIB)



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

En primer lugar, Mankiw (2012) advierte que el alto endeudamiento impone una carga a los contribuyentes, lo cual reduce el poder adquisitivo de las personas, así como el nivel de vida de la población, por otro lado, la deuda excesiva, puede depurarse a través de una reducción en el gasto de gobierno y el aumento fiscal o heredarla a las futuras generaciones emitiendo más deuda para responder a sus obligaciones, lo cual representa un mayor monto a pagar según los intereses que se generen.



En cuanto a las inversiones, como el déficit representa ahorro negativo, disminuye el ahorro nacional, lo que propicia el incremento de las tasas de interés, lo cual constituiría una buena oportunidad para el ahorro si este no tuviese que ser tributado por la contribución fiscal, de igual manera Posada (2000) establece que un incremento en los niveles de deuda, desbordaría la emisión monetaria afectando directamente las tasas de interés, lo cual mermaría la inversión en la nación, aunque permitiendo al mercado local tener una ventaja para la solvencia de sus responsabilidades financieras.

No obstante, en ocasiones, es justificable el entrar en déficit presupuestal, por ejemplo en tiempos bélicos en los que la nación deba solventar gastos extraordinarios además de sacrificar vidas en combate, pero en un enfoque más propio de Latinoamérica, la principal razón por la que los gobiernos se fondean según Mankiw (2012) es para activar la economía durante una recesión temporal debido a que durante este periodo la recaudación decrecienta porque en algunos de ellos el gravamen va sobre la renta y la nómina, por lo cual deprimiría la demanda agregada cuando es evidente que necesita estímulo.

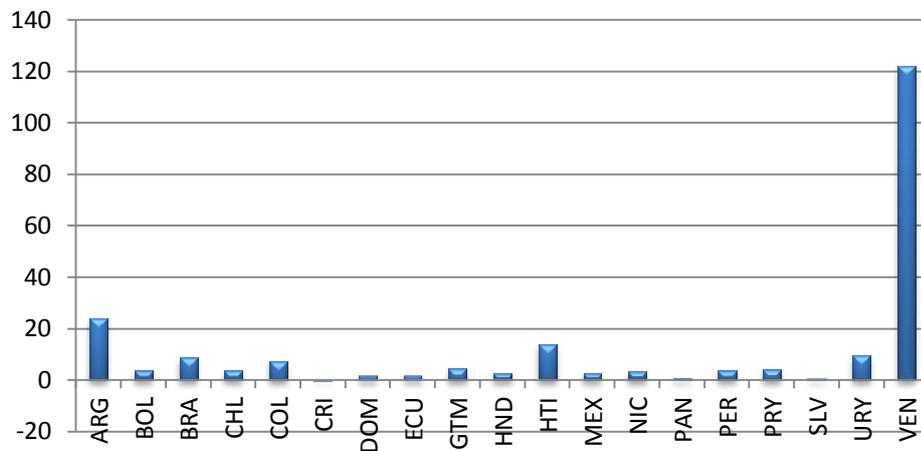
Otro aspecto altamente importante para las economías del mundo es la inflación¹¹, la cual se origina por la alta emisión de dinero por parte del Banco Central de cada nación, es decir, la abundancia de este disminuye su valor y por ende aumentan los precios de consumo, esto no es malo en el corto plazo como indica Mankiw (2014) debido a que una mayor emisión de dinero estimula la demanda de consumo de bienes y servicios, fomenta la producción y el empleo de más trabajadores reduciendo el desempleo. La inflación como indica el BM (2017) es interesante en Latinoamérica; así como Costa Rica tiene una ligera deflación¹² del 0.004 por ciento, Venezuela y Argentina asumen niveles de inflación que destacan más allá del continente como se aprecia en la gráfica No. 2.18.

¹¹ *Inflación*, refiere al proceso de suba continuada en el nivel general de precios de la economía (Díaz, 2012)

¹² *Deflación* es la disminución generalizada de los precios, contraria a la inflación (Guillén, 2004)



Gráfica No. 2.18: Nivel de inflación



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

La inflación de acuerdo con Mankiw (2012) repercute en la toma de decisiones para la inversión debido a que al contar con capital invertido este está protegido contra el aumento generalizado contra el que se enfrenta el poder adquisitivo, de otro modo al mantenerse en flujo se erosiona, pero, en un entorno de mercado de bienes, servicios o de labor, la inflación mantiene un estado de neutralidad es decir, las personas y empresas reducirían el nivel de consumo a razón de que con el mismo presupuesto compran menos cosas pero así como compran también venden mercancía, servicios y trabajo con el mismo nivel de tasa de interés, esto se denomina Efecto Fisher, el cual mantiene la neutralidad siempre que se mantenga un nivel continuo de ingresos y egresos.

Por lo anterior, Latinoamérica debe mantener un estado constante de fluidez y empleo, que ceda neutralizar los efectos de la inflación, también una inversión progresiva en los mercados de hiperinflación permitirá la reducción circulante de divisa local permitiendo el ajuste de los valores inflacionarios.

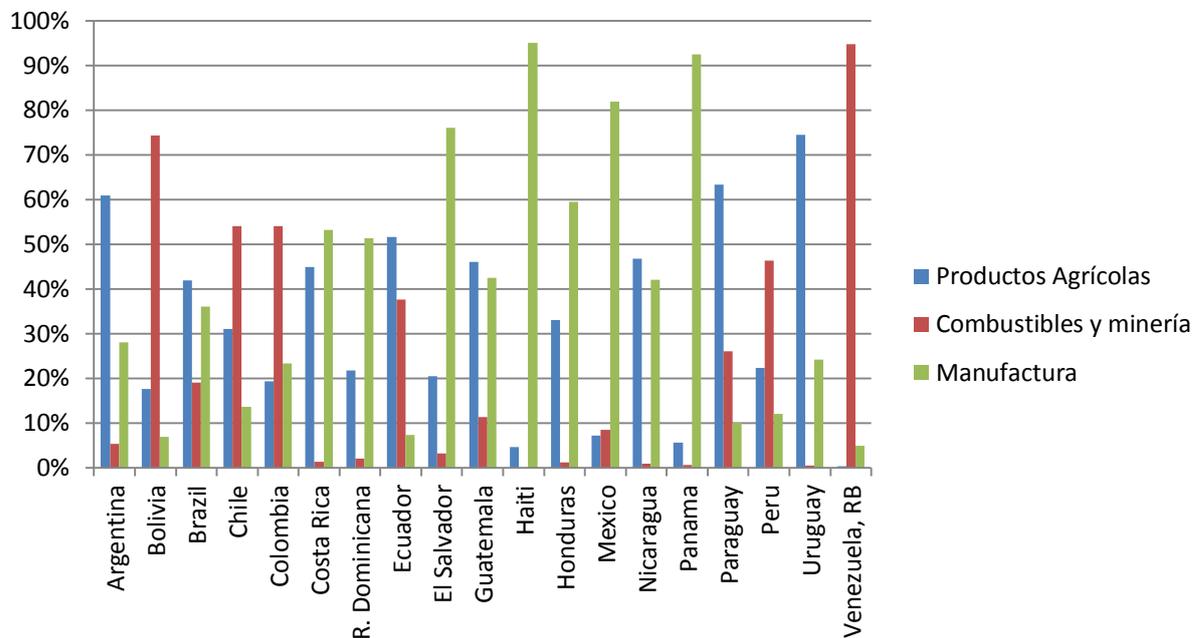
2.2.3.1 Principales industrias

Las industrias en Latinoamérica tienen un gran peso en las economías de la región de hecho, esto las ha llevado a organizarse en tres ramos principales: la agricultura, los combustibles y minería y la manufactura, tal como se observa en la gráfica No. 2.19,



las cuales de acuerdo con la OMC (2017) representan gran parte de la fuerza económica de los países, de hecho es necesario identificar que los países de Centroamérica e islas, mantienen predominio en actividades de manufactura, los países andinos mantienen un alto porcentaje de PIB en actividades mineras, aunque dentro de este mismo sector resaltan naciones del norte de Sudamérica en cuanto a combustibles se refiere mientras que las naciones de la Costa Este tienen un nivel porcentual más alto de agricultura volviéndose su industria principal.

Gráfica No. 2.19: Principales industrias de Latinoamérica (% del PIB por nación)

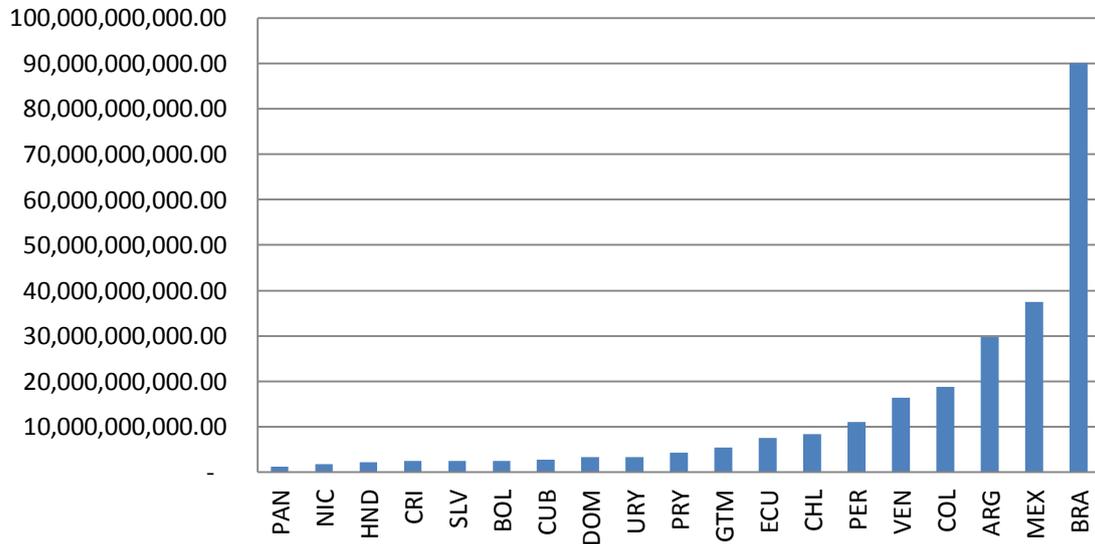


Fuente: Elaboración propia a través de estadística de la Organización Mundial de Comercio, 2017

Al contrario, los niveles competitivos de las naciones revelan que algunas tienen mejores valores en industrias no estelares, por ejemplo, el valor de la industria agrícola de México rebasa a la de Ecuador, siendo esta la principal en el país sudamericano, tal como se observa en la gráfica No. 2.20.



Gráfica No. 2.20: Valor de la industria agrícola en Latinoamérica (Promedio 2007- 2017)



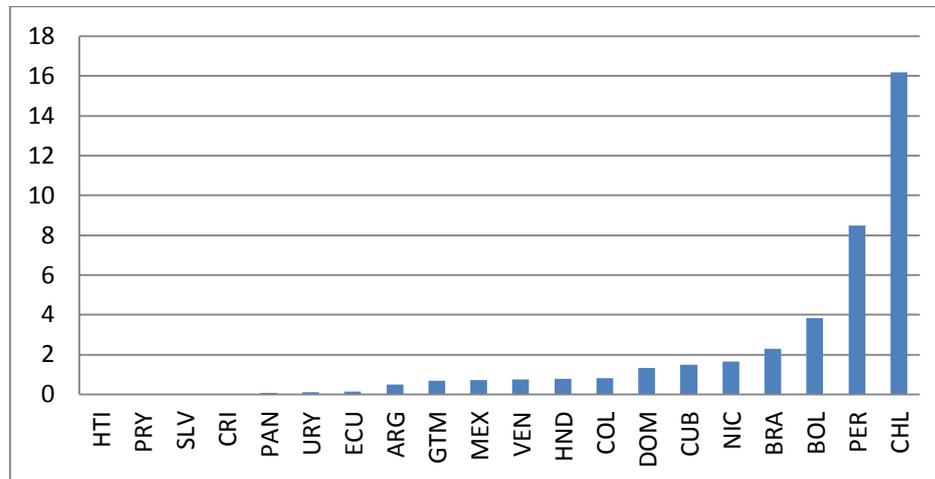
Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

Como se observa, Brasil y Argentina destacan por su industria agrícola, siendo esta la mejor dentro de sus economías, lo cual de acuerdo con el BM (2017) está ligado a la extensión agrícola, pues Brasil, Argentina y México cuentan con el 71.25 por ciento del territorio agrícola de Latinoamérica.

En cuanto a la industria de los minerales, se aprecia con información del BM (2017) en la gráfica 2.21, que los países andinos no sólo controlan y enfocan sus esfuerzos en este sector, sino que el grado de rentabilidad ha sido muy extenso en los que a extracción se refiere, mientras que las naciones petroleras como Colombia o Venezuela, no terminan por ser altamente competitivas, ciertamente su sector es amplio, pero las condiciones de mercado global de los combustibles, no les permite el desarrollo de la actividad.



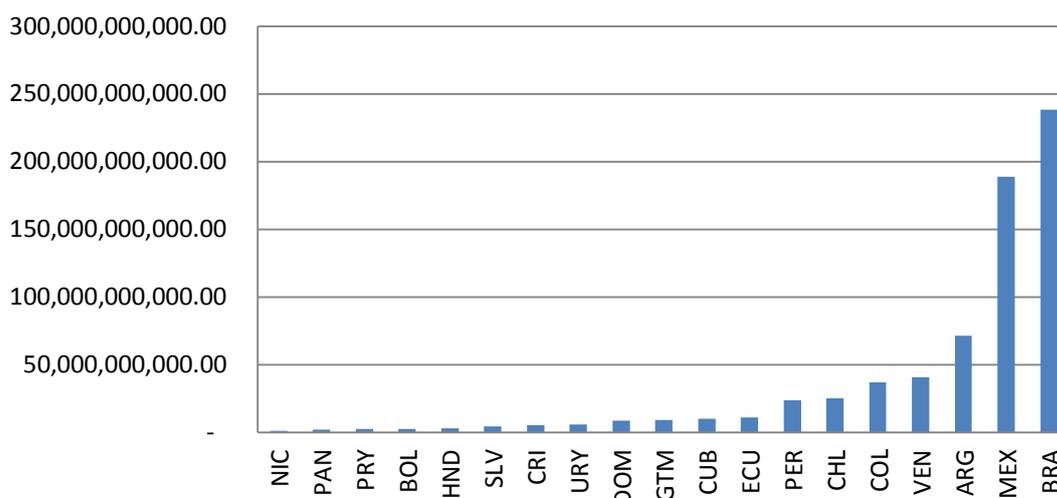
Gráfica No. 2.21: Eficiencia rentable de la industria minera (Promedio 2007-2017 % PIB)



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

Se completa la delta de los gremios prominentes de la región con la industria manufacturera en Latinoamérica, la cual revela con información del BM (2017) en la gráfica No. 2.22 que las industrias manufactureras en Brasil, México y Argentina son las más fuertes en la región debido principalmente al tamaño de mercado que manejan, lo cual fortalece la cadena productiva, partiendo de ser productores a transformadores de los productos mejorando la eficiencia del mismo, por su parte Chile se ubica en el sexto puesto de la actividad manufacturera, de hecho esta industria es la que menos se ha desarrollado, pero el hecho de administrar sus recursos en los campos de los que puede aprovechar mejor sus condiciones naturales lo hace ser sin necesidad de serlo en la manufactura.

Gráfica No. 2.22: Valor de la industria manufacturera en Latinoamérica (Promedio 2007- 2017)



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

2.2.3.2 Integración económica

La implementación de tratados de integración económica ha permitido que la cooperación internacional sea más ordenada, sofisticada y permitiendo la apertura para más y mejores oportunidades de negocio de este modo, los gobiernos vinculan las economías que representan con sus homólogos para alcanzar un nuevo nivel de desarrollo compartido. Dentro de este aspecto, la OMC (2017) define dos tipos de vinculación de las economías: los arreglos comerciales preferenciales (ACPR) y Acuerdos comerciales regionales (ACR), dentro de los cuales Latinoamérica tiene alta participación por medio de cada una de las naciones integrantes entre ellas y al exterior de la región.

Los arreglos comerciales preferenciales de acuerdo con la OMC (2017), establecen privilegios comerciales unilaterales, por ejemplo sistemas generalizados de preferencias (SGP) y programas preferenciales no recíprocos que algunos Miembros de la OMC aplican respecto de los productos procedentes de países en desarrollo y países menos adelantados, tal como se muestra en la tabla 2.1, los países que mejores garantías para la integración de Latinoamérica son Australia, Rusia, Japón, Kazajstán, Noruega, Nueva Zelandia, Suiza y Turquía fomentando el trato preferencial a la mayoría de las economías latinoamericanas, aun así también resalta Chile, el único país latinoamericano que promueve el trato preferencial al conglomerado de los Países menos adelantados, a los cuales Haití pertenece, de hecho esta última nación, cuenta con 19 acuerdos comerciales preferenciales, en su mayoría ser una economía con necesidad de volverse productiva para el mundo.



Tabla 2.1: Acuerdos comerciales preferenciales por país

Nación involucrada	ACPR
Argentina	8
Sistema Generalizado de Preferencia	8
Australia	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
Bolivia	11
Sistema Generalizado de Preferencia	11
Australia	1
Canadá	1
Estados Unidos	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
Unión Europea	1
Brasil	9
Sistema Generalizado de Preferencia	9
Australia	1
Estados Unidos	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
Chile	7
Sistema Generalizado de Preferencia	6
Australia	1



Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Nueva Zelandia	1
Turquía	1
Trato de Franquicia Arancelaria	1
Chile	1
Colombia	6
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	6
Australia	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Nueva Zelandia	1
Turquía	1
Costa Rica	6
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	6
Australia	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Nueva Zelandia	1
Turquía	1
Cuba	8
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	8
Australia	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
Ecuador	9
<hr/>	
Ley de preferencias comerciales para los países andinos	1
Estados Unidos	1
Sistema Generalizado de Preferencia	8
Australia	1
Estados Unidos	1
Federación de Rusia	1



Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Turquía	1
El Salvador	9
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	9
Australia	1
Canadá	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
Guatemala	9
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	9
Australia	1
Canadá	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
Haití	19
<hr/>	
Arancel Preferencial para los PMA	1
República de Corea	1
Ley de recuperación económica para la cuenca del Caribe	1
Estados Unidos	1
Regímen Preferencial de franquicia arancelaria para los PMA	1
India	1
Sistema Generalizado de Preferencia	11
Australia	1
Canadá	1
Estados Unidos	1
Federación de Rusia	1
Islandia	1



Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Unión Europea	1
Trato de Franquicia Arancelaria	5
Chile	1
República Kirguisa	1
Taipei Chino	1
Tayikistán	1
Turquía	1
Honduras	9
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	9
Australia	1
Canadá	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
México	6
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	6
Australia	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Nueva Zelandia	1
Turquía	1
Nicaragua	9
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	9
Australia	1
Canadá	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1



Suiza	1
Turquía	1
Panamá	7
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	7
Australia	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
Paraguay	11
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	11
Australia	1
Canadá	1
Estados Unidos	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
Unión Europea	1
Perú	4
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	4
Australia	1
Japón	1
Nueva Zelandia	1
Turquía	1
República Dominicana	8
<hr/>	
Sistema Generalizado de Preferencia	8
Australia	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1



Uruguay	9
Sistema Generalizado de Preferencia	9
Australia	1
Estados Unidos	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
Venezuela	9
Sistema Generalizado de Preferencia	9
Australia	1
Estados Unidos	1
Federación de Rusia	1
Japón	1
Kazajstán	1
Noruega	1
Nueva Zelandia	1
Suiza	1
Turquía	1
Total general	173

Fuente: Elaboración propia a través de estadística de la Organización Mundial de Comercio, 2017

Por su parte los Arreglos Comerciales Regionales de acuerdo con la OMC (2017) son todos los tratados bilaterales, que no necesariamente pertenecen a la misma región, el objetivo de esta unificación es promover la cooperación y la alianza estratégica, de modo que la naturaleza discriminatoria de este tipo de acuerdos no debe promover la actividad comercial deshonestas en pos de un tercero o erigir obstáculos para el desarrollo de otras naciones.

En este tipo de acuerdos Latinoamérica de acuerdo con la OMC (2017) se encuentra conectada con todo el mundo; identificando la principal diferencia entre los ACPR y ACR de bilateralidad, entendiéndose que los países que han generado mejores alternativas para el comercio exterior mediante el beneficio común de las naciones, por ello como se observa en la tabla 2.2 los países más competitivos de



Latinoamérica tienen una mayor cantidad de relaciones comerciales con el resto del mundo, siendo estos: Chile, México y Panamá, también se relaciona que las naciones de niveles bajos de desarrollo económico carecen de tratados estratégicos que les permita mejorar la condición económica a la que se enfrentan, de modo que estos países como Haití, Bolivia o Venezuela deben estructurar la diplomacia comercial apoyándose mayormente en los ACPR.

Tabla No. 2.2: Acuerdos comerciales regionales

Etiquetas de fila	Cuenta de Tratado
Argentina	8
Asociación Latinoamericana de Integración	1
MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)	1
MERCOSUR-CHILE	1
MERCOSUR-INDIA	1
MERCOSUR-MEXICO	1
MERCOSUR-SACU	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Tratado Comercial Argentina-Brasil	1
Bolivia	3
Asociación Latinoamericana de Integración	1
Comunidad Andina	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Brasil	10
Asociación Latinoamericana de Integración	1
MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)	1
MERCOSUR-CHILE	1
MERCOSUR-INDIA	1
MERCOSUR-MEXICO	1
MERCOSUR-SACU	1
Protocolo de negociaciones de comercio	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Tratado Comercial Argentina-Brasil	1
Tratado Comercial Brasil-Uruguay	1
Chile	28



Alianza del Pacífico	1
Asociación Económica Transpacífica	1
Asociación Latinoamericana de Integración	1
MERCOSUR-CHILE	1
Protocolo de negociaciones de comercio	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Tratado Comercial Asociación Europea Libre Comercio-Chile	1
Tratado Comercial Australia-Chile	1
Tratado Comercial Canadá-Chile	1
Tratado Comercial Chile- Guatemala	1
Tratado Comercial Chile-China	1
Tratado Comercial Chile-Colombia	1
Tratado Comercial Chile-Costa Rica	1
Tratado Comercial Chile-El Salvador	1
Tratado Comercial Chile-Honduras	1
Tratado Comercial Chile-India	1
Tratado Comercial Chile-Japón	1
Tratado Comercial Chile-Malasia	1
Tratado Comercial Chile-México	1
Tratado Comercial Chile-Nicaragua	1
Tratado Comercial Chile-Vietnam	1
Tratado Comercial Estados Unidos-Chile	1
Tratado Comercial Hong Kong-Chile	1
Tratado Comercial Panamá-Chile	1
Tratado Comercial Perú-Chile	1
Tratado Comercial República de Corea-Chile	1
Tratado Comercial Turquía-Chile	1
Tratado Comercial Unión Europea-Chile	1
Colombia	13
<hr/>	
Alianza del Pacífico	1
Asociación Latinoamericana de Integración	1
Comunidad Andina	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Tratado Comercial Asociación Europea Libre Comercio-Colombia	1
Tratado Comercial Canadá-Colombia	1
Tratado Comercial Chile-Colombia	1
Tratado Comercial Colombia-Costa Rica	1
Tratado Comercial Colombia-México	1
Tratado Comercial Colombia-Triángulo del Norte	1
Tratado Comercial Estados Unidos-Colombia	1
Tratado Comercial República de Corea-Colombia	1



Tratado Comerical Unión Europea-Colombia-Perú-Ecuador	1
Costa Rica	13
<hr/>	
MERCADO COMÚN DE CENTRO AMERICA	1
Tratado Comercial Asociación Europea Libre Comercio-Centroamérica	1
Tratado Comercial Canadá-Costa Rica	1
Tratado Comercial Chile-Costa Rica	1
Tratado Comercial China-Costa Rica	1
Tratado Comercial Colombia-Costa Rica	1
Tratado Comercial Costa Rica-Perú	1
Tratado Comercial Costa Rica-Singapur	1
Tratado Comercial México-Centroamérica	1
Tratado Comercial Panamá-Centroamérica	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos	1
Tratado Comercial Unión Europea-Centroamérica	1
Cuba	3
<hr/>	
Asociación Latinoamericana de Integración	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Tratado Comercial Cuba-El Salvador	1
Ecuador	4
<hr/>	
Asociación Latinoamericana de Integración	1
Comunidad Andina	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Tratado Comerical Unión Europea-Colombia-Perú-Ecuador	1
El Salvador	10
<hr/>	
MERCADO COMÚN DE CENTRO AMERICA	1
Tratado Comercial Chile-El Salvador	1
Tratado Comercial Colombia-Triángulo del Norte	1
Tratado Comercial Cuba-El Salvador	1
Tratado Comercial El Salvador-Honduras-Taipei Chino	1
Tratado Comercial México-Centroamérica	1
Tratado Comercial Panamá-El Salvador	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos	1
Tratado Comercial Unión Europea-Centroamérica	1
Guatemala	9
<hr/>	
MERCADO COMÚN DE CENTRO AMERICA	1
Tratado Comercial Chile-Guatemala	1
Tratado Comercial Colombia-Triángulo del Norte	1
Tratado Comercial Guatemala-Panamá	1



Tratado Comercial Guatemala-Taipei Chino	1
Tratado Comercial México-Centroamérica	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos	1
Tratado Comercial Unión Europea-Centroamérica	1
Haití	1
<hr/>	
Comunidad Caribeña y Mercado Común	1
Honduras	10
<hr/>	
MERCADO COMÚN DE CENTRO AMERICA	1
Tratado Comercial Canadá-Honduras	1
Tratado Comercial Chile-Honduras	1
Tratado Comercial Colombia-Triángulo del Norte	1
Tratado Comercial El Salvador-Honduras-Taipei Chino	1
Tratado Comercial México-Centroamérica	1
Tratado Comercial Panamá-Honduras	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos	1
Tratado Comercial Unión Europea-Centroamérica	1
México	16
<hr/>	
Alianza del Pacífico	1
Asociación Latinoamericana de Integración	1
MERCOSUR-MEXICO	1
Protocolo de negociaciones de comercio	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Tratado Comercial Asociación europea Libre comercio-México	1
Tratado Comercial Chile-México	1
Tratado Comercial Colombia-México	1
Tratado Comercial Israel-México	1
Tratado Comercial Japón-México	1
Tratado Comercial México-Centroamérica	1
Tratado Comercial México-Panamá	1
Tratado Comercial México-Perú	1
Tratado Comercial México-Uruguay	1
Tratado Comercial Unión Europea-México	1
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	1
Nicaragua	9
<hr/>	
MERCADO COMÚN DE CENTRO AMERICA	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Tratado Comercial Chile-Nicaragua	1
Tratado Comercial México-Centroamérica	1



Tratado Comercial Nicaragua-Taipei Chino	1
Tratado Comercial Panamá-Nicaragua	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos	1
Tratado Comercial Unión Europea-Centroamérica	1
Panamá	15
<hr/>	
MERCADO COMÚN DE CENTRO AMERICA	1
Tratado Comercial Asociación Europea Libre Comercio-Panamá	1
Tratado Comercial Chile-Panamá	1
Tratado Comercial Costa Rica-Panamá	1
Tratado Comercial El Salvador-Panamá	1
Tratado Comercial Honduras-Panamá	1
Tratado Comercial México-Panamá	1
Tratado Comercial Nicaragua-Panamá	1
Tratado Comercial Panamá-Canadá	1
Tratado Comercial Panamá-Estados Unidos	1
Tratado Comercial Panamá-Perú	1
Tratado Comercial Panamá-Singapur	1
Tratado Comercial Panamá-Taipei Chino	1
Tratado Comercial República Dominicana-Panamá	1
Tratado Comercial Unión Europea-Panamá	1
Paraguay	6
<hr/>	
Asociación Latinoamericana de Integración	1
MERCOSUR	1
MERCOSUR-CHILE	1
MERCOSUR-INDIA	1
MERCOSUR-MEXICO	1
MERCOSUR-SACU	1
Perú	10
<hr/>	
Alianza del Pacífico	1
Asociación Latinoamericana de Integración	1
Comunidad Andina	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Tratado Comercial Asociación Europea Libre Comercio-Perú	1
Tratado Comercial Canadá-Perú	1
Tratado Comercial Costa Rica-Perú	1
Tratado Comercial Japón-Perú	1
Tratado Comercial Panamá-Perú	1
Tratado Comercial Unión Europea-Colombia-Perú-Ecuador	1
República Dominicana	4



Tratado Comercial Panamá-República Dominicana	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica	1
Tratado Comercial República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos	1
Tratado Comercial Unión Europea-CARIFORUM	1
Uruguay	8
Asociación Latinoamericana de Integración	1
MERCOSUR	1
MERCOSUR-INDIA	1
MERCOSUR-MEXICO	1
MERCOSUR-SACU	1
Protocolo de negociaciones de comercio	1
Tratado Comercial Brasil-Uruguay	1
Tratado Comercial México-Uruguay	1
Venezuela	3
Asociación Latinoamericana de Integración	1
Comunidad Andina	1
Sistema Global de preferencias arancelarias de países en desarrollo	1
Total general	183

Fuente: Elaboración propia a través de estadística de la Organización Mundial de Comercio, 2017

En cuanto a la tendencia de intercambio comercial creciente destaca que las naciones con recientes despliegues competitivos como Chile, Panamá, Perú y Paraguay están modificando las rutas comerciales con socios potencialmente poderosos y que generen un mayor beneficio como son Singapur, Hong Kong y Taipei, países que de acuerdo con el índice de competitividad del FEM (2016) se posicionan en el 2°, 9° y 14° lugar respectivamente.

Del mismo modo destacan las integraciones económicas propias de la región: el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Alianza del Pacífico, la Comunidad Andina, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el Triángulo del Norte, por lo cual al mejorar las economías regionales de modo cooperativo se solidifica la base para poder interactuar con las economías altamente competitivas del mundo y aunque es deducible, el nivel de beneficio dependerá de la inteligencia de las contrapartes al momento de las negociaciones, razón por la cual los acuerdos son dinámicos.



2.2.3 Inversiones

El desarrollo económico orientado a través del ahorro de los residentes domésticos no es la única forma en que un país puede desarrollarse en capital nuevo; en un mundo globalizado y de constante intercambio de bienes y servicios, la inversión aprovecha las óptimas condiciones de mercados ajenos para incrementar la competitividad.

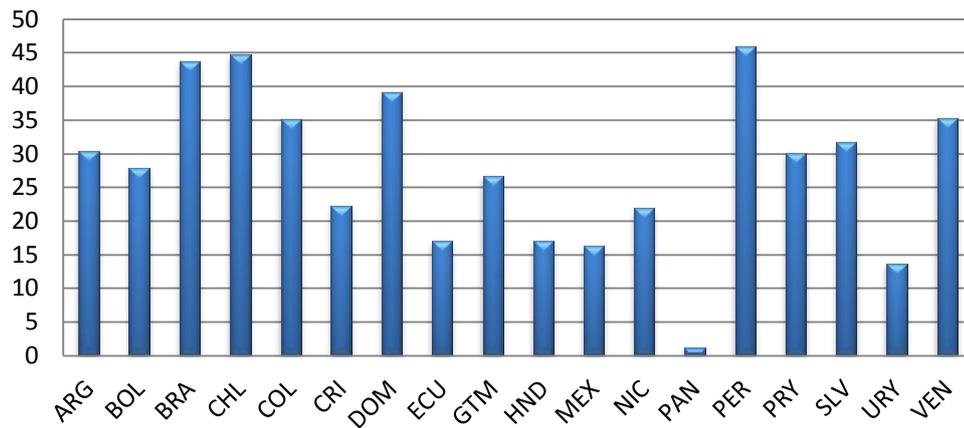
Ronderos (2010) define a la inversión como la obtención de un bien duradero, a través de una entidad residente en una economía, esto se logra a través de tres modalidades: *Green Field*, fusión o adquisición.

Una inversión *Green Field*, se obtiene cuando el inversor construye un proyecto nuevo, mientras que en la fusión y/o adquisición, el inversor se agrega a una actividad productiva ya existente. A su vez esta puede definirse tanto horizontal, que es cuando el proceso productivo se realiza en la economía receptora, como vertical, cuando esta inversión forma parte de un proceso global (Ronderos, 2017).

Para Mankiw (2012) la importancia de la inversión extranjera en una nación, radica en el impacto que esta genera a pesar de que algunos beneficios retornan al país inversor, es decir, incrementan las acciones de capital de la economía, lo que conduce a una mayor productividad y salarios más altos, además el intercambio tecnológico es una manera de que las naciones menos desarrolladas, aprendan el manejo de herramientas modernas de los países más desarrollados.

Ahora, el desarrollo de la inversión en Latinoamérica funciona como un gran motor sobre el cual una sección de la gestión empresarial se mueve, primeramente y como se observa en la gráfica 2.23 con datos del Banco Mundial (2010) la inversión por medio de la banca es un factor determinante, ya que en naciones con una creciente competitividad como Chile, Brasil o Perú, fomentan el crecimiento apoyándose de este sector económico, a diferencia de países que no terminan de despegar, por lo cual puede encontrarse de relación entre estos factores como una invitación al desarrollo de la inversión mediante la banca.

Gráfica No. 2.3: Porcentaje de empresas que utilizan los bancos para financiar su inversión

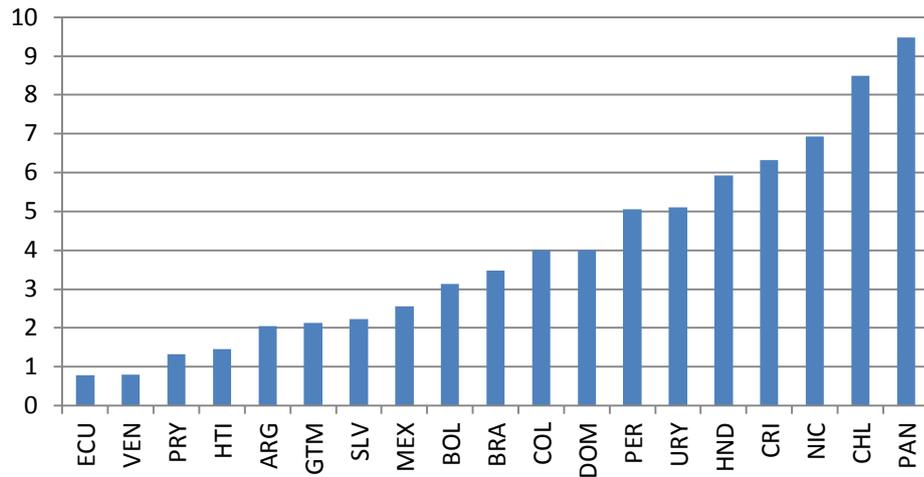


Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

A través del financiamiento, las empresas pueden acceder a recursos de manera eficiente que les permita sustentar inversiones sin dejar pasar el periodo clave para tomar ventaja ante la competencia, por ello una empresa que genere financiamiento para mejorar su cuota de mercado, estará más cerca de la competitividad (Mankiw, 2012).

Del mismo modo, la entrada de inversión a la nación es un impulso firme al desarrollo competitivo, el cual viene determinado por las condiciones macroeconómicas, de mercado, naturales y competitivas en las que cada país es especial, este flujo permite el desarrollo de la sociedad, Mankiw (2012) explica que una porción de los beneficios obtenidos por parte de los inversores regresa a la nación del inversionista pero otra permanece en el sitio de la producción, es por ello que el albergar la inversión, genera un efecto positivo en la economía y en el impulso a mejores condiciones para la sociedad contigua.

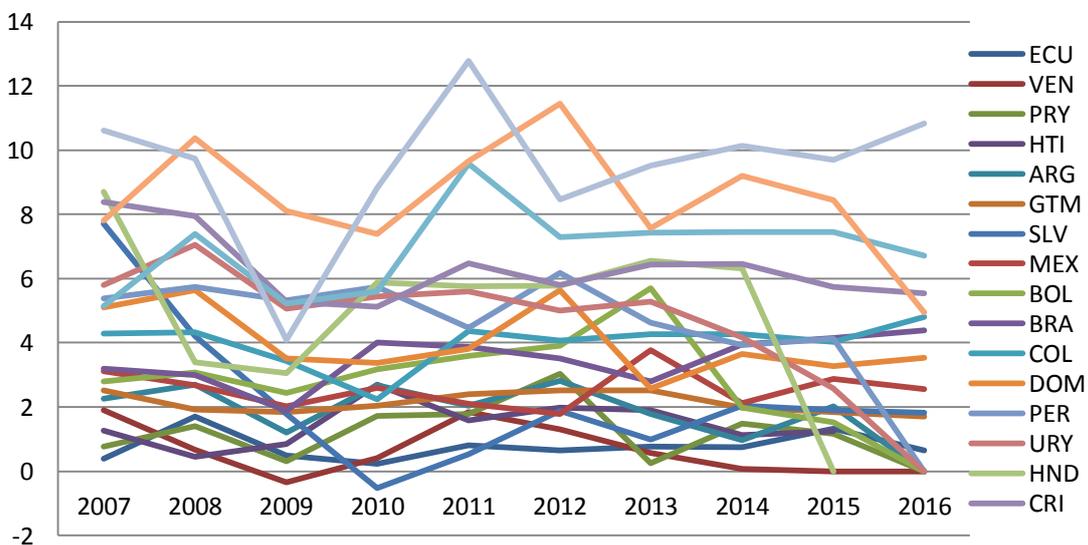
Gráfica No. 2.24: Promedio de inversión recibida en Latinoamérica en 2007-2016 (% PIB)



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

Por otra parte, de los niveles del PIB que han sido invertidos en Latinoamérica como indica el BM (2017) en la gráfica No. 2.24 desde 2007 hasta 2016, los mejores receptores de la región han sido Panamá, Chile y Nicaragua. Debido a las condiciones propias de cada economía el impacto de la inversión, tomará un significado importante; en la gráfica las naciones que necesitan alcanzar un grado mayor de competitividad requieren este tipo de inversión para impulsar las industrias nacionales, por su parte el desarrollo de la inversión en aquellas con mejor situación que en su momento fueron altos referentes han sufrido una desaceleración en la recepción de inversión, por lo cual la activación de las políticas eficientes para albergar capital extranjero mantendrá el nivel de crecimiento.

Gráfica No. 2.25: Historial de Latinoamérica como receptora de capital extranjero (%PIB)

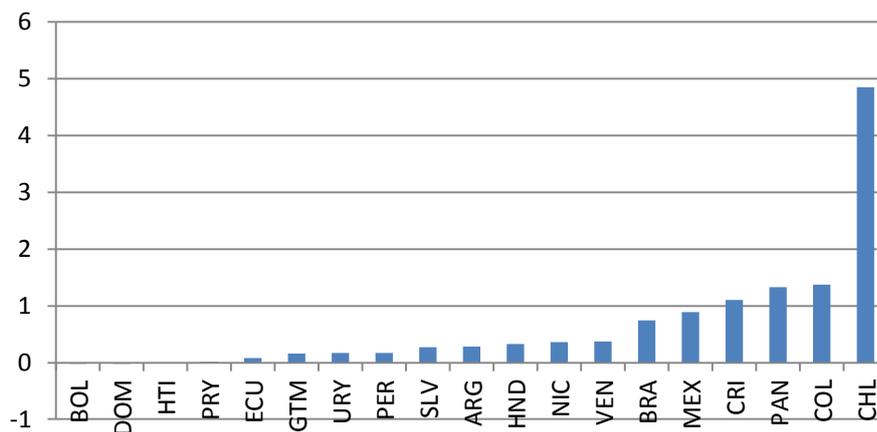


Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco



En el sentido contable contrario, los niveles promedio desde 2007-2016 del PIB que han salido de Latinoamérica, que muestran los datos del BM (2017) en la gráfica No. 2.25 tienen grandes diferencias, por un lado los países con mejores vínculos comerciales, aprovechan esta condición para posicionar su capital en otras naciones para mejorar la recepción de ingresos, el gran referente es Chile, que con una inversión promedio de 4.84 por ciento del PIB ha podido alcanzar un nivel de desarrollo fuera de sus fronteras bastante importante que el FEM (2016) resalta por posicionarse más allá del nivel medio de Latinoamérica, sin embargo, exceptuando a esta economía, los promedios de inversión latinoamericana en la última década no es sobresaliente, ya que los demás participantes no alcanzan el punto y medio porcentual de su PIB en inversión extranjera, lo cual denota que no se han aprovechado eficientemente las relaciones comerciales, tal es el caso que Bolivia y República Dominicana que han convertido una oportunidad de desarrollo en un déficit.

Gráfica No. 2.26: Promedio de inversión enviada desde Latinoamérica en 2007-2016 (% PIB)

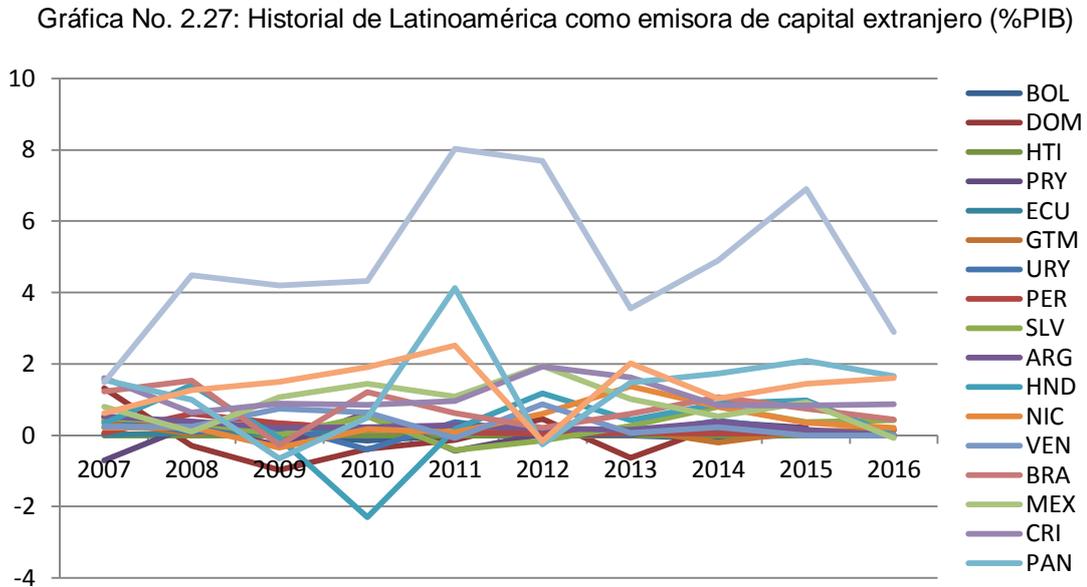


Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

En cuanto al historial de inversión extranjera proveniente de Latinoamérica desde 2007 a 2016 se puede apreciar el repunte de inversión fuera de la región por parte de naciones como Colombia y Panamá, lo cual les ha permitido alcanzar un mejor nivel de competitividad, e históricamente estas naciones fueron capaces de



revertir los efectos de la crisis de 2008. Aun así el país a renombrar es Chile, una nación que durante este periodo ha destacado en cada uno de los años, mejorando su posicionamiento fuera de sus fronteras, lo cual fortalece su poder en los mercados internacionales.



Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

2.2.4 Productividad y competitividad en Latinoamérica

Como se ha analizado en los últimos puntos, Latinoamérica tiene el potencial para adentrarse en los mercados competitivos globales, apoyándose en sus actividades e industrias, niveles macroeconómicos, mercados internos, socios comerciales, cualidades y características propias de su población, y aunque ciertamente el atraso y las condiciones socioeconómicas deplorables aún existen en gran magnitud, la productividad y competitividad se presentan como una oportunidad de desarrollo, de cambio y mejora ante los organismos competentes.

El BM (2017) revela cuatro ejes clave para el desarrollo de la competitividad en la región, primeramente, destaca que la reducción de la pobreza ha sido clave para la mejora de las condiciones sociales, pasando de un índice de pobreza extrema de 25.5 en el 2000 a 10.8 por ciento para 2014, y una espectacular baja del nivel de pobreza general, pasando de 42.8 a 23.4 por ciento en el mismo periodo. Pero el 35 por ciento



de la población se congrega en un nivel medio sensible a las condiciones macroeconómicas que amenaza con integrarlos a un estado de pobreza si no se fortalece este sector, por lo cual para mejorar los niveles de desarrollo y productividad los gobiernos se coordinan con el Banco Mundial para retomar el crecimiento y modernizar los programas de protección social.

En cuanto a la productividad logística, el BM (2017) revela que Latinoamérica tiene mucho que mejorar para poder ser competitiva en las actividades de comercio exterior; esta región sufre de altos costos operativos, infraestructura añeja y falta de desarrollo en capital humano, de hecho, revela que el costo logístico cuesta de dos a cuatro veces más que en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE o los tigres asiáticos.

También de acuerdo al BM (2017) se necesita mejorar el nivel de desarrollo del capital humano, a pesar de que el acceso a la educación es prácticamente universal, la baja en la calidad de educación sigue siendo un punto crítico para el desarrollo de productividad. Dicho organismo también informa que la baja gestión educativa hace que los alumnos latinoamericanos pierdan el equivalente a un día de clases por semana, sumado a que el 20 por ciento de los jóvenes entre 15 y 24 años no trabaja ni estudia, por ello es menester apoyarse en organismos internacionales y cooperación internacional para detonar el potencial de desarrollo.

A pesar de esto el BM (2017) enfatiza en el parecido del funcionamiento Latinoamericano con un gran referente mundial: Asia. Destaca que en ambas regiones se han adoptado medidas para alcanzar la competitividad, las cuales engloban el ingreso per cápita, durante 1980 el ingreso per cápita del este de Asia estaba por debajo de 1.000 dólares, mientras que en Latinoamérica era de casi 8.000 dólares. Para 2010 esa cifra se ubicaba en 7.700 dólares para los primeros y en 9.700 para los latinoamericanos. De igual manera la reducción de la pobreza y la desigualdad desde inicios del tercer milenio es una realidad en la que convergen como lo hacen dentro del comercio exterior. Como se analizó previamente las naciones asiáticas y latinoamericanas están aliándose para mejorar su capacidad productiva, por un lado, los orientales son grandes consumidores de materias primas para su transformación y comercialización, mientras que los latinoamericanos se centran en la



producción de materias primas, por ello al complementarse estos mercados pueden figurar de mejor manera, no es casualidad que el esquema de comercio haya cambiado y naciones en vías de alta competitividad como Chile, Panamá o Perú empiecen a mejorar sus negocios con líderes mundiales en competitividad como lo son Singapur o Hong Kong.

Por su parte, la OMC (2017), establece que los gobiernos latinoamericanos están conscientes de la oportunidad de desarrollo de la región, por lo cual la integración en el comercio exterior debe ser una prioridad para los próximos proyectos, principalmente en sectores fundamentales: agricultura, textiles y servicios. Con esto la competitividad regional aumentará significativamente, de hecho, la recomendación directa es distribuir la productividad en los distintos espacios geográficos de estas naciones.

Del mismo modo, la OMC (2017) resalta el aumento de la competitividad en los mercados externos por parte de Costa Rica y Perú; ambas naciones incrementaron el tráfico de mercancías a través de políticas para el nivel de desarrollo de las empresas locales, para ello se redujeron las tasas de aranceles de 67 por ciento a menos del 3.5 por ciento, redujeron etapas sistemáticas aduanales y negociaron importantes acuerdos con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), la Unión Europea, Canadá, Chile, China, Singapur, Corea del Sur y Estados Unidos. Naturalmente una mejor conexión con los mercados internacionales, no garantiza una mejor solvencia en la cuenta corriente, pero la segmentación de los programas sociales productivos ayudó mucho; en Perú se implementaron estrategias de apoyo a los sectores productivos, específicamente a las mujeres de la industria textil, esta mejora no sólo apoyó la industrialización de una actividad productiva tradicional, también mejoró las condiciones sociales y de igualdad.

No obstante, el desarrollo de la competitividad es un tema que representa un gran reto para la OMC (2017) que establece que los gobiernos deben reafirmar estrategias para el desarrollo en los productos destinados a la exportación dentro de esta región, de hecho, ha demostrado que la efectividad de las industrias participantes en los acuerdos mercantiles ha mejorado. Recalcando la mejora que se debe implementar en los procesos aduanales, la Organización manifiesta que los países



están trabajando en la eficiencia de la misma; Colombia con los sistemas digitalizados de certificados de origen ha pasado de procesos burocráticos que tardaban de dos a tres días a resolverlos en cuestión de minutos, en este sentido, la frontera de El Salvador y Honduras ha sido un logro en cuanto a logística se refiere, esta aduana representaba uno de los procesos operativos más tediosos y restrictivos de América Central, pero al implementar normas y procesos automatizados, el tiempo de trámite disminuyó en un 87 por ciento.

Para la OMC (2017) uno de los grandes motores para la competitividad y el desarrollo, viene dado por la integración de conocimiento en la región, el intercambio de ideas, procesos, ciencia y habilidad para resolver los trámites aduanales mejorará las condiciones para la gestión productiva generada en gran parte por las pequeñas y medianas empresas (PYME's), en especial su financiamiento.

2.3 Generalidades y fundamentos de “La Empresa”

Identificados en esta investigación como “La Empresa” (por protección a los datos según la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares en su artículo 7°) y el Grupo Corporativo (que para efectos de citación y protección de datos se identificará como GB) son la compañía panificadora número uno en el mundo, un referente indiscutible de que la gestión empresarial estratégica en Latinoamérica puede llegar a dominar el mercado, de acuerdo con el Informe Anual (2016) este es el caso de éxito; presente en 22 países y con \$13,506 millones de dólares registrados por ventas en 2016 ha explotado el mercado posicionándose en lo alto no solo por la venta de pan, sino también innovando en un catálogo de 13,000 productos diferentes y 100 marcas de prestigio registradas.

El propósito de “La Empresa” es construir una compañía altamente productiva y plena; a través de las creencias de valorar a las personas, crear una comunidad, competir integralmente, operar eficazmente para trascender en el tiempo y alcanzar los objetivos, lo cual puede entenderse mejor a través de su misión y visión:

Misión: “Alimentos deliciosos y nutritivos en las manos de todos”



(GB, 2016, p.5)

Visión: “En 2020 transformamos la industria de la panificación y expandimos nuestro liderazgo global para servir mejor a más consumidores”

(GB, 2016, p.5)

2.3.1 Reseña Histórica

Sustentada en la filosofía de “ser una empresa altamente productiva y plenamente humana” surge en México, “La Empresa” en 1945 tras dos años de planeación, inició actividades comerciales con la venta de pan blanco, pan negro y pan tostado con un sistema de negocios que revolucionó el mercado. En 1947 se implementó la distribución en vehículos del producto, a este punto “La Empresa” había desarrollado nueve productos, incluyendo el pan dulce, los bollos y una línea de panqués.

El crecimiento bajo el nuevo modelo de negocios era efervescente, por lo cual “La Empresa” abre su primera agencia foránea en la ciudad de Puebla; la innovación y creatividad era desde entonces uno de los principales estandartes de la compañía, ya que en 1952 se desarrollaron más productos para la preparación de alimentos como hamburguesas, hot dogs, o pan dulce familiar bajo nombres creativos, fáciles de recordar y que generaban empatía con los clientes así también nace en 1954 su primera filial, encargada de la venta de pastelillos de tres sabores, misma que para 2017 es ahora una de las más grandes marcas de pastelillos individuales (GB, 2017).

La década de los años sesenta se convirtió en una de las etapas decisivas para “La Empresa”, generando un crecimiento de infraestructura, distribución y operación formidable en México con la apertura de una sede en Monterrey, Guadalajara y el corporativo central en el Distrito Federal, además de la obtención de derechos y compra de pequeñas compañías, como la compra de 1971, que en 2017 se ha logrado posicionar como en una de las principales marcas de papas fritas en el mercado mexicano (GB, 2017).

El éxito de la marca es un caso especial; en 1972 se instaló en Azcapotzalco, la planta panificadora más grande de Latinoamérica y una de las 10 más grandes del mundo, en ese entonces, obliga a “La Empresa” a buscar nuevos mercados iniciando en 1980 operaciones en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y a partir de 1984 una expansión mundial en: Estados Unidos (1984), Centro América (1990), Argentina



(1991), Chile (1995), 2001 (Brasil), China (2006), España (2011) y Portugal (2011) (GB, 2017).

Este periodo de inversión y expansión destaca con efecto en especial en Latinoamérica instalándose en 1989 la planta subcontinental de Guatemala, la cual ha fungido como eje de la división de Centroamérica y sus derivados; al considerarse viable este movimiento en 1991 se abrió la planta subcontinental de Sudamérica en Argentina lo cual cerró el ciclo de Lorenzo Servitje al frente de “La Empresa” para cederlo a Daniel Servitje en 1997 (GB, 2017).

El proyecto de Daniel Servitje se ha caracterizó por la adquisición de panificadoras en las regiones viables para la inversión, de este modo se apoya de proyectos establecidos, los cuales con la mejora de la compañía han impulsado los procesos y alcanzado una mejor posición en los mercados de Estados Unidos, Brasil, Argentina, España, China y Portugal. De hecho la diversificación de productos del nuevo catálogo de “La Empresa” adquirió dos firmas dedicadas a dulces y confites bajo la ideología de poder liderar un mercado con un medio que esté funcionando para terminar de explotarlo.

Durante la segunda década de los 2000, “La Empresa” fiel a sus principios de abordar las tendencias y con un amplio compromiso con el planeta revolucionó la sustentabilidad de la industria con la inauguración del Parque Eólico en 2012 con la cual se presume que se abastece la energía de la gran parte de sus instalaciones en México.

“La Empresa” se posiciona como la industria más grande del gremio a nivel mundial invirtiendo y adquiriendo empresas de la industria entre 2014 y 2016 en Reino Unido, Ecuador y Argentina, contando para 2017 presencia en 22 países de América, Asia y Europa, 10,000 productos y más de 100 marcas de alto reconocimiento.

2.3.2 Productos y líneas

Para 2017, “La Empresa” cuenta con una amplia variedad de productos alimenticios, teniendo diez diferentes tipos de pan de caja, dos tipos de pan tostado, dos líneas de



pan molido y dos líneas de bollos, siendo todo este segmento el pionero de la marca, haciendo énfasis en la importancia de la dieta balanceada y el aporte nutritivo de estos productos.

En cuanto al pan dulce, la innovación en el desarrollo del producto es incrementar los nutrientes de la leche, reduciendo azúcar y manteniendo el sabor, en este catálogo se encuentran 25 diferentes productos de pan en sus diferentes tamaños. También comercializan una variedad de siete barras resaltando la importancia de consumir frutas y semillas presentes en estos productos.

La producción de sus filiales, es también partícipe del éxito de “La Empresa” poniendo al alcance del consumidor 23 marcas de confitería, 14 de pastelillos, 33 de botanas y dos líneas de leche saborizada en empaque de 250 mililitros.

Sumado a esto, “La Empresa” presenta 11 productos preparados del tipo burritos, cuernitos y sándwiches, que presumen ser de alto valor nutricional combinado con un gustoso sabor.

2.3.3 Capacidades clave y creación de valor

El éxito de “La Empresa” es innegable, se ha posicionado como una de las más grandes compañías en Latinoamérica, pero ¿cuáles son los elementos clave que detonaron el éxito y la productividad? Para Servitje (2009) fueron cuatro los grandes pasos para volver a la marca un referente en el mercado; el primero de ellos fue identificar el potencial de los productos y el servicio, por lo cual, el desarrollo debe tener presente cual es el nivel de beneficio para el consumidor a través de: precios, calidad, producto, porción y presentaciones. Estos factores han sido de alta importancia para “La Empresa” ya que manifiestan que resulta más importante fortalecerse como una compañía de altos estándares que generar dinero derivado de la mala calidad.

El segundo factor que ha marcado diferencia ha sido la reinversión, en 1980 “La Empresa” entró a la Bolsa Mexicana de Valores, sin embargo, se especificó a los inversionistas que los rendimientos máximos, serían del 20 por ciento de las



utilidades, el resto fungiría como capital para poder ser reinvertido y generar un financiamiento a través del mercado accionario bajo la premisa de que no hay crecimiento sin recursos, lo cual en su tiempo fue una gran diferencia contra los demás competidores, de este modo los valores con un crecimiento modesto se fortalecieron a través de los años afianzándose como una serie bursátil sólida. Para Servitje (2016) el éxito de las empresas se debe al ferviente deseo de crecer, no sólo ganar dinero, sino tener una obsesión por la productividad, con esta filosofía los fundadores de “La Empresa” mandaban el mensaje de que sus colaboradores no trabajaban para los jefes, sino que todos trabajaban para crear algo nuevo juntos.

El tercer elemento que “La Empresa” destaca como un diferenciador para la competitividad es el incesante deseo de expansión, de acuerdo con Servitje (2009) la apertura de fábricas fue planeada de manera estratégica para poder abastecer los mercados internos, de hecho en sus inicios de expansión, los estados de Puebla, Veracruz, Hidalgo y Morelos significaban pérdidas monetarias, pero, la visión y operaciones a largo plazo fueron el justificante para mantenerse en estos mercados pues representaban una gran oportunidad al dominarlos. El crecimiento se detonó cuando “La Empresa” tenía controlados todos los mercados nacionales con altos rendimientos, por lo cual comenzó una expansión internacional comprando una planta en Guatemala en 1980 y en 2006 con la compra de una planta en China el auge empresarial prometía un desarrollo aún mayor. Sin embargo, no es posible que el control de cada una de las líneas que fueron diseñadas recayeran en un mismo mando, por lo cual la delegación bajo el sistema de subsidiaridad pudo encomendar las tareas a sus colaboradores y/o socios mejor preparados, de este modo, el principio de cooperación promueve el desarrollo sin arriesgar los demás proyectos.

Finalmente, Servitje (2009) indicó que el mercadeo ha sido fundamental y conjunta todos los elementos para posicionar los productos y ganar consumidores, “La Empresa” ha puesto especial atención en las presentaciones, las formas, los tamaños, los precios, la publicidad, la distribución, etcétera. Este tipo de ventaja les permite presumir que comenzaron la divulgación de los productos antes que las demás compañías de la industria antes que existiesen los medios de difusión masivos, en 2017 los productos están estrechamente conectados con la sociedad



compartiendo valores e identificándose con el público, generando vínculos importantes para mantener a los clientes y conseguir nuevos.

Para Servitje¹³ en Cherem (2016) “La Empresa” se ha mantenido y ha trazado un camino de trabajo, disciplina y creatividad, él hace énfasis en que los puntos de ruptura en paradigmas establecidos deben ser aprovechados para pensar diferente (siempre y cuando las decisiones estén fundamentadas y sean reales) y tener la osadía de alcanzar nuevos retos. Bajo esta premisa GB (2016) establece cinco fundamentos básicos para alcanzar la competitividad; el primero de ellos es el compromiso de los colaboradores con la visión de “La Empresa”, para ello se ha diseñado un marco para que el trabajador se sienta reconocido e importante para la compañía, las principales herramientas para fomentar esto son: el incremento a la seguridad laboral, la inclusión social y la equidad, la gestión del recurso humano para explorar el potencial de cada colaborador para acercarlo a las áreas pertinentes, la constante capacitación por medio de la *Universidad GB*.

Las empresas deben tener presente el entorno laboral que están creando, atendiendo continuamente la percepción de sus colaboradores, esto con el fin de mejorar las condiciones internas de trabajo, en la cual las áreas sean productivas al estar en un espacio idóneo (GB, 2016).

El segundo aspecto para alcanzar la competitividad descrito por GB (2016) son las marcas duraderas con significado, estas son descritas como las líneas de “La Empresa” que, a través de la mercadotecnia y la calidad del producto mismo, se han ubicado como líderes en su categoría teniendo para finales de 2016, 20 marcas como referentes considerándose marcas con ingresos billonarios.

Consecutivamente la presencia de los productos en los mercados ha sido una de las más grandes ventajas de “La Empresa”; con una de las flotillas más grandes del continente americano para su distribución y la producción de 40 millones de paquetes diarios, de este modo se abastecen los puntos de venta de manera estratégica.

¹³ Lorenzo Servitje fundador líder de “La Empresa”



También GB (2016), destaca como una de las principales ventajas a la innovación, desde la automatización de los procesos de ingeniería, los patrones de consumo, las tendencias y la asignación eficiente de los recursos en cada una de las partes de la cadena de suministro desde el campo hasta el consumidor prestando especial atención a la frescura y a las mejoras en los empaques, para consolidar este aspecto se han edificado siete Centros de Innovación ubicados: 2 en Estados Unidos, 1 en Canadá 1 en México, 1 en Latinoamérica y 2 en Europa.

Finalmente GB (2016) establece que el quinto fundamento de productividad que ha llevado a “La Empresa” a alcanzar un alto grado empresarial es derivado de la cultura de la mejora continua, en la cual se destacan más de 170 millones de dólares ahorrados por los procesos mejorados en las cadenas de suministros, la reducción del 12 por ciento de los desechos generados contra el año anterior, la fusión de tres plantas menores en una de mayor potencia y productividad, como también los 678 millones de dólares en inversiones de capital.

No obstante, establece que el éxito debe ser un trabajo de colaboradores, para ello los distintos niveles de las organizaciones deben estar sincronizadas, compartiendo filosofía, pensando y entendiendo los diferentes sectores para poder otorgar soluciones, en este punto Servitje (2009) y Servitje (2016) concuerdan en que los elementos que trabajan unidos dentro y fuera de los corporativos tienen mayor probabilidad de alcanzar los objetivos que pudieran parecer lejanos, de hecho Servitje (2016) hace un llamado a la sociedad Latinoamericana a unirse mediante el trabajo e innovación para mejorar las condiciones sociales, no delegándolo al gobierno sino involucrando a todo tipo de instituciones y a los individuos.

2.3.4 Cuota de mercado

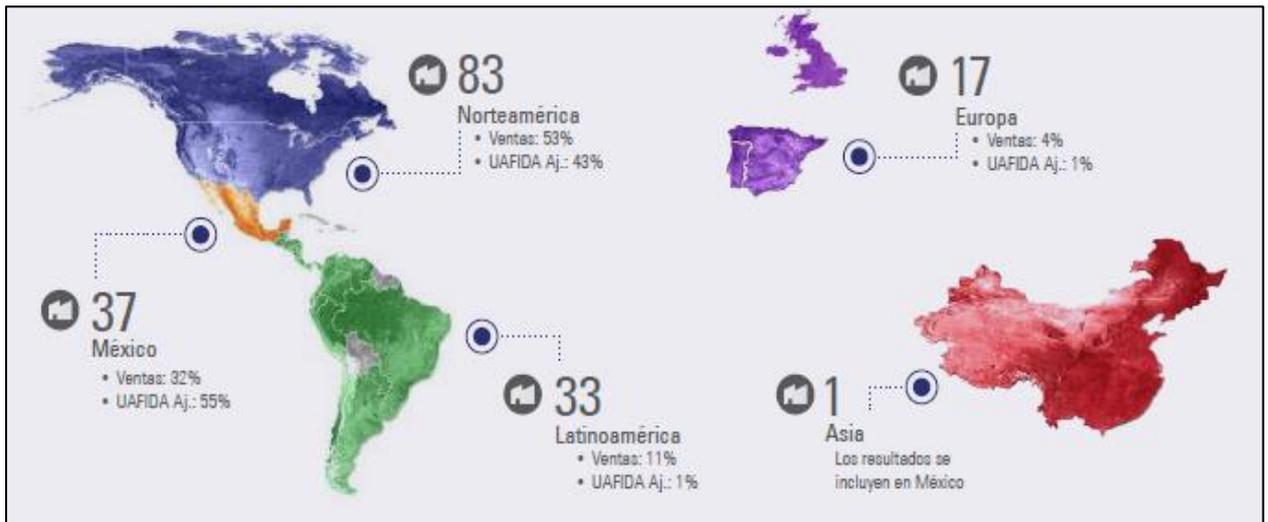
“La Empresa” de acuerdo al *IBIS World Bakery Goods Manufacturing Report (2006)* puede ostentar ser el referente dominador de la industria panificadora con un valor de más de 400 mil millones de dólares en términos de ventas a nivel mundial, no obstante el alto grado de competencia en la industria secciona el gremio en



millonésimas partes¹⁴ reflejando el dominio de “La Empresa” en 3.2 por ciento superando a *Flowers Food Inc.* y a *SYSCO Corp.* con cuotas de mercado de 2.3 y 1.3 por ciento respectivamente.

Uno de los más grandes detonantes para “La Empresa” ha sido la inversión extranjera la cual de acuerdo al GB había cerrado en 2016 con presencia en 22 naciones como se aprecia en la imagen 2.1.

Imagen 2.1: Participación mundial de “La Empresa” a finales de 2016



Fuente: Informe Anual 2016, GB ,2017

Dentro de este conglomerado de participación, el mercado de América del Norte fue la fortaleza de ingresos para “La Empresa” con el 53 por ciento del total de las ventas seguido de México, Latinoamérica, la península ibérica y China, lo cual demuestra el éxito de la diversificación de mercados estratégicos. No obstante, el deseo de expansión para el tercer trimestre de 2017 integró nueve naciones más a la cuenta: Sudáfrica, India, Corea del Sur, Rusia, Ucrania, Turquía, Italia, Suiza y Francia.

Es certero declarar que el éxito de “La Empresa” ha sido durante la segunda década del tercer milenio se ha basado en gran parte a la calidad superior, a la autenticidad, el consumo responsable auténtico y los nuevos ingredientes y biotecnología GB (2016). De hecho, Celis (2017) concreta que las 40 adquisiciones

¹⁴ Estos pequeños tenedores de cuota de mercado a nivel mundial representan a cada uno de los distribuidores de pan, incluyendo a los distribuidores y panaderías artesanales, lo cual en su conjunto representan el 93.2% de la industria, de modo que la dominación del mercado mundial resulta imposible GB (2016).



corporativas retribuyeron hasta 2016 en una tasa de crecimiento en los ingresos del 296 por ciento.

2.3.5 Informe anual 2016

Para fundamentar esta investigación se ha obtenido información viable propia del *Sexto Informe Anual Integrado (2016)*, mismo que integra datos oficiales de los sectores económico, social y ambiental dentro de los que “La Empresa” tuvo participación durante el periodo comprendido entre el 1° de enero y el 31 de diciembre de 2016, la cual se desarrolló en México, Estados Unidos, Latinoamérica, Iberia, Asia y Canadá.

“La Empresa” ha sido muy estricta en la metodología de recolección de datos para generar el informe. “Hemos utilizado nuevamente la metodología de la guía G4 del Global Reporting Initiative (GRI) bajo la opción “escencial” así como su Suplemento Sectorial de Alimentos y los indicadores reportados obedecen a los Aspectos Materiales obtenidos en el ejercicio de materialidad” (Grupo Bimbo, 2016, p 105). También se ha incluido información sustancial propia de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Este informe centra su contenido en dos líneas importantes, la primera es la oportunidad de negocio y expansión, en la cual se explica la situación de la industria a finales de 2016, la competitividad y productividad de “La Empresa”, así como las estrategias para alcanzar los objetivos planteados, es decir revela la información cuantitativa en los sectores económico, financiero, comercial y análisis microeconómicos sobre el desempeño.

Para finales de 2016, “La Empresa” reportó 252,41 millones de pesos de ventas netas consolidadas; un incremento del 15 por ciento desde el 2015, por su parte la utilidad de la operación reportó 18,084 millones de pesos en utilidad de operación y 5,898 millones de pesos en utilidad neta mayoritaria que demuestra una mejoría corporativa, lo cual se refleja en los dividendos bursátiles ya que cada acción retribuyó el 13.63 por ciento de su valor a los inversionistas a comparación de 2015 (GB, 2016).



Finalmente, GB (2016) revela que la Utilidad antes de Impuestos Financieros, Depreciación y Amortización (UAFIDA) fue de 29,298 millones de pesos, un incremento del 25.4 por ciento de lo reportado el año anterior y capitalización de mercado de 221,097 millones de pesos.

La segunda línea sobre la que se desarrolla son las características cualitativas y mixtas que como grupo empresarial alcanzaron durante 2016, para poder ser una empresa sustentable con las comunidades, los colaboradores, los clientes y el planeta, ya que “La Empresa” se ha caracterizado a través de los años por ser una organización comprometida con la capacitación, la mejora de los espacios urbanos, la educación y la formación integral de la sociedad.

En este segmento de responsabilidad de acuerdo con GB (2016) “La Empresa” redujo en un punto porcentual su consumo de electricidad pasando de 233.23 kWh/ton a 231.97 con respecto al año anterior, el consumo de agua por su parte pasó de 1.1120 m³/ton a 1.0415, es decir, una reducción del 6.3 por ciento, mientras que el 56 por ciento de las mermas y desperdicios fueron reciclados demostrando así que el desarrollo empresarial y la cultura ambiental no son rivales.

En cuanto al labor social, GB (2016) revela que el número total de colaboradores a nivel global aumentó en 3 por ciento, es decir 130,913 a nivel global que puedan sostener las operaciones, la tasa de accidentes se redujo en 5 por ciento con relación a 2015 para posicionarse con 2.1 por ciento. En cuanto a apoyo directo a la sociedad se registraron 114.6 millones de pesos en donaciones; o sea un incremento del 27.3 por ciento con relación al año anterior.

2.4 La triada de potencial

Al haber recreado un panorama general de las condiciones, límites y avances macroeconómicas de las naciones, las oportunidades de desarrollo de la sociedad y la gestión empresarial en Latinoamérica, se aporta un método de análisis de la competitividad condicionada por tres elementos importantes: desarrollo económico empresarial, naturaleza y poder del mercado; estos elementos permiten generar un



escenario de realidad multidisciplinaria para identificar los puntos sensibles que han impulsado o retenido la productividad de las naciones latinoamericanas para sustentar la gestión empresarial en comparación con los principales referentes mundiales.

La esencia de este método comprende la interacción cuantitativa de tres sectores en la economía para la empresa o nación a la que se aplique, es decir, la competitividad no depende meramente de los esfuerzos internos ya que está condicionada por factores naturales que el hombre no controla y forma parte de las fuerzas de mercado en las cuales también tiene participación.

2.4.1 Pilares del desarrollo económico empresarial

El método de medición de competitividad del Foro Económico Mundial (FEM), recopila en doce variables clave el desarrollo nacional en cada uno de sus sectores y que a su vez ilustran el índice de Desarrollo Humano (IDH); para la triada de Potencial, son seis los pilares seleccionados debido a que sus implicaciones en la gestión empresarial son más notables (además de evitar el doble cálculo algebraico), con la ventaja de que en términos fundamentales se pueden homologar a las funciones empresariales de desarrollo, es decir, se destacan los puntos clave en que las naciones han generado competitividad y que en escala las empresas pueden abordar.

Esta información es certera al ser fundamentada en un organismo internacional enfocado a la mejora internacional, por lo cual se estudian datos intrínsecos de cada nación sobre las cuales la actividad microeconómica las ha llevado a ocupar estos niveles calificativos, por lo cual los pilares son de suma importancia pues revelan el nivel efectivo de gestión, que sí controlan y depende de sí mismos. Además, se ha logrado homologar a escala cada una de las variables descritas con información oficial de “La Empresa” para determinar el impacto de desarrollo y productividad.

2.4.1.1 Pilar I Capacitación y habilidades



Se obtienen resultados cuantitativos sobre los niveles de inversión destinados a la capacitación y especialización de los empleados en los distintos niveles, con el fin de sofisticar el modelo de negocios, entender la actividad productiva y reducir el margen de poder ser replicado, obteniendo una ventaja competitiva en su funcionamiento.

Esta ventaja en el sistema permite a los empleados instruidos poseer el conocimiento ejemplar en su área y conocer el funcionamiento intermedio de otras, reduciendo brechas de tiempo en caso de contingencias como la falta de personal emergente pero sobretodo tomar decisiones claras y concisas sobre los problemas, de este modo la compañía no necesitará hacer un análisis en emergencias, sino centrar esfuerzos, implementación de mejora y reducción de obstáculos en donde se verifique la condición de cambio (FEM, 2016).

En las naciones la educación está orientada al desarrollo de habilidades cognitivas, sociales y experimentales que le permitirán al individuo formar un perfil profesional donde destacará y aplicará los conocimientos, prácticas y la búsqueda de la perfección en su desempeño, el efecto colateral de esto se refleja en la compañía como capital humano que sofisticada continuamente su conocimiento y resuelve problemas identificando la causa.

“Con una larga tradición por la educación que linda con la reverencia, Japón posee una gran reserva de recursos humanos cultivados, educados y capacitados, (...) quien termina la preparatoria sabe tantas matemáticas como un estadounidense egresado de licenciatura”

(Porter, 1990)

De acuerdo con el Reporte de Competitividad del FEM (2016), Chile es un referente importante en Latinoamérica donde esta perspectiva de crecimiento ha sido aplicada y es más notoria que en otros países de la región. Pino-Pinochet en el 2015 estableció que la remuneración laboral es uno de los elementos básicos para desarrollar la competitividad a través de recursos monetarios, pero también aquellos no monetarios que se ajusten a las necesidades principales del equipo con el fin de generar orgullo y sentimiento de pertenencia de los empleados consolidando que si la empresa es competitiva, el equipo laboral será mejor remunerado con la condición de



alcanzar los objetivos y generar una retroalimentación en los diferentes niveles productivos.

Siliceo (2004) estipula que la capacitación es un proceso administrativo que requiere las fases de planeación, organización, integración, dirección y control de dos sistemas, en el cual para aprovechar el potencial de los colaboradores, estos deberán ser instruidos en la solución de las necesidades de la empresa, primeramente las necesidades presentes y de corto plazo, posteriormente las de mediano y largo plazo, pero, los perfiles de los colaboradores sobre los cuales la empresa se apoya solventará las contingencias emergentes si desde un principio son seleccionados eficientemente de modo que no se generen reprocesos sobre situaciones básicas.

La capacitación no se centra en la impartición de conocimientos, más bien la alineación de perfiles de los colaboradores para lograr los objetivos conjuntos por medio de las habilidades individuales.

“La Empresa” establece por medio del Informe Anual (2016) que la transformación es uno de los objetivos primordiales para ser sustentables, por ello se ha enfocado en incrementar la capacitación en cada sector, de hecho demuestran que el 90 por ciento del aprendizaje es impartido por el personal interno, lo que significa que los compañeros aprenden, asimilan el conocimiento y posteriormente lo comparten con sus compañeros, este proceso de aprendizaje refuerza la filosofía vuelta práctica de “La Empresa” sobre la unión y la colaboración.

Este punto está altamente planeado ya que “La Empresa” definió en 2016 un órgano de gobierno que facilitó la visibilidad de las necesidades en cada organización del corporativo para generar la estructura y capacitación necesaria para alcanzar el éxito.

De modo que culminó en la generación de su propia universidad en la cual se clasifica y genera conocimiento especializado del corporativo, a través del aprendizaje electrónico la capacitación se volvió mucho más dinámica que esfuerzos anteriores, ya que conociendo los perfiles profesionales de cada colaborador se puede



desencadenar capacidades clave a partir de la gamificación de conocimiento y la interacción lúdica y dinámica.

2.4.1.2 Pilar II Eficiencia del mercado de bienes:

La cuota de mercado eficiente no consiste en dominarlo sin ser un referente confiable, por ello este pilar analiza cuáles han sido los porcentajes de participación del mercado con referencia al valor de los ingresos por estos sitios, mismo que está afectado por condiciones externas como la inflación o las barreras tarifarias que al final de la cadena productiva se ve reflejado en el precio final. Por tal motivo, las empresas no deben limitarse a las operaciones en el país propio, ciertamente requiere un nivel de competitividad y exigencia mayor, una estrategia en el modelo de negocios que pueda operar incluso bajo otro esquema, tal es el caso de “La Empresa”, que no sólo se ha convertido en un referente claro en América Latina, sino también es una compañía sólida en China, España e Inglaterra bajo subdivisiones, en este panorama, las empresas que alcancen el potencial para operar fuera de sus fronteras obtendrán cuatro beneficios básicos:

Expandir el mercado a su oferta de productos nacionales por medio de su venta en plazas internacionales, construir economías de localización mediante la distribución, de sus actividades individuales de creación de valor alrededor del mundo donde se desempeñen de manera más eficiente y eficaz, lograr mayores economías de costo con base en la experiencia y por medio de la prestación de servicios a un mercado global desde una ubicación central y obtener un rendimiento mayor con el apalancamiento de cualquier capacidad valiosa desarrollada en operaciones extranjeras y su transferencia a otras entidades dentro de la red global de operaciones de la empresa. (Hill, 2015)

Los anteriores puntos han dejado de ser un ideal en las empresas de alto rendimiento para transformarse en una línea de trabajo continua, donde el no aplicar una globalización inteligente se traduce como pérdida de capital, derivada de la aceptación de los productos en entornos radicalmente diferentes, por lo cual el FEM (2017) fundamenta este pilar a través de dos componentes; el primero de ellos es la



competencia tanto interna como externa, es este uno de los motores más importantes para el funcionamiento de una industria en un país bajo la premisa de que “todos los individuos son seres racionales”.

Smith en D’elia (2009) estipula que los agentes económicos no ofrecen sus productos en el mercado por piedad, cada uno de ellos ve por sus propios intereses y en el afán de alcanzar mejores ingresos generan competencia y ofrecen condiciones favorables para desbancar a sus rivales por medio del “egoísmo”. Este movimiento genera dinámica en los mercados educando al comprador a ser más exigente con los compradores y a estos a ofrecer mejores productos cuya relación costo-beneficio supere lo planteado por alguna alternativa rival (Hills, 2012).

No obstante, más allá del interés personal en los negocios, D’elia (2009) sugiere que la competencia económica no es exclusiva del crecimiento individual ya que como Smith plantea en D’elia (2009) todo ser humano, incluso las personas más ruines tienen un sentimiento de confraternidad y pertenencia por naturaleza, lo que en términos de organización económica ha llevado a industrias a apoyarse horizontalmente por el beneficio común, principalmente en periodos de bajo desarrollo para alguno de los integrantes, algo que Porter (2002) reafirma estipulando que las empresas pertenecientes a la misma industria pueden fortalecerse si se complementan, generando competitividad que trasciende las fronteras y que en el sentido macroeconómico fortalecen a su nación.

De este modo las compañías deben proveer para sí, estar en lo más alto posible del mercado para un mayor beneficio del mismo, a pesar de ello, para el beneficio económico deben ser empresas dinámicas que mejoren la capitalización de proyectos en un equilibrio comercial y ético que promueva la competitividad.

Por otro lado, la solvencia de los mercados en los que las naciones puedan ser referentes idóneos para el comercio, viene afectada directamente por la eficiencia administrativa arancelaria (FEM, 2016), ya que estas medidas pueden mermar la competitividad al incrementar los precios por los incrementables del comercio, las empresas y las naciones deben ser estratégicas en un movimiento dual. Hernández (2003) explica que los obstáculos arancelarios en el comercio exterior son una medida



de protección para la competitividad interna a modo de que las condiciones puedan ser más equitativas, en este aspecto se integran los aranceles, los límites, suspensiones, exacciones de efecto equivalente y/o contingente arancelario.

En esta sintonía, existen los instrumentos de protección no arancelarios, Hernández (2003) indica que el objetivo político de estos instrumentos es la regulación del entorno empresarial ante un agente revolucionario con una competitividad superior y que al igual que los mecanismos arancelarios puedan ser condicionados de la misma manera que las empresas locales, pese a la práctica, estos instrumentos son para frenar el crecimiento agresivo de reciente industrialización que signifiquen a una amenaza a la competitividad local. Algunos ejemplos de estas técnicas son: cuotas compensatorias, licencias, permisos y restricciones a la importación, obstáculos administrativos, trámites aduaneros burocráticos, restricciones publicitarias, gastos portuarios y subvención a monopolios estatales.

Ante estas medidas Hernández (2003) señala que las empresas deben actuar bajo condiciones honestas de mercado para lo cual los precios de transferencia deben ser viables para contrarrestar los posibles gravámenes de los territorios incursionados y generen un beneficio para las empresas e industrias nacionales.

Las empresas como parte ofensiva de la economía deberán incursionar en mercados extranjeros que genere un mayor rendimiento que la actividad interna, ejemplo de esto es “La Empresa” de acuerdo con GB (2016), el 53 por ciento de las ventas del 2016 fueron realizadas en Estados Unidos y Canadá, lugares ajenos a la fundación de la empresa y que sobrepasaron el 43 por ciento de las ventas anuales de México y Latinoamérica, lo cual demuestra que los mercados del norte del continente son altamente viables pues mejoran los rendimientos locales, con la comercialización de productos que resultan atractivos dentro de las opciones de compra del consumidor y que de manera efectiva resultando ser el 1.6 por ciento del pan comprado a nivel mundial (IBISworld, 2017).



2.4.1.3 Pilar III Funcionamiento de labor

Para Servitje en Cherem (2016) el personal y sus necesidades requieren mucha atención por parte del alto mando, explica; que es importante conocerlos y trabajar en conjunto. Por lo que son los colaboradores los engranes de funcionamiento en cualquier empresa, quienes pueden determinar por medio de sus acciones el éxito o fracaso de la gestión.

Este pilar analiza el nivel de funcionalidad de los trabajadores de una empresa en la cual se refleje que tan competitiva puede ser la empresa con respecto al beneficio de sus empleados derivado del trabajo calificado. El FEM (2016) indica que el mercado de labor de las naciones y sobre todo el personal de las empresas resultaran competitivos siempre que estos se adapten eficientemente a las actividades económicas requeridas a un bajo costo y en el mercado de labor; la resistencia de los trabajadores a las fluctuaciones de los ingresos sin perjudicar el entorno social.

De igual modo, el FEM (2016) enfatiza en que el mercado de labor, las organizaciones deben motivar el desarrollo profesional de los trabajadores, los incentivos y la meritocracia¹⁵ en función de su desempeño, además de generar un ambiente saludable en el cual el trabajador pueda desarrollarse de manera eficiente contribuyendo a la competitividad de la empresa.

En este sentido, una empresa que gestiona la salud laboral como se esfuerza en aspectos técnicos como la capacitación y sofisticación del trabajo del recurso humano con una justa remuneración, generará un horizonte de expansión mejor desarrollado, cuyo trabajo continuo le brindará la solidez del equipo de trabajo (Hill, 2015).

Para Salazar (2009) el clima laboral y la cultura organizacional está altamente relacionada con la productividad de las compañías, debido a que estas buscan

¹⁵ Meritocracia es el sistema de gobierno en el que los puestos de responsabilidad se adjudican en función de los méritos personales (RAE, 2017).



sincronizar todas las partes del proceso productivo como una premisa de éxito para generar ventajas competitivas.

Salazar (2009) profundiza en tres determinantes que conforman el ambiente laboral: el primero de ellos es el determinante general; compuesto por los aspectos económicos, legales y tecnológicos, que influyen a largo plazo en el plan de los directivos, la organización y sus estrategias. El segundo determinante es el operativo, el cual se encarga de los procesos ejerciendo acciones productivas e interactuando con clientes y proveedores, más el tercer determinante denominado interno, remite a la construcción del ambiente laboral en el cual los colaboradores se interrelacionan afectados por diversas fuerzas que determinarán el nivel de productividad, a diferencia de los dos primeros determinantes, el tercero se genera a partir de elementos interiores, mismo que integra la motivación, la sincronía, la ética, la asistencia laboral, comunicación y la percepción mutua.

El efecto derivado de la mejora en el ambiente laboral de acuerdo a Torrecilla (2005) es el incremento de la productividad que se coordinara de manera excelente en los beneficios de la capacitación y la sofisticación de los procesos, por lo cual se deben optimizar dos conceptos dentro de la organización, el primero es el clima organizacional, el cual es la mezcla de los elementos físicos, estructurales, sociales y personales y el modo en que se relacionan, por tanto al ser el resultado de las interacciones personales con su entorno y sus compañeros se debe prestar atención a que inciden en las actividades cotidianas y en el sentido de pertenencia, lo cual deriva en un nivel de eficiencia. El segundo concepto es la cultura organizacional, ciertamente una percepción de libertad total para el colaborador representaría absoluta motivación, no obstante cada uno de ellos tiene la obligación de acatar una serie de valores, principios y reglas que rigen el comportamiento de la compañía, sobre los cuales deben desarrollarse dentro de las compañías (Salazar, 2005).

Al generar ambientes laboralmente saludables, el objetivo es reflejarlo en la productividad del logro de metas en función de la base de empleados derivadas del beneficio. Torrecillas (2005) explica que a través de este indicador se puede analizar qué tan eficaz resulta un equipo, especialmente desde el punto de vista corporativo si



se comparan los niveles de ingresos para la empresa derivado del nivel de ventas y la eficiencia del costo productivo.

2.4.1.4 Pilar IV Desarrollo del mercado financiero

En este pilar se analiza la inversión y transferencia del modelo de negocios con mercados externos con el objetivo de identificar si la rentabilidad de estas inversiones sobrepasa el costo de oportunidad, estrechamente relacionado con el enfoque que el FEM (2016) promueve; un sistema financiero óptimo coloca de manera eficientemente los recursos ahorrados por la población de una nación, en el extranjero, en proyectos de inversión o en mercados financieros con la expectativa de rendimientos atractivos, no obstante la región de Latinoamérica enfrenta una situación financiera vulnerable, tras la crisis mundial y la ralentización del nivel de exportaciones de *commodities*, no se encuentra lista para los cambio estructurales de automatización de los sistemas financieros globales, por lo cual las naciones deben incentivar la inversión.

Es entonces a través del desarrollo de los instrumentos financieros, la deuda pública, las inversiones y financiamiento que las naciones pueden acceder a un nivel económico superior que les permita gestionar nuevos proyectos, mejorar las condiciones establecidas, generar dividendos, pero de manera específica controlar y monitorear la inversión y el ahorro de las cuentas nacionales que las identidades contables como el PIB (Mankiw, 2015). De modo que el FEM (2016) califica este pilar bajo dos elementos clave: el primero es la deuda, la cual aborda la eficiencia que tiene el país en cuestión para finiquitar sus financiamientos antes organismos internacionales como el FMI y también instituciones de banca privada, pero para poder medir la competitividad y la participación líquida de los pobladores, evalúa la posibilidad en términos temporales que se tiene bajo condiciones normales de que un nuevo empresario pueda fondearse y liquidar el préstamo.

El segundo elemento que el FEM (2016) califica dentro de este campo es la solidez de las instituciones financieras, bajo el sistema dual estos organismos son evaluados en el potencial de desarrollo de créditos y posiciones activas así también con la seguridad de solventar todas sus responsabilidades financieras en caso de ser



exigidas, situaciones que desde 2008 han mermado el correcto funcionamiento de los mercados financieros de Latinoamérica.

En cuanto a “La Empresa”, el desarrollo financiero de la marca es perceptible por los indicadores bursátiles de los rendimientos del mercado de capitales: “Un mercado de capitales eficiente es un mercado que es eficiente en el procesamiento de la información. Los precios observados de los valores, en cualquier momento, están basados en la "correcta" evaluación de toda la información disponible en ese momento” (Fama en Díaz, 2008).

Es decir, un mercado financiero eficiente puede revelar completamente la información a través de los precios (y con el IPC para obtener un panorama general de bolsa), en contraste para Díaz (2008), esta teoría por sí sola no puede revelar el funcionamiento completo de las series; la fragmentación del “mercado eficiente” se traduce en tres niveles de coherencia informativa con los resultados bursátiles: el nivel frágil que propone que los precios de los títulos se basan únicamente en los precios históricos de la serie, lo cual deja de nula utilidad al análisis técnico¹⁶. El nivel semi fuerte por su parte sostiene que toda la información públicamente disponible está completamente reflejada en los precios de los valores, lo cual implica que el análisis fundamental¹⁷, incrementa significativamente la visión para conocer la situación bursátil a través de los valores históricos de las series. Finalmente, el nivel fuerte según Díaz (2008) sostiene que toda la información está totalmente reflejada en los precios de los títulos, incluyendo la información privilegiada, lo cual resulta utópico debido a la segmentación de datos y a los factores psicológicos del comercio, este nivel no suele concretarse.

Entonces para utilizar la información bursátil como medio de interpretación de la realidad corporativa de una emisora es importante emplear tanto el análisis técnico como el fundamental.

¹⁶ *El análisis técnico* (Alfaro, 2015) se basa en la consideración del mercado proporcionando el estudio del comportamiento de la acción, analizando el pasado y proyectándose hacia el futuro

¹⁷ El análisis fundamental se basa en tratar de recopilar mayor información posible sobre una entidad o una empresa, realizando estudios que nos permitan estimar o predecir el comportamiento futuro de una empresa o una entidad.



“La combinación del análisis técnico y el análisis fundamental permite tomar los aportes más importantes de cada uno y así poder decir que toda la información disponible de la empresa fue utilizada para proyectar el precio futuro de forma más acertada” (Alfaro, 2008, p.34)

2.4.1.5 Pilar V Sofisticación de los negocios

El quinto pilar se desarrolla en el funcionamiento corporativo e industrial de las empresas y las naciones como un escenario en el que las primeras son el modo de desarrollo de las segundas, el FEM (2017) cataloga a este pilar como dos elementos clave intrínsecamente relacionados, la calidad de la industria como parte del desarrollo de la nación y la calidad individual de las estrategias y operaciones de las compañías.

Para García (2016) la competitividad de una nación, específicamente en los gremios industriales radica en la importancia de interconectividad de los participantes en las cadenas de suministro, tal como establece Porter (2002) quien indica que el desarrollo horizontal de las empresas fortalecerá en conjunto al sector en los denominados *clusters*, los cuales por la estrecha relación geográfica incrementan la eficiencia, la oportunidad de innovación en procesos y productos creados, reafirmando también que las barreras para el ingreso de un nuevo actor son considerablemente menores.

Estas conexiones productivas que en un sentido ascendente determinan la capacidad competitiva de un país tienen resultados perceptibles en las ciudades; el FEM (2016) establece en el proyecto *Ciudades competitivas y sus conexiones a las cadenas de valor globales* de la Agenda Global del Consejo de Competitividad, patrones comunes en las ciudades que han alcanzado un mejor nivel de desarrollo económico: la inserción productiva de un sector se vuelve el eje central de competitividad de la ciudad, sobre el cual las operaciones conexas alcanzan mejora por la misma inercia.

El segundo aspecto encontrado es que las ciudades que están en fomento de la competitividad han reinventado la estructura de la misma para fomentar la



interconectividad con empresas que se desarrollan sobre la misma línea productiva y optimicen las alianzas estratégicas.

Posteriormente, el tercer aspecto se ha definido respecto a que la conectividad sólo es posible a través del acceso a capacitación efectiva, innovación, investigación, desarrollo y colaboradores calificados, lo cual establecerá conexiones exitosas.

El cuarto aspecto mediante el cual las ciudades se pueden volver competitivas a través de la teoría de conexión de cadenas de suministro es que estas ciudades tienden a ser culturalmente abiertas permitiendo el intercambio de conocimiento y talento con otras regiones geográficas, lo cual incluso aumenta el atractivo para la inversión.

Por último, el quinto aspecto está determinado por los niveles de productividad de las industrias clave de las ciudades, impulsando el valor agregado de los procesos, como la disminución de los “cuellos de botella productivos”, facilitando la inclusión de colaboradores y sobre todo por la capacidad de un veloz ajuste a las necesidades del mercado, entre muchos otros puntos de mejora, generando así reputación positiva fundamentada en los resultados comerciales y logísticos que incremente la confianza para invertir.

Como previamente se explicó, la sofisticación de los negocios está altamente relacionada con los sistemas empresariales; para efectos de estudio y caso de éxito “La Empresa” ha sido uno de los pilares fundamentales de la industria panificadora de Latinoamérica y el Mundo, por lo cual el resultado del mismo permite tener en cuenta el desarrollo de las partes integrantes del proceso productivo; GB (2017) establece que “La Empresa” cuenta con 1,963 (de las cuales 856 se consideran pequeñas y medianas empresas) proveedores para la cadena de suministro, este punto integra la ventaja competitiva de que son diseñados, capacitados y orientados directamente a las necesidades de su comprador, ya que se evalúan características clave que definen si realmente puedan aportar un beneficio a la corporación siendo los aspectos: transformación interna del negocio de panificación (x), Trabajo continuo con la cadena de suministro (y) y Capacitación y Certificación (z), mediante los cuales “La Empresa” evalúa el desarrollo competitivo en tres grandes grupos: azúcar, rellenos frutales e ingredientes, cada uno con un nivel de desarrollo objetivo y que de acuerdo con Chopra (2013) el objetivo de cualquier cadena de suministro es maximizar el valor



total generado; esto con lleva al principio de la rentabilidad de la cadena de suministro en el cual; conforme sea mayor la diferencia del valor final del producto, contra los costos de producción mayor éxito tendrá en el mercado, ya que se puede posicionar de manera competitiva y generar mejores ingresos.

Bajo este fundamento, las utilidades de las empresas son determinadas en cierta parte por la sofisticación de las industrias y/o gremios en los que se desenvuelven, detonando con los niveles productivos de los participantes de la cadena de suministro su posición real en el mercado, por lo cual resulta efectivo evaluar el rendimiento del proceso final en función de los integrantes de este.

2.4.1.6 Pilar VI Capacidad innovadora

Dentro de este campo se analiza el impulso de las compañías para introducir nuevas ideas, procesos y elementos de propiedad intelectual en marcos legales para proteger las nuevas vías de competitividad que se traducen como valor agregado dentro de las actividades comprendidas. ¿Qué relación tiene la innovación con la competitividad y en qué manera puede generar un impulso importante en Latinoamérica? Schumpeter define en Martínez (2004) que la creación de nuevas alternativas es el fenómeno más sobresaliente de las economías capitalistas, generada a través de nuevas figuras en empresas o industrias que reinventan los mercados, en pocas palabras: retoman elementos establecidos con un nuevo plan que les otorgue ventajas competitivas en el entorno.

Para Cunninham (1991) estos agentes empresariales son descritos como emprendedores; individuos con habilidades extraordinarias como la imaginación, el análisis técnico, la capacidad de anticipación, y habilidad para enfrentarse a los procesos preestablecidos y reinventarlos. Schumpeter en Martínez (2004) retoma este concepto reforzándolo a través de que no es exclusivamente la capacidad individual de la generación de competitividad; las empresas aplican el proceso de innovación a la cooperación regional, debido a la desintegración de un sistema productivo que terminó por ser obsoleto, mejorando considerablemente la competitividad regional y controlando a los actores para crear redes de desarrollo.



Esta transferencia de nuevas ideas, tecnologías y procesos se torna un proceso de mejora compartida, de modo que lo que se desarrolle en un país puede mejorar la gestión de un grupo de personas, la investigación y puede ser implementando a un costo reducido en una sección mayor del país y como Oppenheimer sugiere (2015) el acceso de una tecnología con un proceso de innovación se vuelve accesible incluso en zonas rurales. Tras este punto se puede entender que las actividades empresariales no quedan limitadas totalmente por la inversión, sino que, en un bucle, la innovación permite mejorar la productividad y por ende las condiciones comerciales del país.

El FEM (2017) indica que esta formación de innovación regional fortalece el aprovechamiento del conocimiento generando mayor valor reinventando las tendencias tecnológicas, forzando a las compañías del conglomerado regional a diseñar y desarrollar productos y procesos de alto potencial para mantenerse en el estatus competitivo y avanzar a actividades de mayor valor.

La innovación es un concepto claro para “La Empresa”, GB (2017) reporta que el 14 por ciento de los ingresos fue generado por los nuevos productos ofrecidos al mercado, mientras que el 37 por ciento fue resultado de la mejora de los procesos y productos ya existentes, en total el 51 por ciento de los ingresos de 2016 fueron resultado del desarrollo de innovación (corte 2016). También se reportaron en el mismo año, ahorros por más de 170 millones de dólares en la cadena de suministro optimizando la productividad. GB (2017) establece que estos resultados fueron alcanzados debido al creciente uso de herramientas digitales; desde la automatización e ingeniería avanzada hasta el uso eficiente de los recursos y aplicaciones de empaques, además del desarrollo de siete centros de innovación. Este desarrollo se adapta a los objetivos sugeridos por el FEM (2017) la inversión y el desarrollo (I+D) específicamente en el sector privado, mismos que pueden generar conocimiento básico necesario para la construcción de tecnologías que en las que universidades e industrias puedan aportar esfuerzos para mejorar los conglomerados comerciales.



2.4.2 Generalidades de naturaleza en la triada

La naturaleza dentro de la triada de potencial se define como el conjunto de atributos ecológicos, geológicos, ambientales, meteorológicos, etcétera, que afectan y que condicionan el desarrollo de una sociedad, la cual no tiene control autoritario. En términos de competitividad la naturaleza es un factor determinante para el crecimiento de las industrias a partir de los recursos con los que se cuenta, un ejemplo de esto fue la situación de Asia y Latinoamérica a inicios de la segunda década de los 2000: Asia era un continente densamente poblado con recursos naturales relativamente escasos para el nivel de población, mientras que Latinoamérica era el caso contrario con una menor densidad poblacional y mayores recursos, lo cual mermaba de inicio que ambas regiones optaran por roles que económicamente no les convenía, por ello los asiáticos aprovecharon los esfuerzos en el sector secundario, mientras que Latinoamérica se desarrollaron las industrias basadas en sus recursos naturales (Pérez, 2010).

Esta situación independiente al alcance de las naciones, permitió en la fundación de las empresas, que se pudieran aprovechar los recursos con los que se contaba que se cimentaran las industrias clave eliminando esfuerzos inútiles en experimentos (Porter, 2002). Las condiciones pueden ser clave en las diferencias de competitividad histórica de las naciones, como fueron las grandes extensiones de los campos agrícolas de Estados Unidos o la riqueza de Kuwait y Arabia Saudita por encontrarse situados encima de los pozos petroleros más grandes del mundo (Mankiw, 2017), más en términos económicos, contar con un territorio extenso no es equivalente a que todo sea destinado al aprovechamiento natural en materia comercial bajo la extracción, construcción o transformación del entorno en activos económicos.

Por ello el BM (2017), expone el nivel porcentual del territorio destinado a las actividades agrícolas, de las cuales las grandes cadenas de suministro nacional tienen un punto de partida, el BM enfatiza que el este porcentaje mide de manera clara la eficiencia de distribución de derivados, además este dato permite conocer por qué algunas naciones son más prósperas que otras en la producción agrícola, ya que los estudios geológicos, climáticos, geomorfológicos e hidrológicos se combinan para



determinar qué porcentaje es viable para la actividad económica al tener características ideales.

Este principio es altamente percibible en Latinoamérica, de acuerdo con la OMC (2017) son los países con un mejor porcentaje de territorio destinado a las actividades agrícolas las que han mostrado un crecimiento de competitividad importante a través de este efecto.

Lo cual se relaciona estrechamente con el recurso que los trabaja: el factor humano, el cual podría definirse como un elemento que la industria y la sociedad construyen a base de ciencia, filosofía e integración laboral, sin embargo, el ser humano consta de tantas características naturales que lo califican para un trabajo idóneo, que finalmente conglomeran en la longevidad de cada individuo.

Esta variable es considerada por el BM (2017) como un indicador fehaciente sobre las condiciones de salud y desarrollo en cada nación; debido a que es una proyección de vida al momento de nacer, se estandarizan las condiciones que afecten el pronóstico el cuál en efecto es analizado para determinar el bienestar de la sociedad mundial segmentado por países.

Idealmente el pronóstico debería ser el más alto posible, de modo que las personas puedan vivir lo más posible a través de desarrollo social que mejore las condiciones cotidianas, sin embargo en un intercambio justo esta esperanza de vida también determina con importancia alta el trabajo derivado de individuos aptos para el trabajo conforme al trabajo, es decir, que los años que el avance les permite puedan ser aprovechados en la creciente competitividad (BM, 2017) y aunque estos factores pueden ser altamente mejorados por la misma sociedad para optimizar la vida, el estado de control absoluto no es propio de la población por cuestiones externas, ambientales e incluso genéticas.

Posteriormente, las naciones, sus pobladores y conglomerados económicos no son inmunes a las repercusiones ambientales teniendo latente el peligro de fenómenos naturales como erupciones en el Cinturón de fuego del Pacífico, huracanes en costas tropicales, tifones en Asia o terremotos sobre fallas geológicas,



situaciones extraordinarias que en materia económica ponen en riesgo el desarrollo nacional, lo cual de nuevo puede representar una ventaja para aquellas naciones cuyo riesgo es menor.

Este punto lo puede explicar de manera concreta la Oficina de las Naciones Unidas para la Reducción del Riesgo de Desastres (UNISDR por sus siglas en inglés) en BM (2017) con el Puntaje de reducción de riesgo por desastre, el cual en una escala del 1 al 5 (donde 5 es el mejor estado) se califica la magnitud de los esfuerzos por mejorar la seguridad nacional ante este tipo de eventos y el fortalecimiento de las instituciones orientadas a solventar emergencias a través de cinco prioridades crecientes: preparación para acción efectiva, reducción de riesgos subyacentes, educación e información pública, evaluación de riesgos y sistemas de alerta temprana y hacer de la reducción de riesgo de desastres una prioridad política.

De modo que el riesgo natural no podrá ser eliminado totalmente porque son situaciones que afectan a la humanidad con un poder superior al que la gente percibe (Willoughby en Colín, 2014), pero el modo en que la humanidad se prepare ante los cataclismos podrá mejorar su posición sobre la naturaleza. Adicionalmente la ONU (2017) establece que condiciones geográficas y climatológicas han mermado el desarrollo de los países por las singularidades de cada uno.

2.4.3 Instrumentos del poder del mercado

Por su parte el ser competitivo radica en gran manera en el modo en que las naciones y las empresas figuran en los mercados, es decir, los entornos a conquistar conforme a virtudes y errores internos condicionados por la distribución natural de los recursos, en los cuales son participantes y afectan el equilibrio comercial, lo cual se representa por resultados de estados contables.

Las variables presentadas en este documento basan su importancia en el aporte que cada una ejerce sobre el Producto Interno Bruto (PIB), el cual de acuerdo con el BM (2017) es la suma del valor añadido por todos los productores de un país durante un año, este valor se calcula a través de los ingresos menos el valor de los bienes intermediarios y servicios necesarios para la producción, por lo cual estas



perspectivas permiten analizar la importancia de su carácter para el desarrollo de las economías nacionales.

2.4.3.1 Mercancías comercializadas al exterior

Lo expuesto en este trabajo sobre la importancia de los negocios internacionales, se complementa con la jerarquía de la globalización¹⁸ en el mundo moderno, Carmagnani (2016) establece que los Estados deben aceptar el proceso de globalización de pluralidad de dimensiones sociales, gestiones de recurso, redes de comunicación, formas de vida e intercambio comercial que rebasan los confines de su jurisdicción.

La ONU (2017) por su parte establece escenarios duales sobre el impacto de la globalización, como un beneficio está el caso de China que disminuyó el número de indigentes, de 250 millones en 1978 a 34 millones en 1999, también India aprovechó el incremento de la globalización al reducir a la mitad la tasa de pobreza desde 1980. En contraparte, este proceso ha causado polémica ya que se presume un incremento de marginación comercial presuntamente condicionado por los intereses personales, países pobres no se logran beneficiar debido a que no cuentan con el nivel competitivo para figurar en los mercados internacionales, por lo cual terminan sucumbiendo con una limitada cartera de comercio (ONU, 2017).

Por lo expuesto, la globalización no es un proceso de crecimiento comunitario por medio de la diplomacia, de modo que la competitividad de las actividades económicas específicamente de las industrias y empresas de las naciones permitirán acceder a beneficios mutuos e individuales, ante este escenario el BM establece: “El comercio de mercancías como porcentaje del PIB es la suma de las exportaciones e importaciones de mercancías dividido por el valor del PIB, todo en dólares estadounidenses actuales” (BM,2017).

De modo que al optimizar la presencia comercial y la cuota de mercado posicionando mercancías en los mercados internacionales el rendimiento porcentual determinará no

¹⁸ La globalización es un fenómeno inevitable en la historia humana que ha acercado el mundo a través del intercambio de bienes y productos, información, conocimientos y cultura (ONU).



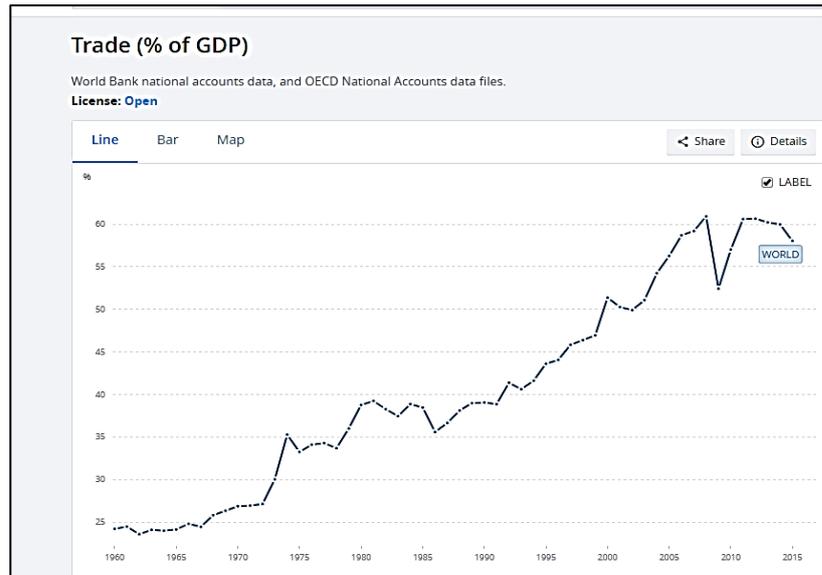
sólo el crecimiento de la remuneración monetaria, sino también el valor del *poder del mercado* y la competitividad a través de la fluidez de los productos latinoamericanos, los cuales denotan el talento de la cadena de suministro al ofrecer calidad a precios más competitivos que el resto de las opciones (Hills, 2012).

2.4.3.2 Comercio exterior (% del PIB)

Parte esencial del estudio es estudiar cuál es la posición de las naciones ante los mercados internacionales, por ello al identificar el nivel de renta derivada del comercio exterior se puede completar más la ilustración sobre los niveles de desarrollo de cada estado; a través de la macroeconomía se puede percibir qué países están mejorando su presencia en los mercados en función de sus cuentas corrientes, Bougrine (2001) afirma que la incidencia en déficit en las cuentas de cada país propone una postura débil en los mercados internacionales al no ofrecer bienes y servicios competitivos, no obstante la capacidad de ofrecer mejores condiciones de vida o salarios reales más altos se vincula estrechamente con la mejora en la productividad.

De este modo, al buscar la mejor posición en los mercados internacionales, las economías están cambiando el modo de hacer negocios; el BM (2017) establece que el intercambio comercial alrededor del mundo incrementó del 24.21 por ciento del PIB mundial en 1960 a 58.04 por ciento a finales de 2015, por lo cual participar en las nuevas tendencias que han revolucionado el orbe significa mantenerse dinámico en la competencia.

Imagen No.2.2: Nivel de importaciones de Latinoamérica por origen



Fuente: Banco Mundial, 2017

Bajo estos datos, el BM (2017) revela el nivel de comercio exterior por parte de cada nación involucrada para el estudio generado a través de la suma de importaciones y exportaciones en la porción que representan del PIB y que a modo de resultados les ha permitido alcanzar el nivel de comercio en el mundo.

Bougrine (2001) establece que apreciar la competitividad desde el grado de conexión que tiene cada país con los mercados internacionales revela la historia diplomática comercial que otros factores como la tasa de desempleo o un boom en los recursos no podría, es decir, la productividad es un factor evolutivo que ha requerido esfuerzo a través de los años para obtener la posición que se tiene.

2.4.3.3 Fuerza Laboral

Como se analizó previamente en “La naturaleza” en este trabajo, la población económicamente activa establece un factor administrativo a explotar para la detonación de la productividad son los residentes de las naciones quienes transforman estadística cuantitativa de recursos en ingresos y posteriormente en competitividad.

Bajo estos niveles de participación de los individuos, el BM (2017) define el Índice de fuerza laboral que incluye mediante un sistema de encuesta a todas las



personas que participan en la cadena productiva de algún bien o servicio durante el último año. La situación mundial de acuerdo con el BM (2017) debe ser considerada, a pesar de los logros competitivos en el desarrollo del comercio mundial, la productividad local y el desarrollo de las naciones, el nivel de ocupación mundial ha sido reducido en cinco puntos porcentuales desde 2001 a 2017.

Ante esta situación el BM (2017) sugiere que es un problema de distribución de trabajo enfatizando en la equidad de género; de acuerdo con el organismo, las oportunidades laborales para las mujeres en economías de bajo desarrollo siguen siendo menores a las abarcadas por los hombres, lo cual en cuentas estadísticas afecta el desarrollo de la economía, lo cual en comparación con naciones de alto ingreso, los individuos tienden a prepararse académicamente mejor posicionándolos en puestos laborales que representan una ventaja superior a empleos de corto plazo.

También Oppenheimer (2014) establece que la distribución de la fuerza laboral en los distintos campos y niveles económicos fortalece la economía respetando las funciones laborales para satisfacer las necesidades de la economía, lo cual resulta necesario; una sobrecompetencia en algún sector económico debilita a los demás, por ejemplo, un exceso de emprendedores generaría un desabasto de mano de obra.

Finalmente el FEM (2017) establece que la competitividad a través del desarrollo del labor puede mejorarse a través de cuatro puntos esenciales: el primero de ellos es hacer los procesos de globalización más inclusivos mejorando las condiciones laborales de capacitación, recaudación fiscal, protección social y sobretodo generar una era global de cooperación internacional, el segundo punto es la liberación de la productividad mediante el cambio de procesos para la mejora del crecimiento productivo, lo cual al aplicarse de manera correcta reduciría el esfuerzo e incrementaría los beneficios. El tercer punto sugiere un aumento en la inclusión laboral en los distintos sectores económicos, lo cual se vería representado directamente en la estadística del BM como porcentaje poblacional tentativo a aumentar la productividad laboral. Por último el FEM (2017) sugiere incrementar la comunicación a través de las organizaciones y la conectividad para reforzar el conocimiento aplicado.



2.4.4 Certeza económica nacional

La triada de potencial representa el poder que condicionado y controlado generan las naciones para desarrollarse competitivamente en los mercados mundiales, sin embargo estas fuerzas deben lidiar con la certeza que tiene el inversionista para elegir una nación sobre todos los demás competidores como factor de resistencia; por un lado el riesgo país y por el otro la concentración de los principales riesgos para efectuar negocios otorgada por el FEM representarían la certeza y la probabilidad de lograr los objetivos comerciales.

García (2017) expresa el funcionamiento de riesgo país a través de los bonos cupón cero contra el precio de un bono libre de riesgo denominado EMBI (Emerging Markets Bonds Index o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes por sus siglas en inglés):

La diferencia de precios entre el bono libre de riesgo y el bono riesgoso, muestra el valor presente del costo de incumplimiento. Esto implica que el mayor rendimiento que tiene un bono riesgoso es la compensación por existir una probabilidad de incumplimiento. (García, 2017)

De este modo la certeza de que el cumplimiento del pago de un bono generaría un menor rendimiento que en los sitios que sus características son más propicias al incumplimiento, de modo que esta diferencia al reflejar un resultado negativo para el inversionista como concepto debe ser analizado por la contraparte porcentual para determinar la certeza de pago dentro del análisis de este trabajo.

Ante este análisis teórico, la importancia del riesgo país condicionará la incidencia de los inversores en seleccionar una opción en función de los rendimientos y la seguridad de las inversiones sobre todo en el análisis y pronóstico de los datos anteriores para predecir posibles sorpresas financieras (García, 2017).

El segundo elemento que supone la resistencia real de acuerdo a los mismos residentes de las naciones y capturado por el FEM, es la concentración de problemas para realizar negocios; cada una de las naciones representadas en el Reporte de



Competitividad Anual del FEM identifica los dieciséis obstáculos cualitativos más frecuentes que afectan la posibilidad de concretar negocios, tales como la corrupción, la inflación, el crimen, la recaudación fiscal etcétera.

A pesar de que el riesgo no es eliminable en su totalidad, la concentración de grandes problemas puede ser determinante para la toma de decisiones sobre invertir o no.

La importancia de abordar estas características radica en generar un panorama con mayor realismo que complemente la certeza del EMBI, ya que de acuerdo con García (2017), los detractores del estudio del riesgo país indican que la naturaleza del método tiene como principal objetivo analizar la solvencia de la nación omitiendo características sociales además de que al ser altamente vinculado con la percepción aspectos ambiguos como la corrupción no terminarían de ser explicados, por lo cual al integrar el concentrado porcentual de las tres problemáticas más frecuentes de las naciones, la percepción de certeza para el inversor tiene a ser más informativa.



Capítulo III: La Metodología

3.1 Metodología

El presente trabajo exhibe una investigación mixta la cual está constituida por la estadística oficial del Foro Económico Mundial (FEM) y el Banco Mundial (BM); para construir el rendimiento cuantitativo de las naciones: México, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Costa Rica, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Brasil, Chile, Paraguay y Argentina como un conglomerado¹⁹, de igual forma se analiza con la misma metodología a Suiza, Estados Unidos y Alemania, los cuales ocupan las primeras posiciones en el ranking del Reporte de Competitividad 2016 del FEM, por lo que permite comparar el desarrollo del subcontinente latinoamericano contra un referente real, ya que a pesar de que algebraicamente las variables no entran en conflicto, un estado de perfección resultaría utópico.

Por su parte, esta metodología se apoya de diversos métodos de investigación; como el sintético, el cual es de utilidad para poder integrar variables cualitativas y cuantitativas aparentemente aisladas pero que por medio de la estandarización numérica convergen en la explicación tentativa del desarrollo de las naciones; el método analítico está presente al identificar y segmentar para el desarrollo matemático las variables que son relevantes para el estudio, siguiendo esta línea, transferir los doce pilares originales del FEM y adaptarles el resto de variables no concuerda con el objetivo de la investigación, debido a que no todos los pilares originales pueden ser conciliados al nivel microeconómico de “La Empresa” o existe la posibilidad de un cálculo duplicado, para este método una característica esencial es que las variables están interrelacionadas y ninguna es independiente, por lo cual al homologar las variables dentro de la triada y el factor de certeza facilita la metodología.

Para la homologación de las variables macroeconómicas a un sentido microeconómico se requiere del método de la abstracción el cual permite de manera fluida obtener la esencia de la variable macroeconómica, identificar que se pretende obtener a través de su funcionamiento y traducirlo en una variable microeconómica

¹⁹ Los países: Haití, República Dominicana, Uruguay, Bolivia y Cuba se excluyen de este análisis debido a que la información de una o más variables no se ha liberado públicamente.



que demuestre el mismo elemento dentro del entorno empresarial²⁰. Finalmente la investigación cumple su objetivo al apoyarse del método inductivo el cual a través de la información concentrada, su análisis y resultados comprobables genera un veredicto para aceptar o rechazar la hipótesis.

En cuanto a la metodología aplicada para el cálculo de la competitividad por medio de la Triada de potencial se opera cada elemento descrito, para completar la siguiente fórmula:

$$C = N * M \left(\frac{((p - r) \left(\frac{100}{p} \right)) (P)}{(100 - i)(S)} \right)$$

Dónde:

N: Naturaleza

M: Fuerza de Mercado

p: Población del ranking del FEM

r: Puesto de la nación en el ranking del FEM

P: Índice de pilares

i: Tasa de interés del bono

S: Seguridad de los negocios

El cálculo de la naturaleza se realiza a partir de las variables: tierra labrable (porcentaje del territorio total), esperanza de vida (parte porcentual en una escala de 0 a 100 años) y el índice de reducción de riesgo ante desastres (parte equivalente de la escala de 0 a 5 para homologar con el porcentaje), todas ellas proporcionadas por el BM en carácter de libre consulta, siendo la siguiente expresión la composición de la variable **N**:

$$N = \left(x + \frac{y}{100} + (z * 20) \right)$$

De modo que el porcentaje en mayor medida de las tres subvariables sería traducido como: un mayor territorio hábil para el desarrollo de cadenas de suministro con mano de obra duradera en la que el riesgo ante desastres naturales se minimiza. De modo matemático la variable **N** cumple un efecto estadístico de condición al multiplicarse en primer término con la variable **M**, y posteriormente con **P** y su relación

²⁰ Debido a que las empresas son dependientes de las condiciones de mercado, la naturaleza y la seguridad para hacer negocios, el único factor que cambia para realizar el análisis son los pilares, las demás variables se mantienen constantes conforme al mercado que se pretende analizar competitivamente.



con **IS**, el hecho de ser considerada antes que las demás es que, para el análisis de la toma de decisiones para el desarrollo de nuevas condiciones, se deben analizar de manera objetiva las condiciones sobre las cuales ni el empresario, ni la industria tiene autoridad.

El cálculo de la fuerza de mercado tiene un desarrollo aritmético similar, el cual genera una media de las variables: porcentaje de mercancías comercializadas (en función del PIB), porcentaje de suma del intercambio comercial (en función del PIB) y porcentaje de la población económicamente activa, todas ellas proporcionadas por el BM en función porcentual, representadas por la siguiente identidad:

$$M = \frac{x + y + z}{3}$$

Bajo esta fórmula se plantea el escenario de que, para ser activamente competitivo en los mercados internacionales, se requiere una posición de ingresos superior en función de los bienes y servicios intercambiados, que a su vez sean dinámicos en importación y exportación con un sector laboral firme que contribuya al tráfico de mercancías y dinero.

Posteriormente el desarrollo de la importancia de los puestos del ranking en el Reporte de Competitividad del FEM expresado por la identidad presente en la fórmula principal se expresa de la siguiente manera:

$$(p + 1) - r) \left(\frac{100}{p} \right)$$

El objetivo de esta función es fungir como un potenciador de la variable inmediata **P**, de modo que demuestre sobre cuantas otras naciones, el país en estudio es superior, teniendo un valor proporcional de 0 a p. Esta superioridad es en gran parte determinada por la eficiencia para hacer negocios internacionales eficientes, mostrada en un proceso histórico que los ha llevado a ocupar esas posiciones, por lo cual el resultado de competitividad generado por la variable **P** será extendido por la presencia que tenga la nación evaluada en el marco mundial.

Por ello la mencionada variable **P** que completa la Triada de potencial se presenta como la media de los pilares necesarios para mediar la competitividad por medio de los resultados de los que las compañías son responsables; esta identidad se expresa de la siguiente manera:



$$P = \frac{(p_1 + p_2 + p_3 + p_4 + p_5 + p_6)}{42}$$

Como se ha mostrado esta variable complementada por la situación que ocupa en el mundo competitivo, detona la fuerza con la que a través de sus acciones y esfuerzos las naciones han sobresalido; representados con un valor individual de 0 a 7 estos son los 6 pilares de la escala del Foro Económico Mundial:

1. Capacitación y habilidades.
2. Eficiencia del mercado de bienes.
3. Funcionamiento de labor.
4. Desarrollo del mercado financiero.
5. Sofisticación de los negocios.
6. Capacidad innovadora.

Debido a que los pilares son representados por una escala nominal, es necesario hacer una homologación a términos porcentuales, por ello con un cálculo sobre 42 se obtendrá la razón sobre 100 requerida.

En este punto la fórmula inicial tiene una modificación si se pretende analizar al nivel microeconómico para medir la competitividad de una empresa concisa, para homologar los objetivos de las variables:

1. Capacitación y habilidades

Para determinar el grado de desarrollo técnico-cognitivo de los colaboradores en los distintos niveles: operativo, gerencial y directivo, se debe recabar la calificación en función del desarrollo de sus actividades y el conocimiento general de la industria; mediante un promedio; determinar un valor en base siete:

$$p_1 = \left(\frac{c_1 + c_2 + c_3}{3} \right) (0.07)$$

2. Eficiencia del mercado de bienes

En cuanto al segundo pilar, para el nivel microeconómico la cuota de mercado será evaluada conforme al rendimiento anual que se tenga en función del tamaño de la industria que se busque evaluar, es decir, se evalúan los rendimientos contra el referente de la muestra con un valor base siete:



$$p_2 = \left(\frac{x_e}{x_r} \right) (0.07)$$

3. Funcionamiento de labor

El tercer pilar en función microeconómica determinará la eficiencia de la remuneración de la empresa por la producción a sus empleados, el cual se calculará tomando como referencia el séptimo pilar del FEM en la variable de eficiencia del valor de mercado para determinar los valores con base siete, sin embargo, algunas compañías analizan el desarrollo de sus operaciones en conglomerados nacionales como el Reino Unido, la región andina o un país que no aparezca en el Reporte de Competitividad por lo cual se puede determinar el grado de eficiencia vinculando un valor conocido con la contribución respectiva a través de la siguiente fórmula:

$$p_{3x} = \frac{rem_x * p_3}{rem_{p3}}$$

De modo que multiplicando la remuneración que se busca evaluar contra el valor de pilar 3 entre la remuneración del pilar 3 conocido se determinará el nivel de contribución por productividad de la nación desconocida.

4. Desarrollo del mercado financiero

El siguiente pilar al ser de un alto enfoque informativo a través del precio de los capitales bursátiles, es decir, las fluctuaciones en el tiempo de los valores bursátiles permiten tener un enfoque del funcionamiento de los títulos que otorgan al inversionista participación en la empresa, este valor será determinado por una escala de percentil base 7, en el cual se posiciona el valor actual dentro de los márgenes máximos y mínimos de la última década, siendo la equidad el valor neutro con ponderación de 3.

$$X = M_{max} - M_{min}$$

De modo que al vincular el rendimiento bursátil actual dentro de la escala de rendimientos se puede obtener la diferencia de los márgenes, esta tenderá a ser la diferencia de rendimiento máxima con una ponderación de 7, por lo cual para calcular el nivel del rendimiento dentro de la escala, se compondrá de la siguiente fórmula:



$$p_4 = \frac{(v - M_{\min}) * 7}{X}$$

5. Sofisticación de los negocios

Para demostrar la eficiencia horizontal de la industria a la que la empresa pertenece es necesario auditar a los participantes de la cadena de suministro con los que se trabaja en escala de 0 a 10 en función de las calificaciones de: transformación interna del negocio de panificación, trabajo conjunto con la cadena de suministro y capacitación y certificación.

$$p_5 = \left(\frac{x + y + z}{3}\right)(0.07)$$

6. Capacidad innovadora

Finalmente el sexto pilar en términos microeconómicos es el avance de la capacidad innovadora dentro de la compañía, para ello es necesario medir el impacto de esta a través de las entradas, clasificándolas en ingresos por innovación, por mejora de procesos y establecidos, de modo que a medida que los ingresos proporcionados por la innovación se eleven, misma que está funcionando en la incursión comercial, la cual se expresa de la siguiente fórmula:

$$p_6 = (I_{ino} + I_{mej})(0.07)$$

De este modo naciones y empresas pueden determinar el nivel de competitividad que depende de sus acciones y estrategias, basándose en los determinantes del FEM, sin embargo en los escenarios realistas, los negocios con un esquema de calidad no aseguran totalmente el éxito debido a que están condicionados por la posibilidad de infortunio en el país al que destinan su inversión, por ello la certeza del mercado definirá en un cociente la libertad que tiene la eficiencia competitiva, para ello se define la certeza a través de dos variables:

La primera de ella es por medio del EMBI, por lo cual para generar el efecto contrario a un posible impago de responsabilidades, se debe tomar la contraparte porcentual restando a la unidad el valor de la tasa de interés del bono nacional:

$$(100 - i)$$

Conjuntamente se deben analizar las situaciones cualitativas que ponen en alto riesgo la aplicación de actividades comerciales en el destino elegido, estos son los



peligros para la realización de negocios del FEM, para ello conforme al país seleccionado se concentran los porcentajes de las tres contingencias más recurrentes; de modo que una disipación adecuada del riesgo desintegraría la siniestralidad en pequeñas causas percibibles, mientras que un porcentaje más cercano a la unidad determinaría que la nación enfrenta severos problemas con sus deterioros sociales, de igual manera la resta de 1 mostraría la contraparte del riesgo, es decir la probabilidad de hacer negocios sin ser afectados por alguno de los peligros.

$$S = 1 - \frac{(d_1 + d_2 + d_3)}{3}$$

Al generar esta razón se enfatiza en que el potencial de la empresa queda condicionado ante los riesgos del mercado, de modo que, en el mejor de los casos, el funcionamiento de la empresa dependerá absolutamente de su rendimiento, en contraste, un escenario altamente pesimista donde el denominador tienda a 0 representaría que no importa lo que la empresa haga, el fracaso es inminente.

3.2 Recolección de datos para Latinoamérica y “La Empresa”

Una vez explicados los pasos para analizar cada uno de los datos del FEM (2016) y BM (2017) en su estado original, se procede a presentar cada dato citado dentro de las categorías pertinentes:

Tabla 3.1: Estadística “Naturaleza”

País	Tierra Labrable (% del territorio total)	Esperanza de vida (años)	Indice de reducción de riesgos ante desastres
Argentina	54.34%	76.33	65%
Brasil	33.81%	76.33	90%
Chile	21.20%	81.79	55%
Colombia	40.48%	74.18	75%
Costa Rica	35.47%	79.59	90%
Ecuador	22.55%	76.10	95%
El Salvador	77.32%	73.00	65%
Guatemala	35.40%	71.96	65%
Honduras	28.91%	73.33	75%



México	54.89%	76.92	85%
Nicaragua	42.09%	75.10	75%
Panamá	30.36%	77.77	60%
Paraguay	55.08%	73.03	75%
Perú	19.01%	74.78	60%
Venezuela	24.49%	74.41	55%
Alemania	47.94%	81.09	85%
Estados Unidos	44.63%	78.74	70%
Suiza	38.53%	83.20	95%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

Tabla 3.2: Estadística “Fuerza de mercado”

País	Mercancías comercializadas (% PIB)	Intercambio comercial (% PIB)	Fuerza laboral (% poblacional)	Σ	M
Honduras	92.99%	107.43%	64.92%	265.35%	88%
Suiza	80.76%	114.09%	69.44%	264.29%	88%
Nicaragua	93.99%	92.98%	75.71%	262.68%	88%
Panamá	57.68%	114.98%	63.74%	236.40%	79%
Paraguay	68.84%	84.46%	68.45%	221.75%	74%
Alemania	70.75%	85.99%	60.17%	216.91%	72%
México	68.72%	72.83%	59.69%	201.24%	67%
El Salvador	61.51%	67.99%	63.65%	193.15%	64%
Chile	52.49%	60.23%	59.82%	172.55%	58%
Costa Rica	46.41%	62.79%	57.74%	166.94%	56%
Guatemala	44.50%	51.33%	60.36%	156.19%	52%
Perú	38.08%	45.01%	68.45%	151.53%	51%
Ecuador	39.78%	44.33%	65.78%	149.89%	50%
Colombia	30.73%	38.95%	69.75%	139.43%	46%
Venezuela	37.04%	37.04%	63.86%	137.93%	46%
Estados Unidos	21.14%	28.00%	62.79%	111.93%	37%
Brasil	20.51%	26.96%	55.73%	103.20%	34%
Argentina	19.93%	22.86%	58.54%	101.33%	34%
Latinoamérica Media	51.55%	62.01%	63.75%	177.30%	59%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

Tabla 3.3: Estadística “Pilares”



País	Capacitación y habilidades	Eficiencia del mercado de bienes	Funcionamiento de labor	Desarrollo del mercado financiero	Sofisticación de los negocios	Capacidad innovadora	Ranking FEM
Argentina	5	3.4	3.3	3.1	3.8	3.3	92
Brasil	4.2	3.8	3.7	3.7	4.1	3.2	80
Chile	5.3	4.7	4.4	4.9	4.3	3.5	33
Colombia	4.5	4	4	4.6	4.1	3.3	66
Costa Rica	5.1	4.4	4.2	4.4	4.5	3.7	47
Ecuador	4.3	3.7	3.4	3.3	3.6	2.9	97
El Salvador	3.5	4	3.4	4.2	3.6	2.6	109
Guatemala	3.7	4.5	3.8	4.9	4.2	3.2	84
Honduras	3.6	4	3.5	4.5	3.8	2.9	96
México	4.1	4.3	3.8	4.5	4.3	3.4	51
Nicaragua	3.4	3.9	3.9	3.6	3.2	2.5	93
Panamá	4	4.6	4.1	5	4.4	3.4	50
Paraguay	3.6	4.2	3.8	3.8	3.5	2.7	112
Perú	4.1	4.3	4.3	4.5	3.8	2.8	72
Venezuela	4.6	2.8	2.7	3.1	3	2.6	127
Alemania	5.7	5.3	5	5	5.6	5.6	5
Estados Unidos	6.1	5.5	5.6	5.7	5.8	5.8	2
Suiza	6.1	5.5	5.9	5.3	5.9	5.9	1

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

Tabla 3.4: Estadística “Diferencia de tasas de interés EMBI”

País	Diferencia de tasas EMBI
Argentina	27.8%
Brasil	48.7%
Chile	2.2%
Colombia	11.2%
Costa Rica	8.2%
Ecuador	5.28%
El Salvador	17%
Guatemala	9.70%
Honduras	15.9%
México	1.3%
Nicaragua	8.00%
Panamá	4.1%



Paraguay	15%
Perú	13.1%
Venezuela	17.4%
Suiza	0%
Alemania	0%
Estados Unidos	0%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, Banco Central del Ecuador y Superintendencia financiera de El Salvador, 2017

Tabla 3.5: Estadística “Principales problemas para la realización de negocios”

País	Inflación	Tasa Fiscal	Regulaciones Fiscales	Inestabilidad Política	Regulaciones restrictivas al trabajo	Corrupción	Burocracia gubernamental ineficiente	Infraestructura ineficiente de oferta	Crimen calificado	Mano de obra no calificada	Regulaciones del tipo de cambio	Σ	$1-\Sigma$
Estados Unidos	7.5%	13.0%	9.3%									10%	90%
Alemania		12.1%	10.7%		10.5%							11%	89%
Guatemala						13.9%	12.6%		14.0%			14%	87%
Colombia		14.2%				17.6%	9.2%					14%	86%
Perú		10.0%				18.0%	13.9%					14%	86%
Ecuador		14.2%		16.6%	11.8%							14%	86%
Honduras		15.5%					13.6%		13.9%			14%	86%
Brasil		18.6%			12.5%	12.3%						14%	86%
Paraguay						18.4%	12.5%			13.5%		15%	85%
Nicaragua						15.7%	19.1%			9.8%		15%	85%
México						20.2%	12.1%		12.9%			15%	85%
El Salvador						15.9%	11.1%		19.5%			16%	85%
Panamá						14.6%	17.9%			14.2%		16%	84%
Argentina	20.0%	20.2%		9.0%								16%	84%
Chile				15.9%	17.5%		16.8%					17%	83%
Suiza					18.0%		19.0%			13.7%		17%	83%
Costa Rica		10.4%					23.1%	18.4%				17%	83%
Venezuela	20.4%			11.1%							20.4%	17%	83%
Latinoamérica												15%	85%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del FEM, 2016

Del mismo modo se presentan los datos críticos con los cuales se generan los pilares en el sentido microeconómico por medio de “La Empresa”

Tabla 3.6: Estadística “Pilar 1 Capacitación y habilidades”

Pilar 1 Capacitación y habilidades		
Nivel/Sexo	Masculino	Femenino
Operativo	64	58
Gerencial	86.5	85.6
Directivo	88.3	85.4

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Reporte Anual GB, 2017

Tabla 3.7: Estadística “Pilar 2 Eficiencia del mercado de bienes”



Pilar 2 Eficiencia del mercado de bienes	
Rendimiento de "La Empresa"	252,141M
Rendimiento del referente de la industria	252,141M

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Reporte Anual GB, 2017

Tabla 3.8: Estadística "Pilar 3 Funcionamiento de labor"

Pilar 3 Funcionamiento del labor		
Nación	Remuneración (Dólares)	Pilar FEM
México	2401.2	3.8
Unión Europea	2219.49	5.5
Canadá	1441.78	5.3
Reino Unido	1479.58	5.5
Brasil	585.8	3.7
Centroamérica	369.1	1.3
Andes	66.4	2.4

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Reporte Anual GB y FEM, 2017

Tabla 3.9: Estadística "Pilar 4 Funcionamiento de labor"

Pilar 4 Desarrollo mercado financiero		
Año	Valor bursátil	
2007	15.06	
2008	15.32	
2009	19.08	
2010	23.45	
2011	28	
2012	32.3	
2013	43.15	
2014	39.34	
2015	46.71	
2016	51.14	
2017	44.84	
Mmax	10.61	feb-09
Mmin	59.09	jun-16

Fuente: Elaboración propia a través de estadística de la Bolsa Mexicana de Valores, 2017

Tabla 3.10: Estadística "Pilar 5 Sofisticación de los negocios"



Pilar 5 Sofisticación de los negocios	
Tipo de proveedor	% Avance
Proveedores A	25
Proveedores B	66
Proveedores C	48.37

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Reporte Anual GB, 2017

Tabla 3.2.11 Estadística “Pilar 6 Sofisticación de los negocios”

Pilar 6 Capacidad Innovadora		
Tipo de Ingreso	Monto	%
Nuevos lanzamientos	35,299 M	14
Mejora	93,292.17 M	37
Desarrollo previo	123,550 M	49

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Reporte Anual GB, 2017

3.3 Procesamiento de datos para el desarrollo de Latinoamérica

¿Tiene Latinoamérica el nivel competitivo para figurar en los mercados extranjeros, conforme a lo integrado dentro de sus fronteras? El procesamiento de datos con un enfoque competitivo que a continuación se presenta, busca demostrar de manera objetiva la realidad del subcontinente, en especial, de manera algebraica las características que han mermado o potenciado el despliegue.

Recordando la identidad:

$$C = N * M \left(\frac{((p - r) \left(\frac{100}{p} \right)) (P)}{(1 - i)(S)} \right)$$

Se calcula la variable **N** de todas las naciones presentes en la muestra siendo estas, 16 de Latinoamérica, 3 referentes mundiales y la media Latinoamericana. La tierra labrable (% del territorio total) y el Índice de reducción de riesgos ante desastres se transfieren en su condición porcentual, en cuanto a la esperanza de vida **n** se transfiere en base 100, si esta fuese superior a la unidad se homologa en 0.



Tabla 3.12: Estadística “Cálculo de la naturaleza”

País	Tierra Labrable (% del territorio total)	Esperanza de vida (años)	Índice de reducción de riesgos ante desastres	Σ	M
México	54.89%	77%	85%	216.81%	72.27%
Suiza	38.53%	83%	95%	216.73%	72.24%
El Salvador	77.32%	73%	65%	215.32%	71.77%
Alemania	47.94%	81%	85%	214.03%	71.34%
Costa Rica	35.47%	80%	90%	205.06%	68.35%
Paraguay	55.08%	73%	75%	203.11%	67.70%
Brasil	33.81%	76%	90%	200.14%	66.71%
Argentina	54.34%	76%	65%	195.67%	65.22%
Ecuador	22.55%	76%	95%	193.66%	64.55%
Estados Unidos	44.63%	79%	70%	193.37%	64.46%
Nicaragua	42.09%	75%	75%	192.19%	64.06%
Colombia	40.48%	74%	75%	189.66%	63.22%
Honduras	28.91%	73%	75%	177.25%	59.08%
Guatemala	35.40%	72%	65%	172.36%	57.45%
Panamá	30.36%	78%	60%	168.13%	56.04%
Chile	21.20%	82%	55%	157.99%	52.66%
Venezuela	24.49%	74%	55%	153.90%	51.30%
Perú	19.01%	75%	60%	153.79%	51.26%
Latinoamérica (Media)	38.36%	75.64%	72.33%	186.33%	62.11%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

Posteriormente se operan los coeficientes de la Fuerza de mercado, los cuales se vinculan directamente con el entorno en el que se desarrollan las actividades comerciales:



Tabla 3.13: Estadística “Cálculo de la fuerza de mercado”

País	Mercancías comercializadas (% PIB)	Intercambio comercial (% PIB)	Fuerza laboral (% poblacional)	Σ	M
Honduras	92.99%	107.43%	64.92%	265.35%	88%
Suiza	80.76%	114.09%	69.44%	264.29%	88%
Nicaragua	93.99%	92.98%	75.71%	262.68%	88%
Panamá	57.68%	114.98%	63.74%	236.40%	79%
Paraguay	68.84%	84.46%	68.45%	221.75%	74%
Alemania	70.75%	85.99%	60.17%	216.91%	72%
México	68.72%	72.83%	59.69%	201.24%	67%
El Salvador	61.51%	67.99%	63.65%	193.15%	64%
Chile	52.49%	60.23%	59.82%	172.55%	58%
Costa Rica	46.41%	62.79%	57.74%	166.94%	56%
Guatemala	44.50%	51.33%	60.36%	156.19%	52%
Perú	38.08%	45.01%	68.45%	151.53%	51%
Ecuador	39.78%	44.33%	65.78%	149.89%	50%
Colombia	30.73%	38.95%	69.75%	139.43%	46%
Venezuela	37.04%	37.04%	63.86%	137.93%	46%
Estados Unidos	21.14%	28.00%	62.79%	111.93%	37%
Brasil	20.51%	26.96%	55.73%	103.20%	34%
Argentina	19.93%	22.86%	58.54%	101.33%	34%
Latinoamérica Media	51.55%	62.01%	63.75%	177.30%	59%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

A este punto se deben multiplicar las dos variables recién generadas, las cuales expresarían el desarrollo de las condiciones de mercados internacionales conforme a la naturaleza y la reducción de riesgo de desastre natural:

Tabla 3.14: Estadística “Cálculo de los condicionantes del potencial”

	N	M	Total
Suiza	72%	88%	63.65%
Nicaragua	64%	88%	56.09%
Honduras	59%	88%	52.26%
Alemania	71%	72%	51.58%
Paraguay	68%	74%	50.04%
México	72%	67%	48.48%
El Salvador	72%	64%	46.21%
Panamá	56%	79%	44.16%



Costa Rica	68%	56%	38.04%
Ecuador	65%	50%	32.25%
Chile	53%	58%	30.29%
Guatemala	57%	52%	29.91%
Colombia	63%	46%	29.38%
Perú	51%	51%	25.89%
Estados Unidos	64%	37%	24.05%
Venezuela	51%	46%	23.59%
Brasil	67%	34%	22.95%
Argentina	65%	34%	22.03%
Latinoamérica (Media)	66%	59%	38.79%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, 2017

El siguiente punto es la determinación de **P** condicionada por el ranking de competitividad del FEM y la certeza para hacer negocios, comenzando con el valor inverso del ranking para ponderar la fuerza de los pilares en función de su posición competitiva en el mundo.

Tabla 3.15: Estadística “Cálculo de la importancia competitiva internacional”

País	Ranking	Ponderación
	FEM	FEM
Suiza	1	100%
Estados Unidos	2	99%
Alemania	5	97%
Chile	33	77%
Costa Rica	47	66%
Panamá	50	64%
México	51	64%
Colombia	66	53%
Perú	72	48%
Brasil	80	42%
Guatemala	84	39%
Argentina	92	34%
Nicaragua	93	33%
Honduras	96	31%



Ecuador	97	30%
El Salvador	109	21%
Paraguay	112	19%
Venezuela	127	8%
Latinoamérica (Media)	80.6	41.59%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del FEM, 2016

Por lo anterior es necesario evaluar la posición de cada uno de los países en función de su esfuerzo y su gestión empresarial controlada, llamados en este método: pilares.

Tabla 3.16: Estadística “Cálculo de los pilares de competitividad por nación”

País	Capacitación y habilidades	Eficiencia del mercado de bienes	Funcionamiento de labor	Desarrollo del mercado financiero	Sofisticación de los negocios	Capacidad innovadora	Σ	P
Suiza	6.1	5.5	5.9	5.3	5.9	5.9	34.6	82%
Estados Unidos	6.1	5.5	5.6	5.7	5.8	5.8	34.5	82%
Alemania	5.7	5.3	5	5	5.6	5.6	32.2	77%
Chile	5.3	4.7	4.4	4.9	4.3	3.5	27.1	65%
Costa Rica	5.1	4.4	4.2	4.4	4.5	3.7	26.3	63%
Panamá	4	4.6	4.1	5	4.4	3.4	25.5	61%
Colombia	4.5	4	4	4.6	4.1	3.3	24.5	58%
México	4.1	4.3	3.8	4.5	4.3	3.4	24.4	58%
Guatemala	3.7	4.5	3.8	4.9	4.2	3.2	24.3	58%
Perú	4.1	4.3	4.3	4.5	3.8	2.8	23.8	57%
Brasil	4.2	3.8	3.7	3.7	4.1	3.2	22.7	54%
Honduras	3.6	4	3.5	4.5	3.8	2.9	22.3	53%
Argentina	5	3.4	3.3	3.1	3.8	3.3	21.9	52%
Paraguay	3.6	4.2	3.8	3.8	3.5	2.7	21.6	51%
El Salvador	3.5	4	3.4	4.2	3.6	2.6	21.3	51%
Ecuador	4.3	3.7	3.4	3.3	3.6	2.9	21.2	50%
Nicaragua	3.4	3.9	3.9	3.6	3.2	2.5	20.5	49%
Venezuela	4.6	2.8	2.7	3.1	3	2.6	18.8	45%
Latinoamérica (Media)	4.2	4.0	3.75	4.14	3.9	3.07	23.08	55%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del FEM, 2016



A este punto se puede multiplicar la magnitud de los pilares en el entorno comercial mundial, para obtener una perspectiva del desarrollo de actividades en mercados competitivos, obteniendo así la potencia libre sin condición.

Tabla 3.17: Estadística “Potencial interno de las naciones”

País	Ranking FEM	Ponderación FEM	P	P Libre
Suiza	1	100%	82%	82.4%
Estados Unidos	2	99%	82%	81.5%
Alemania	5	97%	77%	74.4%
Chile	33	77%	65%	49.5%
Costa Rica	47	66%	63%	41.6%
Panamá	50	64%	61%	39.0%
México	51	64%	58%	36.9%
Colombia	66	53%	58%	30.7%
Perú	72	48%	57%	27.3%
Brasil	80	42%	54%	22.9%
Guatemala	84	39%	58%	22.8%
Argentina	92	34%	52%	17.5%
Nicaragua	93	33%	49%	16.0%
Honduras	96	31%	53%	16.3%
Ecuador	97	30%	50%	15.1%
El Salvador	109	21%	51%	10.7%
Paraguay	112	19%	51%	9.8%
Venezuela	127	8%	45%	3.6%
Latinoamérica (Media)	80.6	41.59%	55%	22.9%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del FEM, 2016

A continuación se determina el factor de certeza para la realización de negocios, el cual supone la factibilidad para la realización de los mismos, es decir, en un escenario perfecto sin riesgo, la competitividad no se condiciona por los problemas del entorno, en un escenario pesimista una infortuita empresa no tendría el potencial para desarrollarse aún con las condiciones favorables, mientras que en un escenario caótico pero viable, donde el potencial empresarial sea superior a la seguridad del país, la competitividad de la empresa podría sostenerse sobre las



condiciones de mercado, mientras las demás variables se ajustan, determinando una correlación entre factores.

Para el cálculo de la certeza del EMBI en función de la diferencia contra el tesobono estadounidense como base 0, se calcula la contraparte para entenderlo en términos de seguridad.

Tabla 3.18: Estadística “Riesgo país en función del EMBI”

País	Diferencia de tasas EMBI	1-i
Argentina	27.8%	72.2%
Brasil	48.7%	51.3%
Chile	2.2%	97.8%
Colombia	11.2%	88.8%
Costa Rica	8.2%	91.8%
Ecuador	5.28%	94.7%
El Salvador	17%	83.4%
Guatemala	9.70%	90.3%
Honduras	15.9%	84.1%
México	1.3%	98.7%
Nicaragua	8.00%	92.0%
Panamá	4.1%	95.9%
Paraguay	15%	85.3%
Perú	13.1%	86.9%
Venezuela	17.4%	82.6%
Suiza	0%	100.0%
Alemania	0%	100.0%
Estados Unidos	0%	100.0%
Latinoamérica	86%	13.6%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Banco Mundial, Banco Central del Ecuador y Superintendencia financiera de El Salvador, 2017

La misma temática de función inversa es aplicada a la concentración de riesgos dentro de una nación para conocer la seguridad de la misma y la probabilidad de que la inversión no se vea afectada por una de las tres principales razones en función del destino.



Tabla 3.19: Estadística “Cálculo sobre los problemas al realizar negocios”

País	Inflación	Regulaciones Fiscales		Inestabilidad Política	Regulaciones restrictivas al trabajo		Corrupción	Burocracia gubernamental ineficiente	Infraestructura ineficiente de oferta	Crimen	Mano de obra no calificada	Regulaciones del tipo de cambio	Σ	1-Σ
		Tasa Fiscal	Fiscales		trabajo									
Estados Unidos	7.5%	13.0%	9.3%										10%	90%
Alemania		12.1%	10.7%		10.5%								11%	89%
Guatemala						13.9%	12.6%			14.0%			14%	87%
Colombia		14.2%				17.6%	9.2%						14%	86%
Perú		10.0%				18.0%	13.9%						14%	86%
Ecuador		14.2%		16.6%	11.8%								14%	86%
Honduras		15.5%					13.6%			13.9%			14%	86%
Brasil		18.6%			12.5%	12.3%							14%	86%
Paraguay						18.4%	12.5%				13.5%		15%	85%
Nicaragua						15.7%	19.1%				9.8%		15%	85%
México						20.2%	12.1%			12.9%			15%	85%
El Salvador						15.9%	11.1%			19.5%			16%	85%
Panamá						14.6%	17.9%				14.2%		16%	84%
Argentina	20.0%	20.2%		9.0%									16%	84%
Chile				15.9%	17.5%		16.8%						17%	83%
Suiza					18.0%		19.0%				13.7%		17%	83%
Costa Rica		10.4%					23.1%		18.4%				17%	83%
Venezuela	20.4%			11.1%								20.4%	17%	83%
Latinoamérica													15%	85%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del FEM, 2016,

Con el siguiente cálculo se obtiene la funcionalidad bajo las condiciones de riesgo propias del país al que se evalúa, con el principio de que conforme más se acerque este resultado a la unidad, menos condicionada queda la actividad económica por los riesgos, y aquellas que lo rebasen muestran que la eficiencia que sobrepasa los riesgos del mercado suelen ser de alto impacto:

Tabla 3.20: Estadística “Cálculo sobre la funcionalidad bajo las condiciones de riesgo”

País	P	1-i	S	1-i*S	P/(1-i*S)
Suiza	82%	100%	83%	83.100%	99%
Alemania	74%	100%	89%	88.900%	84%
Estados Unidos	82%	100%	90%	90.067%	91%
México	37%	99%	85%	83.829%	44%
Panamá	39%	96%	84%	80.972%	48%
Costa Rica	42%	92%	83%	75.919%	55%
Chile	49%	98%	83%	81.435%	61%
Colombia	31%	89%	86%	76.664%	40%
Nicaragua	16%	92%	85%	78.323%	20%
Latinoamérica (Media)	24%	86%	85%	73.276%	33%
Honduras	16%	84%	86%	72.046%	23%
Perú	27%	87%	86%	74.763%	37%
Guatemala	23%	90%	87%	78.110%	29%
Brasil	23%	51%	86%	43.879%	52%
El Salvador	11%	83%	85%	70.473%	15%



Paraguay	10%	85%	85%	72.676%	13%
Ecuador	15%	95%	86%	81.270%	19%
Argentina	18%	72%	84%	60.359%	29%
Venezuela	4%	83%	83%	68.310%	5%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del FEM, 2016, Banco Mundial, Banco Central del Ecuador y Superintendencia financiera de El Salvador, 2017

Una vez compuestos los elementos que conforman la triada de potencial se procede a operarlos para conocer cuál es el nivel de competitividad de las naciones en función del perfeccionamiento de sus estrategias, condicionadas por la naturaleza del entorno y el ambiente del comercio exterior, presentando a continuación los resultados finales del cálculo en el enfoque macroeconómico.

Tabla 3.21: Estadística “Cálculo sobre la triada de potencial”

País	N	M	P	1-i	S	1-i*S	P/(1-i*S)	Total
Suiza	72%	88%	82%	100%	83%	83.100%	99%	52.43%
Alemania	71%	72%	74%	100%	89%	88.900%	84%	38.39%
Estados Unidos	64%	37%	82%	100%	90%	90.067%	91%	19.61%
México	72%	67%	37%	99%	85%	83.829%	44%	17.89%
Panamá	56%	79%	39%	96%	84%	80.972%	48%	17.22%
Costa Rica	68%	56%	42%	92%	83%	75.919%	55%	15.82%
Chile	53%	58%	49%	98%	83%	81.435%	61%	14.98%
Colombia	63%	46%	31%	89%	86%	76.664%	40%	9.01%
Nicaragua	64%	88%	16%	92%	85%	78.323%	20%	8.99%
Latinoamérica (\bar{X})	62%	59%	24%	86%	85%	73.276%	33%	8.80%
Honduras	59%	88%	16%	84%	86%	72.046%	23%	8.51%
Perú	51%	51%	27%	87%	86%	74.763%	37%	7.07%
Guatemala	57%	52%	23%	90%	87%	78.110%	29%	6.82%
Brasil	67%	34%	23%	51%	86%	43.879%	52%	5.25%
El Salvador	72%	64%	11%	83%	85%	70.473%	15%	4.96%
Paraguay	68%	74%	10%	85%	85%	72.676%	13%	4.88%
Ecuador	65%	50%	15%	95%	86%	81.270%	19%	4.87%
Argentina	65%	34%	18%	72%	84%	60.359%	29%	3.86%
Venezuela	51%	46%	4%	83%	83%	68.310%	5%	0.85%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del FEM, 2016, Banco Mundial, Banco Central del Ecuador y Superintendencia financiera de El Salvador, 2017



Para el cálculo de la competitividad de “La Empresa”, se estudia cuál resulta la mejor opción para poder desarrollar los negocios, por lo cual la muestra para el análisis se limita a Suiza y Alemania como tentativos nuevos mercados y Estados Unidos y Latinoamérica²¹ como opciones a comprobar; aun cuando una alternativa resulte superior a otra, lo importante es conocer la viabilidad para invertir en la disyuntiva en cuestión y si “La Empresa” ha tenido el potencial necesario como compañía latinoamericana para posicionarse internacionalmente en cualquier mercado.

Dentro del cálculo, las variables **N**, **M 100-i** y **S** se mantienen constantes del ejercicio previo, de acuerdo al mercado que se elija siendo la variable **P** y sus derivados, los únicos datos sujetos a la variación.

Tabla 3.22: Estadística “Condicionantes establecidos para el cálculo sobre la triada de potencial empresarial”

País	N	M	P Empresa	1-i	S	1-i*S	P/(1-i*S) Empresa
Suiza	72%	88%	x	100%	83%	83.100%	x
Alemania	71%	72%	x	100%	89%	88.900%	x
Estados Unidos	64%	37%	x	100%	90%	90.067%	x
Latinoamérica (Media)	62%	59%	x	86%	85%	73.276%	x

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del FEM, 2016, Banco Mundial, Banco Central del Ecuador y Superintendencia financiera de El Salvador, 2017

Para la determinación del primer pilar, se concentran las calificaciones de los colaboradores de “La Empresa” para generar una media y posteriormente homologarla con escala siete.

Tabla 3.23: Estadística “Cálculo del pilar 1 Capacitación y habilidades”

Pilar 1 Capacitación y habilidades		
Nivel/Sexo	Masculino	Femenino
Operativo	64	58
Gerencial	86.5	85.6
Directivo	88.3	85.4

²¹ La estadística de Latinoamérica como conglomerado, se construyó durante el ejercicio previo a través de las medias de cada variable de la muestra seleccionada.



Media	79.6	76.3
Promedio Total		77.97

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Reporte Anual GB, 2017

$$p_1 = 77.97 * 0.07$$

$$p_1 = 5.4579$$

El segundo pilar analiza, por su parte, analiza la interacción del objeto de estudio en el mercado condicionado por el nivel de ingresos y diferencia de desarrollo contra el referente del mercado²², en esta situación “La Empresa” resulta ser el líder a nivel mundial por lo cual los mismo valores son iguales generando una relación unitaria.

Tabla 3.24: Estadística “Cálculo del pilar 2 Eficiencia del mercado de bienes”

Pilar 2 Eficiencia del mercado de bienes	
Rendimiento de "La Empresa"	252,141M
Rendimiento del referente de la industria	252,141 M

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Reporte Anual GB, 2017

$$p_2 = \left(\frac{252,141,000,000}{252,141,000,000}\right)(0.07)$$

$$p_2 = 7$$

Posteriormente, se realiza el cálculo del tercer pilar, que determina la remuneración de los colaboradores de acuerdo a su desempeño, siendo este determinado por GB y FEM, mismo que conforme a las ponderaciones conocidas de los territorios en los que “La Empresa” ha incursionado se puede generar un nivel promedio que se pondera a base siete:

Tabla 3.25: Estadística “Cálculo del pilar 3 funcionamiento del labor”

Pilar 3 Funcionamiento del labor		
Nación	Remuneración (Dólares)	Pilar FEM
México	2401.2	3.8

²² En este caso “La Empresa” funge como líder a nivel mundial, lo cual demuestra una equidad contra el referente que es ella misma, pero si el nivel de cuota de mercado fuese otro, la ponderación sería diferente.



Unión Europea	2219.49	5.5
Canadá	1441.78	5.3
Reino Unido	1479.58	5.5
Brasil	585.8	3.7
Centroamérica	369.1	1.3
Andes	66.4	2.4
Promedio Total	1223.3	3.9

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Reporte Anual GB, 2017

$$p_3 = 3.9$$

Como cuarto pilar, el desarrollo del mercado financiero es generado a través del organismo bursátil en el que “La Empresa” cotiza: la BMV, fuente de la que se obtienen los niveles históricos máximos y mínimos durante la última década para posicionar el valor actual dentro de la escala y determinar en qué nivel la variación ha retribuido a su funcionamiento:

Tabla 3.26: Estadística “Cálculo del pilar 4 desarrollo mercado financiero”

Pilar 4 Desarrollo mercado financiero		
Año	Valor bursátil	
2007	15.06	
2008	15.32	
2009	19.08	
2010	23.45	
2011	28	
2012	32.3	
2013	43.15	
2014	39.34	
2015	46.71	
2016	51.14	
2017	44.84	
Mmin	7.05	feb-09
Mmax	59.09	jun-16

Fuente: Elaboración propia a través de estadística de la Bolsa Mexicana de Valores, 2017



$$X = 59.09 - 7.05$$

$$X = 52.04$$

$$p_4 = \frac{(44.84 - 7.05) * 7}{52.04}$$

$$p_4 = 5.08$$

Consecutivamente es necesario determinar el nivel del pilar 5, el cual revela el grado de desarrollo de la industria en que “La Empresa” se apoya para generar su cadena de suministros, para poder obtener este estadístico, se han evaluado tres proveedores esenciales para el proceso de producción (GB, 2017).

$$p_5 = \left(\frac{x + y + z}{3}\right)(0.07)$$

$$p_5 = \left(\frac{25 + 66.7 + 48.3}{3}\right)(0.07)$$

$$p_5 = 3.26$$

Como siguiente fase, el nivel de capacidad innovadora determinado por el pilar 6, es evaluado conforme a los niveles de ingreso por actividades que revolucionen las etapas productivas y nuevos lanzamientos, en función de los porcentajes de contribución y una posterior transformación a base siete:

Tabla 3.27: Estadística “Cálculo del pilar 6 capacidad innovadora”

Pilar 6 Capacidad Innovadora		
Tipo de Ingreso	Monto	%
Nuevos lanzamientos	35,299,000,000	14
Mejora	93,292,170,000	37
Desarrollo previo	123,550,000,000	49

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Reporte Anual GB, 2017

$$p_6 = \left(\frac{51}{100}\right)(7)$$

$$p_6 = 3.57$$

Al haber determinado los seis pilares de potencial de la empresa se realiza un promedio consecutivo, el cuál homologa el funcionamiento de las variables como un estadístico único:

$$P = \frac{5.45 + 7 + 3.9 + 5.08 + 3.26 + 3.57}{42}$$

$$P = 67.28$$

De este modo, la triada de potencial obtiene el valor **P**, mismo que se integra al cociente **FP**, condicionado por el ranking del FEM, generando así la variable **P Libre**, la cual indica el rendimiento de las estrategias del mercado no condicionado por el riesgo país.

Tabla 3.28: Estadística “Cálculo potencial interno de la empresa por la importancia del país receptor”

	P Empresa	FP	P Libre
Suiza	67.28%	100%	67%
Alemania	67.28%	99%	67%
Estados Unidos	67.28%	97%	65%
Latinoamérica (Media)	67.28%	41.59%	28%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del Reporte Anual GB, 2017

Finalmente se ha de integrar la variable **P Libre** a la ecuación principal para generar los niveles de competitividad que “La Empresa” libera a través de su gestión empresarial en los distintos espacios geográficos para poder comparar los rendimientos y analizar las estrategias y limitantes que los han llevado a esos resultados:

Tabla 3.29: Estadística “Cálculo de la triada de potencial para “La Empresa”

	N	M	P Libre	1-i	S	1-i*S	P/(1-i*S) Empresa	Total
Suiza	72%	88%	67%	100%	83%	83.100%	81%	51.53%
Alemania	71%	72%	67%	100%	89%	88.900%	75%	38.75%
Estados Unidos	64%	37%	65%	100%	90%	90.067%	73%	17.44%
Latinoamérica (Media)	62%	59%	28%	86%	85%	73.276%	38%	14.02%

Fuente: Elaboración propia a través de estadística del FEM, 2016, GB, Banco Mundial, Banco Central del Ecuador y Superintendencia financiera de El Salvador, 2017



Capítulo IV: Interpretación de Resultados y Conclusiones

4.1 Análisis de la operación de Latinoamérica

El método cuantitativo presentado previamente reveló el rendimiento de las naciones de la muestra generando así los escenarios sobre los que cada una de ellas trabaja y es afectada por condiciones no controladas, en el primer plano del estudio, en la variable **N** se aprecia la distribución de territorio potencial para el desarrollo de cadenas de suministros que no es constante en las naciones latinoamericanas demostrando que aquellas con un mayor porcentaje de territorio disponible para actividades agrícolas que sean la base de las industrias como Argentina, Paraguay o Colombia tienden tener un territorio más extenso, mientras que las que carecen de ello enfocan sus esfuerzos en otras actividades que les permita fortalecer sus capacidades internas competitivas como lo son Costa Rica, Honduras o Perú.

El caso peculiar es El Salvador, nación con un índice del 77 por ciento de territorio apto para el desarrollo de actividades agrarias, que lo posiciona como el país con el mayor nivel tentativo a crecer dentro de esta área, de modo que si se fortaleciese el sector industrial para trabajar el desarrollo de cadenas de suministro, la situación económica podría revolucionarse, no obstante El Salvador tiene serios problemas que lo han detenido en la búsqueda de la competitividad, iniciando dentro de la variable **N** por la pasable protección ante fenómenos naturales, siendo una de las naciones más vulnerables en caso de emergencia y que evidentemente afecta la certeza del inversor para elegir al país sobre las demás opciones, además al tener una de las esperanzas de vida más bajas de la muestra se genera un escenario de difícil desarrollo; tienen la disponibilidad territorial para gestionar actividades comerciales pero la adversidad natural y una población vitalmente vulnerable condiciona a El Salvador a ser una potencia latinoamericana.

Sobre esta línea, los países que mejor están preparados estadísticamente son Ecuador y Brasil con un avance del 95 y 90 por ciento respectivamente, sin embargo, también es necesario reconocer los esfuerzos de Chile y México, ya que a través de los años importantes fenómenos meteorológicos han afectado estas naciones,



especialmente los terremotos de 1906 y 1960 en Chile y 1985 para México (Efe en El Tiempo, 2017). No por ello han dejado de ser referentes dentro de la región, ya que el FEM (2016) las ha calificado dentro de las tres economías más competitivas de Latinoamérica, a contraparte el caso mencionado de El Salvador, Panamá y Venezuela figuran como las naciones más vulnerables ante un cataclismo.

Para la esperanza de vida, se puede deducir que las condiciones de vida y genética son estables en los países de Latinoamérica, destacando Costa Rica y Chile cuyas condiciones de vida propician la longevidad hasta ser comparada con los suizos y alemanes, lo cual revela que en promedio tienen las características naturales para trabajar al nivel de los europeos.

En conjunto las condiciones naturales condicionan fuertemente a Latinoamérica y tras el cálculo de variables, México figura como la nación que mejor se ha desarrollado aún sobre condiciones independientes, manteniéndose con una fortaleza importante en las tres variables; debido a que cuenta con un amplio porcentaje de territorio económicamente viable para la explotación de cadenas productivas, sus esfuerzos para la reducción de riesgo por desastres está a un buen nivel y cuenta con una buena esperanza de vida para sus pobladores, demostrando así que las inversiones condicionadas por la naturaleza son estables y viables.

Por su parte El Salvador se ubica entre Suiza y Alemania demostrando que las condiciones naturales resultan favorables para su desempeño si se desarrolla la competitividad a través de la gestión empresarial y la macroeconomía abierta.

Al analizar la fuerza de mercado, se empieza a deducir el rumbo que tenga el estudio, ya que la interconexión que tienen los países en los mercados internacionales se ve demostrada recíprocamente por el nivel de desarrollo de los pilares del FEM. Dentro de este marco, se aprecia que a niveles relativos, Nicaragua y Honduras han generado fluidez comercial teniendo altos niveles de comercialización en relación a su PIB mismos que son corroborados por la suma porcentual de exportaciones e importaciones revelando su participación total dentro de los mercados globales, sumándose Panamá como líder de la muestra, delegando al país más competitivo de acuerdo al FEM (2016) a segundo término, por lo que se determina



que en función de su PIB, hay naciones que resultan dinámicas para comercializar exteriormente, por su parte la gran parte de la muestra, salvo México, Costa Rica y Chile revelan que más del 60 por ciento de su población contribuye a las actividades económicas, mejorando así su productividad fuera de sus fronteras.

No obstante Estados Unidos, Brasil, Argentina y Chile, revelan una media condicional de menor nivel que el resto de economías, por lo que se debe interpretar que el panorama potencial de crecimiento se ha reducido, lo cual al analizar sus presencias en el marco competitivo internacional por medio del alcance en el ranking del FEM (2016), se puede compensar en función del crecimiento del PIB y su importancia diplomática.

Nicaragua, Honduras, Paraguay y México, se presentan en la relación **NM**, como las opciones con mayor potencialidad conforme al saber adaptarse a las condiciones naturales como a las de mercado, lo cual en un estado perfecto de capacidades internas y la reducción al máximo del riesgo país, estas naciones tendrían el nivel necesario para integrarse a los principales mercados mundiales, pero una parte muy importante es definir que tanto han fortalecido las características propias, por lo cual la competitividad no se puede condicionar por **NM**.

Lo anterior se visualiza por medio de la variable **P**, la cual analiza el valor individual de seis características base para el desarrollo de la competitividad interna, al ser niveles controlados por la nación en turno, esta es responsable de los niveles alcanzados. En este punto se aprecia que los valores tienden a ser variados en un primer plano pero mediante el análisis individual se pueden observar características compartidas; en cuanto a capacidad y desarrollo, la mayoría de las naciones de Sudamérica y México muestran una mayor eficiencia que las pertenecientes a Centroamérica, lo cual se puede definir como la respuesta natural a la exigencia de los mercados, en los cuales la participación debe tener un nivel de especialización considerable y que conozcan los procesos que desarrollan y a lo que se dedican, lo cual resulta altamente importante, ya que el conocimiento no sólo beneficia a los participantes de una corporación, sino que mejora el nivel cognitivo de las personas en caso de que deban cambiar de espacio de trabajo. La desventaja entonces de Nicaragua, Honduras y Guatemala, recae en que la sofisticación de los negocios tanto



dentro como fuera de sus fronteras se vuelve costoso y poco posible, recurriendo así a la generación de compañías e industrias simples con escaso valor agregado, fácilmente replicables y superables.

El segundo pilar tiene implicaciones directas sobre el nivel de desarrollo del mercado de bienes, que revela la importancia de la presencia que tienen en los mercados internacionales a través de la intensidad de la competencia, la eficiencia para los procesos aduanales, el nivel de capital invertido, así como la facilidad para iniciar un negocio, todas estas variables, se conjuntan en el dominio eficiente del mercado, el cual no se limita a dominarlo siendo un protagonista, si no obtenido ingresos que le permitan la capitalización de proyectos, siendo entonces, en promedio los países Latinoamericanos resultan ser aceptablemente buenos en términos de posicionamiento de su cartera, destacando Chile, Costa Rica y Panamá, por una buena gestión en el mercado de bienes, no obstante los países que de acuerdo al FEM (2017) reportan dificultades económicas y fiscales, tienden a ser menos dinámicos, figurando Argentina, Brasil y Venezuela, países que con una estructura de desarrollo ideal pueden funcionar en un nivel superior.

Para el tercer pilar, la situación de los países latinoamericanos se mantiene en una situación media de la escala con algunos casos extremos interpolados, siendo estos: Chile y Venezuela, el primero ha demostrado una mejor posición en la capacidad productiva, la incentivación al trabajo y la capacidad nacional de retener talento, entre otras cualidades que se complementa de manera idónea con el nivel de retribución, no así el caso de Venezuela que tras la inestabilidad laboral y productiva, el trabajador no logra desarrollarse completamente en su trabajo, lo que propicia niveles débiles de desarrollo para la nación, lo interesante entonces, es que si la mayoría de los países mantiene niveles aparentemente estandarizados de productividad laboral, la competitividad no se puede reducir a ser analizada sólo en función del trabajo (que aún hay mucho que mejorar para compararse al nivel de los referentes mundiales), sino que las condiciones propias del mercado y la sofisticación resultarán determinantes.

En cuanto al cuarto pilar, el desarrollo financiero que engloba la disponibilidad de los servicios financieros, el financiamiento y la facilidad para obtener préstamos,



tiende a variaciones importantes de acuerdo al país que se estudia, siendo nuevamente los países con obstáculos económicos los que no han alcanzado un nivel competitivo o al menos aceptable en este aspecto, mientras que los países que gozan de una reciente y eficiente interconectividad global como Panamá o Chile muestran fortaleza financiera, lo cual genera confianza entre los inversionistas para participar en un mercado sólido y eficiente.

El quinto pilar corresponde a la sofisticación de los negocios, el cual recoge la estadística del nivel de desarrollo horizontal de las industrias de la nación, es decir, la calidad y cantidad provista a las compañías, el valor de la cadena de suministro, el nivel de desarrollo de clústers e incluso la extensión de la industria, lo que genera una ventaja con mayor peso para la nación anfitriona y la posibilidad de las compañías de crecer, en este aspecto, Perú, Honduras, Costa Rica, Brasil y Chile han generado valor agregado a sus industrias superior a la mayoría de los países de la región, lo cual muestra que son países cuya posibilidad de expansión y perfeccionamiento industrial es latente, ya sea por la fortaleza de su nación para hacer negocios como de la posibilidad de generar un crecimiento competitivo debido a que no han alcanzado los puntos más altos de su potencial, no obstante este pilar también muestra que países como Ecuador, Perú, El Salvador o Argentina no han construido industrias sólidas y que el crecimiento individual de una compañía queda condicionado en tanto que sus proveedores les provean de lo necesario para seguir ejerciendo.

Por su parte el sexto pilar demuestra los avances en innovación y desarrollo que las naciones han generado, teniendo una ponderación baja de acuerdo a la escala, donde Costa Rica y Chile figuran a un nivel medio que se interpreta como un punto que requiere mucha atención, en especial en el desarrollo de nuevo conocimiento que mejore las condiciones económicas, así como la protección del mismo, de lo contrario, Latinoamérica continuaría fungiendo como un perseguidor en los mercados, cuando se busca imponer alternativas viables para el desarrollo continuo.

De este modo al involucrar los seis pilares pertinentes para integrar el desarrollo dependiente de las mismas naciones, se observan los primeros resultados



de la combinación de las mismas, siendo Chile, Costa Rica, Panamá, Colombia y México las naciones que en los distintos campos han mostrado tendencias positivas al desarrollo de la competitividad, indicando así la posibilidad de que estas naciones al encontrar mercados viables para la inversión con un riesgo regulado puedan incrementar sus oportunidades de mejora, no obstante la variable determinada P , está condicionada por presencia y fortaleza de la variable F , misma que genera un efecto multiplicador de la potencia nacional en relación a su importancia en los mercados internacionales; tras el cálculo de las últimas variables, los referentes de Latinoamérica como naciones con tendencia al desarrollo se mantienen, mas no así sus índices, los cuales al experimentar una reducción porcentual también demostraron un incremento en la brecha comparativa de unos con otros concentrándose mayormente en las de menor posibilidad de crecimiento.

Estas variables por si solas, muestran que Chile y Costa Rica tendrían prácticamente la mitad del potencial de desarrollo que los referentes mundiales en un hipotético escenario en el que la gestión empresarial no esté determinada, sin embargo, eso resulta imposible y los escenarios de seguridad para la inversión a través del riesgo país y las condiciones de mercado generan los escenarios posibles para la inversión y conforme a esta razón el nivel de competitividad.

En cuanto a la seguridad del mercado, con base a la estadística del BM (2017) el EMBI revela que las naciones Latinoamericanas que se han posicionado como protagonistas muestran confianza al inversor para ser la elección ideal hacia emprender negocios, no así Argentina, Brasil y Venezuela que debido a los problemas económicos estructurales y sociales su desarrollo se ve mermado, generando así un escenario en el que el país resulte riesgoso, pero aquella empresa que demuestre eficiencia conforme a sus propios pilares podrá revertir el efecto compensando el riesgo con utilidades, en cuanto a los problemas cualitativos que son recurrentes en el subcontinente, se define que la concentración de ellos no es considerablemente diferente a los que enfrentan los referentes mundiales, aunque es necesario reconocer que Estados Unidos a través de su economía ha generado una distribución del riesgo en el que la probabilidad ajustada de ser afectado por uno de los tres principales problemas para hacer negocios es del 10 por ciento.



Al haber determinado el potencial de las naciones, condicionado por la resistencia de los problemas en el mercado, es necesario integrar los valores a las demás condicionantes definiendo así a los países que por medio de sus propios esfuerzos, el manejo eficiente del riesgo y la adaptación correcta ante las afectaciones independientes, pueden figurar en el mundo, siendo México, Panamá Costa Rica y Chile las economías con mejor comportamiento de acuerdo a lo establecido con niveles alejados de la media y el conglomerado latinoamericano, lo cual refuerza el argumento de fortalecer la cooperación industrial, la planeación ante adversidades exógenas y sobre todo la importancia de generar un mayor tráfico de capital a través de la globalización, lo cual en consiguiente mejorará la situación global de los países, las relaciones bilaterales y la posibilidad de intercambiar conocimiento técnico para la sofisticación de las industrias y aumento en su valor

4.2 Análisis de la operación “La Empresa” en Latinoamérica

El desarrollo de “La Empresa” en los mercados seleccionados desde el punto inicial, tiende a ser variable, a causa de que cada uno cuenta con valores individuales que desde el momento de la inversión determinan en gran parte el funcionamiento que esta tendría, primeramente los países europeos tienen ventaja en el sector natural ya que tienen el potencial para desarrollar sus actividades económicas, trabajarlas y en un sentido muy enfático, reducción superior al riesgo ocasionado por fenómenos naturales, lo cual representa una ventaja importante para ser seleccionados como opción viable; debido a que el giro de “La Empresa” exige un abasto de insumos y zonas geográficas para el desarrollo, por lo que la gestión empresarial puede adaptarse de buena manera en estos lugares.

En cuanto a Estados Unidos, los desarrollos de las cadenas de producción primarias se mantienen en buen estado, como los referentes mundiales europeos, no obstante, el nivel de protección contra fenómenos naturales se catalogaría como apenas aceptable considerando el empoderamiento económico con el que cuenta a diferencia de los países latinoamericanos, cuyo factor de riesgo por los fenómenos geológicos y pluviales es mayor. De modo que el perfeccionamiento ante las adversidades naturales por parte del mercado norteamericano fortalecería la recepción de capital extranjero reduciendo la incerteza ante el riesgo natural.



Para el caso de Latinoamérica como conglomerado, la naturaleza ha generado desarrollo y obstáculo para el desarrollo de la gestión empresarial, “La Empresa” puede ostentar el abastecimiento de materias primas en dos de sus mercados más importantes: México y Latinoamérica, siendo el primero el de mejor combinación dentro de la muestra lo que revela que las actividades económicas que dicho país representan un acierto para el desarrollo de industrias, aún con los fenómenos naturales, por deducción el comportamiento de las variables en el resto de Latinoamérica debería relacionarse de manera lógica, a pesar de ello, la diferencia de territorios y condiciones naturales es muy vasta que no todas se acoplan al modelo de negocios de “La Empresa”, algunos por su capacidad territorial para el desarrollo de actividades productivas y constante precaución ante fenómenos naturales importantes.

No obstante, naturaleza del subcontinente rica en recursos concatena el desarrollo de la siguiente variable a través del boom de materias primas descrito por el FEM (2016), la Fuerza de Mercado, como se ha estudiado, Latinoamérica cuenta con importantes alianzas alrededor del mundo, esencialmente naciones del Pacífico, Europa, Estados Unidos y fortalecimiento interno en la Alianza del Pacífico, lo cual le ha permitido ser un soporte importante para los protagonistas de los mercados internacionales, lo cual funciona a la par con el modelo de negocios de “La Empresa” que permanece activo desde 1997 con la gestión de Daniel Servitje, interconectando la marca principal con proyectos delegados alrededor del mundo.

En este aspecto, se nota sorprendente que algunas naciones latinoamericanas como Honduras, Nicaragua o Paraguay tengan un porcentaje mayor de mercancías intercambiadas en función del PIB, pero por la misma razón, su margen de crecimiento es mayor; Estados Unidos al tener un nivel de ingresos mayor, la proporción del PIB varía con relación a otros que aún tienen la posibilidad de expandirse, de modo que inversiones fuertes como las que “La Empresa” puede detonar la competitividad nacional, pero, la nación no puede obviar que el desarrollo se dará por medio de la actividad empresarial, como se identifica en los niveles de desarrollo de la Fuerza del Mercado (**M**), naciones económicamente importantes de la región de acuerdo con el FEM (2017) se enfrentan a problemas macroeconómicos



internos, conforme se sofisticaba el tamaño del mercado, por lo cual los bancos centrales deben generar alternativas viables para el desarrollo de la economía y atraer la inversión, bajo la regulación de la inflación y el tipo de cambio, factores que son comunes para esta muestra.

A este punto se puede apreciar que Latinoamérica ha aprovechado el desarrollo de sus mercados internacionales apoyada por su situación geográfica, lo cual es un factor preferente para “La Empresa” pero debido a las diferencias económicas, diplomáticas y de desarrollo empresarial, las opciones de mejor nivel, resultan ponderadas en cuatro o seis opciones, siendo la media superior a nueve destinos.

Para profundizar en el desarrollo del entorno para la inversión, los riesgos promedios de Latinoamérica se han mantenido en un estado muy diversificado en cuanto a riesgo de inversión; naciones como Venezuela, Brasil o Argentina, no serían los destinos predilectos para los inversionistas si dependiera únicamente del riesgo, ya que es necesario identificar también que el nivel de ingresos sería preferente y que de acuerdo a la posibilidad de que “La Empresa” gestione un nivel de competencia superior a los problemas nacionales lograría consolidarse, mientras la fortaleza económica de sus relaciones y su productividad para las cadenas de suministro se mantengan.

Lamentablemente para Latinoamérica, el FEM (2017) revela que son diez los principales problemas con los que los empresarios deben lidiar para el correcto funcionamiento de sus negocios, teniendo dos vertientes importantes los administrativos y los sociales; mientras que los países altamente desarrollados, tienden a lidiar con problemas administrativos burocráticos como las regulaciones fiscales y las restricciones al trabajo, las naciones de Latinoamérica no tienen como prioridad estas situaciones porque la corrupción, la ineptitud burocrática o el crimen deterioran en mayor nivel de acuerdo a su percepción empírica.

En este punto del estudio es necesario identificar qué tan competitiva resulta “La Empresa” bajo la metodología aplicada, para posteriormente conocer en qué nivel de competitividad se puede posicionar, ya que en un escenario que en la relación $P/1-i^*S$, el denominador o bien la seguridad del mercado sea por mucho más amplia que



las capacidades propias de la compañía, esta no alcanzará un potencial a la altura del mercado debido a que no se ha potenciado de modo que al analizar los pilares de manera individual se percibe que “La Empresa” es una compañía latinoamericana líder a nivel mundial de la industria panificadora que ha gestionado las habilidades técnico-cognitivas de sus colaboradores y que productivamente han sido eficientes conforme al trabajo realizado, lo cual se puede constatar en un marco bursátil, el cual tras 10 años ha demostrado su solidez, aun así, para alcanzar un mejor nivel de desarrollo debe trabajar en conjunto con las empresas que participan en su cadena de suministro y fomentar aún más la capacidad innovadora para reducir conflictos con sus productos.

Lo anterior visualizándose en un enfoque matemático, obtener una media de competitividad de 67.28 resulta sorprendente, ciertamente el nivel utópico de 100 por ciento resultaría absolutamente factible, pero al conocer la gestión de “La Empresa” en los mercados internacionales, la presencia de sus productos al alcance de las masas y la revolución de la industria que ha generado a través de la dirección estratégica se percibe que es una compañía cuya productividad en escala supera la de muchos países latinoamericanos, argumento que lleva a analizar su beneficio por incursionar en los mercados definidos.

El valor de FP por su parte ha identificado que a diferencia de los países europeos y Estados Unidos, los países de Latinoamérica no logran posicionar a “La Empresa” por su presencia en el mundo, sino que a través de sus estrategias y visión la propia compañía se ha fortalecido para poder tener éxito en los negocios globales, mismo argumento que se comprueba al operar los demás factores de la metodología, la cual revela que el funcionamiento de “La Empresa” dentro de Latinoamérica ha sido mermado por condiciones ajenas a la institución, pero que por formar parte de la región es afectada, por lo que aprovechar los esfuerzos empresariales para posicionarse totalmente en Latinoamérica bajo condiciones estables, resultaría erróneo pues retrasaría el desarrollo de una empresa que tiene el potencial para funcionar en los Estados Unidos y desarrollarse plenamente en los mercados referentes de Alemania y Suiza, que por cierto de acuerdo a GB (2017) ha sido la estrategia de la última década de “La Empresa”, consolidarse en el mercado estadounidense e incursionar en las zonas de mayor competencia de Europa.



4.3 Comprobación de la hipótesis

De acuerdo a los resultados de la metodología, Latinoamérica como conglomerado comercial no es capaz de alcanzar un despliegue competitivo a través del desarrollo de su gestión empresarial condicionado por la situación macroeconómica. Derivado del análisis de productividad, el sub continente ha tenido dificultades claras para la adaptación de condiciones externas, así como para sostener el nivel de desarrollo en mercados internacionales competidos, en los que por medio de la globalización, las economías intercambian mercancías, tecnología, conocimiento y recursos, el problema sin embargo no radica esencialmente en la adaptación de las situaciones externas y condicionales, el 60 por ciento de la muestra no genera un buen nivel de efectividad derivado de su potencial individual, de modo que la posibilidad de expansión por mérito propio se limita a México, Panamá, Costa Rica y Chile.

En cuanto a la seguridad que tienen los mercados de Latinoamérica, se revela que tiene un nivel medianamente agradable, en el que una nación o una empresa con el potencial para expandirse en estos mercados, puede desarrollarse con menores problemas de acuerdo a los índices de seguridad cruzados con el riesgo país del EMBI, no obstante las situaciones que aquejan el funcionamiento de la economía tienden a ser variadas y potenciadas en cada uno de ellos, derivados de la estructura social la inestabilidad política y económica.

Pero en un punto esencial a analizar, México, Panamá, Costa Rica y Chile, son las únicas naciones, que si bien no tienen la capacidad suficiente para competir directamente con las grandes economías del mundo, han desarrollado estrategias macroeconómicas y diplomáticas que les permite seguir expandiéndose y fomentar el desarrollo empresarial, lo cual fue demostrado a través de “La Empresa”; que ciertamente la capacidad de desarrollo de esta se debe en gran parte a los esfuerzos corporativos internos, ya que considerar a Latinoamérica como la incubadora total del proyecto retrasaría el crecimiento, misma razón por la que se canalizaron las estrategias a mercados altamente competitivos como Estados Unidos, en donde se generó en 2016 la mayor parte de los ingresos.



Latinoamérica, según los datos oficiales del BM (2017) y FEM (2016) cuenta con características especiales, habilidad para la generación de cadenas productivas y sociedades dispuestas a colaborar en el desarrollo de sus naciones, pero mientras no exista un crecimiento paulatino en el que colaboren las industrias, las autoridades y la sociedad, la productividad será condicionada a la demanda de naciones con mejor situación de la cual sean partícipes.

4.4 Conclusiones

El desarrollo de la competitividad y de las capacidades económicas en cada uno de los países del mundo es variada, es esa posibilidad de combinaciones infinitas para determinar las estrategias que seguirá una nación para desarrollarse, el hecho de que cada una encuentre la industria sobre la cual especializarse para generar valor agregado contra los competidores es el primer paso, pero una opt de Imizacias capacidades, de la renovación de procesos y del incremento en la confianza de los inversionistas mejorará la probabilidad de cooperación internacional.

Para Latinoamérica, los factores de riesgo de mercado así como el joven desarrollo de la política en los países han generado obstáculos para el crecimiento, por ende, es necesario incrementar los niveles de conocimiento técnico especializado que fomente la participación de los colaboradores, mejorando así la industria, permitiendo la cooperación sincronizada con países especializados en los mismo sectores y como beneficio incrementar la cartera de socios comerciales especialistas en un determinado tipo de actividad.

De igual manera al pertenecer a un grupo o bloque comercial con prestigio, los niveles de confianza en los participantes incrementarán, ya sea en las compañías agregadas o en las naciones, lo que mejorará los índices financieros incrementando la liquidez y la capitalización a través del esfuerzo de mejora y sofisticación de las compañías de manera continua, contando con las herramientas, los recursos y la planeación necesaria para hacerlo, en este punto es necesario profundizar en la importancia de los instrumentos financieros y en la facilidad que se tengan en Latinoamérica para acceder a ellos y aprovechar de manera estratégica las viabilidades de cobertura y desarrollo ante perturbaciones en los mercados internacionales.



Además, las autoridades económicas como los bancos centrales y el fisco deben ser inteligentes en la formulación de reformas ya que se ha demostrado que el crecimiento de las industrias no siempre está obstaculizado por las fuerzas del mercado; a través del apoyo a la creación de negocios y la aplicación de políticas públicas coherentes con el nivel de desarrollo y objetivos alcanzables se puede generar mayor impacto en la competitividad interna, más que destellos de ingresos.

A través de este trabajo se ha enfatizado en la importancia de la cuota de mercado eficiente; aun cuando la competencia de las industrias pueda ser tan amplia que cada participante sea correspondido con una millonésima parte del mercado, la fortaleza de la industria será detonada por la sofisticación y la mejora continua del producto, servicio, o recurso que presente al mercado, mediante un modelo de negocios organizado y sofisticado se genera un valor superior al del resto de la competencia, el cual se enfoque a la conquista de los compradores por la utilidad de lo ofrecido y su remuneración mas no como una opción básica, que resulte sustituible, replicable y mejorable. Los empresarios deben transmitir entre sus colaboradores la ideología de mejorar en cada actividad realizada, en las cuales se identifiquen los puntos débiles de las empresas y se reviertan para generar una ventaja inédita, incentivando la sinergia de la colaboración y el compartir conocimiento, que mejore la productividad de la compañía y se refleje en el ambiente laboral de la empresa, reduciendo esfuerzos y expandiendo la cuota a mayores sectores.

Por ello es necesario el desarrollo y protección del nuevo conocimiento aplicable por medio de la innovación, de modo que se puedan solventar las recurrentes demandas del mercado en los bienes finales, así como la mejora de los procesos para ser más eficientes, con el fin de la correcta administración de los recursos y en una constante capitalización expandirse por los mercados.

¿Tiene Latinoamérica el nivel competitivo para competir en los mercados internacionales? De acuerdo a lo demostrado, aún queda mucho por hacer para considerar esa postura, sin embargo, la globalización, las alianzas y la constante dinámica de los mercados no dan pauta para aceptar pasivamente una condición, como se ha demostrado en los historiales del PIB, los países latinoamericanos han enfrentado épocas económicamente difíciles, situaciones de contingencia e



inestabilidad política y diplomática y aun así las naciones siguen sus líneas de trabajo, aportando quizá no en montos espectaculares como países que históricamente han dominado, pero la capacidad productiva para el despliegue vendrá dado por individuos que se atrevan a reinventar el modo de hacer negocios, mejorando los sistemas que han quedado obsoletos y desarrollar nuevos, convirtiéndolo: en una cultura en todos los espacios en que la población interactúa, de modo que conforme disminuyan las asperezas para generar una sociedad productiva y con principios de competitividad, los riesgos cualitativos del mercado disminuye, aumenta la confianza del inversor y se retribuye en una constante recapitalización.

Latinoamérica cuenta con aliados estratégicos alrededor del mundo, la aplicación de conocimiento para la productividad que se gestó en mercados relativamente nuevos permite el perfeccionamiento de las capacidades de las industrias, la renovación de modelos y la aplicación sobre los socios extranjeros, que en el caso de éxito puedan generar valor agregado industrial mejorando las carteras comerciales y añadiendo nuevos clientes a los que por medio de la expansión y la inversión interna de los empresarios se puedan suplir las demandas con calidad y desarrollo de innovación, por lo tanto: Latinoamérica no es competitiva, **aún**.



Fuentes de información

Literatura:

1. A. Sen, *Development as Freedom*, Nueva York, Alfred a. Knopf, 1999
2. Arellano, R. (2017). *Marketing: Enfoque América Latina*. 1st ed. México: Pearson.
3. Blanchard, O. and Pérez Enri, D. (2011). *Macaoeconomía. Aplicaciones para Latinoamérica*. 2nd ed. Buenos Aires: Pearson.
4. Cherem, S. (2017). *100 rebanadas de sabiduría empresarial*. 1st ed. Ciudad de México: Planeta.
5. Chopra, S., & Meindl, P. (2013). *Administración de la cadena de suministro*. Pearson educación.
6. CUNNINGHAM, W. (ed.) (1991): *Joseph Schumpeter, Critical Assessments*, volúmenes I, II, III, y IV, Routledge, Estados Unidos.
7. Francés, A. (2006). *Estrategia y planes para la empresa: con el cuadro de mando integral*. 1st ed. Naucalpan, México: Pearson Educación de México, p.83.
8. Hernández, L., & Muñoz, L. H. (2003). *Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional*. FC Editorial.
9. Johhanson, Robert H.; Bernanke, Ben S. (2007). *Principles of Macroeconomics* (3ra edición). Boston: McGraw-Hill/Irwin.
10. Krugman, Paul; Wells, Robin y Olney, Martha L. *Fundamentos de economía*, Editorial Reverté, 2008.
11. M. E Porter. *The Competitive Advantage of nations*, Nueva York, Free Press, 1990
12. Mankiw. N; (2015), *Macroeconomía, Versión para América Latina*, Distrito Federal, México: Cengage Learning.
13. Oppenheimer, A; (2015). *¡Crecer o morir! La esperanza de Latinoamérica y las cinco claves de la innovación*, Distrito Federal, México: Penguin Random House Grupo Editoroial, S.A de C.V
14. Pachón, Efraín (2002). *Economía y Política* (3ra edición). Quebecor; Grupo Editorial Norma
15. Porter, M.E. (1998). *Clusters and the New Economics of Competition*. *Harvard BusinessReview*, 76(6), 77-90.
16. Servitje, R. (2009). *Estrategia de éxito empresarial*. 2nd ed. Naucalpan de Juarez, Estado de México: Pearson Education.
17. Siliceo, A. (2004). *Capacitación y desarrollo de personal*. 1st ed. México D.F: Editorial Limusa, p.95.



18. Vargas, Gustavo (2006). Introducción a la teoría económica un enfoque latinoamericano,(2da edición). Naucalpan: Pearson.
19. W.L. Hill, Charles; (2015). Negocios Internacionales. Compitiendo en los mercados globales, Distrito Federal, México: Mc Graw Hill.

Artículos:

1. Alfaro, A. C., & Santos, R. A. (2015). El análisis técnico y fundamental en un contexto de globalización: Bancolombia. *Aglala*, 6(1), 1-37.
2. Botero Pinzón Luz.(2014) Internacionalización y competitividad, Julio-Diciembre.
3. Bougrine, H. (2001). Competitividad y comercio exterior. *Comercio Exterior*, 51(9), 767-771.
4. Carmagnani, M. (2016). El otro occidente: América Latina desde la invasión europea hasta la globalización. Fondo de Cultura Económica.
5. CORREA ESPINAL, ALEXANDER., & GÓMEZ MONTOYA, R. A. (2009). Tecnologías de la información en la cadena de suministro. *Dyna*, 76(157), 37-48.
6. D'Elia, V. V. (2009). El sujeto económico y la racionalidad en Adam Smith. *Revista de Economía Institucional*, 11(21), 37-43.
7. De Muñoz, M. E. G. Reflexiones sobre el subdesarrollo latinoamericano y su expresión territorial. *Espacio y Desarrollo*, (3), 127-142.
8. Díaz Mata, A. (2008). Algunas consideraciones sobre el uso de técnicas fractales en el análisis del mercado accionario bursátil mexicano. *Contaduría y administración*, (224), 35-57.
9. Díaz, R. (2010). Inflación: definición, causas y efectos. UNSE
10. Frenkel, R. (2003). Globalización y crisis financieras en América Latina. *Revista CEPAL*, 2788(1), pp.41-54.
11. Guillén, A. (2004). Deflación y mercados financieros. *Contemporary Financial Economy*, 2.
12. Martinez-Fernandez, C. (2004). La capacidad innovadora de las redes de desarrollo regional: el valor añadido de la colaboración, la competitividad y la difusión del conocimiento (Co-operation, competition and knowledge in contemporary territorial development: factors driving innovation in clusters and development networks). *Información comercial española*.



13. Pat Fernández, V., Caamal Cauich, I. and Ávila Dorantes, J. (2009). Análisis de los niveles y enfoques de la competitividad. Textual análisis del medio rural latinoamericano, 53(1), p.71.
14. Pérez, C. (2010). Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales. Revista Cepal.
15. Pino-Pinochet, Patricio; Ponce-Donoso, Mauricio; Avilés-Palacios, Carmen; Vallejos-Barra, Óscar; (2015). MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN UNA INDUSTRIA MADERERA USANDO INCENTIVO
16. Posada, C. E., & Arango, L. E. (2000). ¿Podemos sostener la deuda pública?. Urosario
17. Rodríguez Benavides, Domingo; Mora Gutiérrez, Román; Martínez García, Miguel Ángel; (2016). ¿Ha sido estable el crecimiento en América Latina?. Revista Mexicana de Economía y Finanzas. Nueva Época / Mexican Journal of Economics and Finance, Octubre-Diciembre, 1-21.
18. Salas Couce, Carola; (2014). La inversión extranjera directa en la crisis. Economía y Desarrollo, Enero-Junio, 85-93.
19. Salazar Estrada, J. G., Guerrero Pupo, J. C., Machado Rodríguez, Y. B., & Cañedo Andalia, R. (2009). Clima y cultura organizacional: dos componentes esenciales en la productividad laboral. Acimed, 20(4), 67-75.
20. Sobrino, Luis Jaime; (2002). Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México. Estudios Demográficos y Urbanos, mayo-agosto, 311-361.
21. Torrecilla, O. D. (2005). Clima organizacional y su relación con la productividad laboral. Documento de Cátedra. Facultad deficiencias Políticas y sociales. UNC En <http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento/introduccion-al-clima-organizacional.htm>.
22. Tünnermann, C. (2007). América Latina: identidad y diversidad cultural. El aporte de las universidades al proceso integracionista. Polis Revista Latinoamericana, 18(1).



Datos Oficiales:

1. Bancomundial.org. (2017). Ecuador: panorama general. [online] Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview> [Consultado 3 Agosto 2017].
2. Banco Central del Ecuador. (2017). Tasas de interés. [online] Disponible en: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/148-tasas-de-inter%C3%A9s> [Consultado el 29 de Oct. 2017].
3. Data.worldbank.org. (2017). Cuba | Data. [online] Disponible en: <http://data.worldbank.org/country/cuba> [Consultado 2 Agosto 2017].
4. Data.worldbank.org. (2017). GDP (current US\$) | Data. [online] Disponible en: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> [Consultado el 26 de Octubre de 2017].
5. Data.worldbank.org. (2017). GDP growth (annual %) | Data. [online] Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> [Accessed 2 Nov. 2017].
6. Datos.bancomundial.org. (2017). Esperanza de vida al nacer, total (años) | Data. [online] Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.DYN.LE00.IN> [Consultado 4 de Octubre de 2017]
7. Foro Económico Mundial. (2016). *The Global Copetitivness Report 2016-2017* (1). Recuperado de <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>
8. Foro Económico Mundial. (2017). *The Global Copetitivness Report 2016-2017* (1). Recuperado de <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018-1>
9. Food and Agriculture Organization (2017), Electronic files and web site. [online] Ssf.gob.sv. Disponible en <https://www.ibisworld.com/industry-trends/global-industry-reports/manufacturing/bakery-goods-manufacturing.html>
10. Franco, C. (2017). Superintendencia del Sistema Financiero - Home. [online] Ssf.gob.sv. Disponible en: <http://www.ssf.gob.sv/index.php/> [Accessed 29 Oct. 2017].
11. GRUPO BIMBO. (2016). Informe Anual Integrado 2016. Recuperado de http://www.grupobimbo.com/informe/pdf/bimbo_informeAnual-2016.pdf
12. IBISWorld Global Bakery Goods Manufacturing Report, agosto 2016



13. International Labour Organization, ILOSTAT database. Data retrieved in March 2017.
14. Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares. Diario Oficial de la Federación, Distrito Federal, México, 5 de julio de 2010.
15. Ptdb.wto.org. (2017). WTO | Preferential Trade Arrangements. [online] Disponible en: <http://ptadb.wto.org/SearchByCountry.aspx> [Consultado 29 Agosto 2017].
16. UNISDR, 2009-2011 Progress Reports, <http://www.preventionweb.net/english/hyogo>.
17. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files.
18. World Trade Organization, and World Bank GDP estimates.
19. Worldbank.org. (2017). Argentina Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/argentina/overview> [Consultado 29 Jul. 2017].
20. Worldbank.org. (2017). Bolivia Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/bolivia/overview#1> [Consultado 29 Jul. 2017].
21. Worldbank.org. (2017). Brazil Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/brazil/overview#1> [Consultado 1 Agosto 2017].
22. Worldbank.org. (2017). Chile Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/chile/overview> [Consultado 1 Agosto 2017].
23. Worldbank.org. (2017). Colombia Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/colombia/overview#1> [Consultado 1 Agosto 2017].
24. Worldbank.org. (2017). Costa Rica Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/costarica/overview> [Consultado 2 Agosto 2017].
25. Worldbank.org. (2017). Dominican Republic Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/dominicanrepublic/overview> [Consultado 5 Agosto 2017].
26. Worldbank.org. (2017). El Salvador Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/elsalvador/overview> [Consultado 3 Agosto 2017].



27. Worldbank.org. (2017). Guatemala Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/guatemala/overview> [Consultado 3 Agosto 2017].
28. Worldbank.org. (2017). Haiti Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/haiti/overview> [Consultado 3 Agosto 2017].
29. Worldbank.org. (2017). Honduras Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/honduras/overview> [Consultado 3 Agosto 2017].
30. Worldbank.org. (2017). Mexico Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/mexico/overview> [Consultado 4 Agosto 2017].
31. Worldbank.org. (2017). Nicaragua Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/nicaragua/overview#2> [Consultado 4 Agosto 2017].
32. Worldbank.org. (2017). Panama Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/panama/overview> [Consultado 5 Agosto 2017].
33. Worldbank.org. (2017). Paraguay Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/paraguay/overview> [Consultado 5 Agosto 2017].
34. Worldbank.org. (2017). Peru Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/peru/overview> [Consultado 5 Agosto 2017].
35. Worldbank.org. (2017). Uruguay Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/uruguay/overview> [Consultado 5 Agosto 2017].
36. Worldbank.org. (2017). Venezuela Overview. [online] Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/country/venezuela/overview> [Consultado 5 Agosto 2017].
37. Wto.org. (2017). OMC | Argentina - Informacion por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/argentina_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
38. Wto.org. (2017). OMC | Brasil - Informacion por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/brazil_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].



39. Wto.org. (2017). OMC | Chile - Informacion por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/chile_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
40. Wto.org. (2017). OMC | Colombia - Informacion por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/colombia_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
41. Wto.org. (2017). OMC | Costa Rica - Informacion por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/costa_rica_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
42. Wto.org. (2017). OMC | Ecuador - Informaci?n por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/ecuador_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
43. Wto.org. (2017). OMC | EL Salvador - Informaci?n por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/el_salvador_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
44. Wto.org. (2017). OMC | Estado Plurinacional de Bolivia - Informacion por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/bolivia_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
45. Wto.org. (2017). OMC | Guatemala - Informaci?n por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/guatemala_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
46. Wto.org. (2017). OMC | Hait? - Informaci?n por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/haiti_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
47. Wto.org. (2017). OMC | Honduras - Informaci?n por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/honduras_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
48. Wto.org. (2017). OMC | M?xico - Informaci?n por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/mexico_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].



49. Wto.org. (2017). OMC | Nicaragua - Información por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/nicaragua_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
50. Wto.org. (2017). OMC | Panamá - Información por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/panama_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
51. Wto.org. (2017). OMC | Paraguay - Información por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/paraguay_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
52. Wto.org. (2017). OMC | Perú - Información por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/peru_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
53. Wto.org. (2017). OMC | República Bolivariana de Venezuela - Información por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/venezuela_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
54. Wto.org. (2017). OMC | República Dominicana - Información por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/dominican_republic_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
55. Wto.org. (2017). OMC | Uruguay - Información por Miembro. [online] Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/uruguay_s.htm [Consultado 25 Agosto 2017].
56. Wto.org. (2017). WTO | Participation in Regional Trade Agreements - map. [online] Disponible en: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm [Consultado el 29 Agosto 2017].

Recursos Electrónicos

1. Bancomundial.org. (2017). América Latina y el Caribe : panorama general. [online] Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/region/lac/overview#2> [Consultado 4 Sep. 2017].
2. Banrepcultural.org. (2017). EL ENFOQUE DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA | banrepcultural.org. [online] Retomado de :



- <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/248.htm>
[Consultado el 19 de Jul. 2017].
3. BBC Mundo. (2017). ¿Es posible realmente controlar el clima?. [online] Available at:
http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/05/140507_vert_fut_como_manipular_el_clima_np [Accessed 25 Oct. 2017].
 4. Celis, F. (2017). Salir de compras, la clave de Bimbo para crecer. [Blog] Forbes México. Available at: <https://www.forbes.com.mx/salir-de-compras-la-clave-de-bimbo-para-crecer/> [Accessed 2 Oct. 2017].
 5. Dle.rae.es. (2017) Meritocracia – Definición. Available at: <http://dle.rae.es/?id=P0p9gVr> [Accessed 23 Oct. 2017].
 6. EIPais (2015). Desaceleración en América Latina será permanente si no hay reformas: Banco Mundial. [online] [elpais.com.co](http://www.elpais.com.co). Available at: <http://www.elpais.com.co/economia/desaceleracion-en-america-latina-sera-permanente-si-no-hay-reformas-banco-mundial.html> [Accessed 2 Nov. 2017].
 7. Grupo Bimbo. (2017). Grupo Bimbo | Línea de tiempo 2017. [online] Disponible en: <http://www.grupobimbo.com/es/grupo-bimbo/herencia/linea-de-tiempo.html> [Consultado 5 Jun. 2017].
 8. Ibisworld.com. (2017). Fresh Bread & Bakery Goods Wholesaling Market Research | IBISWorld. [online] Available at: <https://www.ibisworld.com/industry-trends/specialized-market-research-reports/consumer-goods-services/food-beverage-stores/fresh-bread-bakery-goods-wholesaling.html> [Accessed 3 Oct. 2017].
 9. IEDGE. (2017). IEDGE – Cómo se calcula el riesgo país. [online] Available at: <https://www.iedge.eu/aurelio-garcia-como-se-calcula-el-riesgo-pais> [Accessed 27 Oct. 2017].
 10. Grupo Bimbo. (2017). Línea de tiempo 2017. [online] Available at: <http://www.grupobimbo.com/es/grupo-bimbo/herencia/linea-de-tiempo.html> [Accessed 4 Nov. 2017].
 11. [Nutriciongrupobimbo.com](http://www.nutriciongrupobimbo.com). (2017). Nuestras marcas | Nutrición Grupo Bimbo. [online] Disponible en: <http://www.nutriciongrupobimbo.com/mexico/nuestras-marcas/> [Consultado 5 Jun. 2017].



12. Ronderos, C. (2010). Inversión extranjera y competitividad. Universia, [online] 4(2). Disponible en: <https://gcg.universia.net/article/view/385> [Consultado 31 Agosto 2017].
13. Tiempo, C. (2017). Sismo en México, uno de los más duros en la historia de Latinoamérica. [online] El Tiempo. Available at: <http://www.eltiempo.com/mundo/latinoamerica/mexico-y-los-terremotos-mas-fuertes-de-latinoamerica-132380> [Accessed 5 Nov. 2017].
14. Un.org. (2017). Todo lo que siempre has querido saber sobre las Naciones Unidas. [online] Available at: <http://www.un.org/es/aboutun/booklet/globalization.shtml> [Accessed 26 Oct. 2017].
15. World Bank. (2017). Latinoamérica ya no mira con envidia a Asia. [online] Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2014/04/11/latinoamerica-ya-no-mira-con-envidia-a-asia> [Consultado 4 Sep. 2017].