



## Latinoamericanos: ¿Emprendedores competitivos?

ÁREA: 6  
TIPO: Aplicación

*Latin Americans: Competitive entrepreneurs?  
Latino-americanos: Empreendedores competitivos?*

AUTOR

**Rebeca Vidal**

Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA).

rebeca.vidal@iesa.edu.ve

1. Autor de contacto:  
Avenida IESA, Edificio IESA, San Bernardino, Caracas 1010, Venezuela.

*El artículo revisa la relación entre indicadores de la iniciativa empresarial (derivados del Global Entrepreneurship Monitor) y del entorno institucional para hacer negocios (derivados del World Economic Forum) para establecer tendencias sobre el potencial incremento de los niveles de competitividad en la región latinoamericana.*

*Ante la evidencia de elevados niveles de iniciativa empresarial en la región, y la escasa sostenibilidad de los negocios en el tiempo, se analizan los principales retos que los países latinoamericanos enfrentan para lograr mayores niveles de competitividad en sus matrices empresariales.*

*Entre los principales retos destacan la necesidad de disminuir los costos derivados del crimen y la violencia, de incrementar la independencia judicial y la eficiencia del marco legal, así como realizar esfuerzos desde adentro de las empresas para incrementar el valor agregado de los procesos productivos y desarrollar ventajas competitivas independientes de la extracción de recursos naturales.*

*This article looks at the relationship between business initiative data (derived from the Global Entrepreneurship Monitor) and the institutional setting for business (derived from the World Economic Forum) in order to identify trends on the potential increase in competitiveness in the Latin American region.*

*Given the obvious high levels of business initiatives in the region, and the low level of sustainability of these businesses over time, the article examines the main challenges faced by Latin American countries in order to achieve greater competitiveness in their business patterns.*

*These key challenges include the need to lower costs resulting from crime and violence; to increase legal independence and the efficiency of legal frameworks, and to make concerted efforts from within businesses to increase the added value of productive processes and to develop competitive advantages not dependent on the extraction of natural resources.*

*O artigo revê a relação entre indicadores da iniciativa empresarial (derivados do Global Entrepreneurship Monitor) e do contexto institucional para fazer negócios (derivados do World Economic Forum) para estabelecer tendências sobre o potencial aumento dos níveis de competitividade na região latino-americana.*

*Perante a evidência de elevados níveis de iniciativa empresarial na região, e a reduzida sustentabilidade dos negócios no tempo, são analisados os principais desafios que os países latino-americanos enfrentam para conseguir maiores níveis de competitividade nas suas matrizes empresariais.*

*Entre os principais desafios destaca-se a necessidade de reduzir os custos derivados do crime e da violência, de aumentar a independência judicial e a eficiência do quadro legal, assim como realizar esforços a partir de dentro das empresas para aumentar o valor acrescentado dos processos produtivos e desenvolver vantagens competitivas independentes da extração de recursos naturais.*

DOI  
10.3232/  
GCG.2008.  
V2.N2.08

América Latina es una región de emprendedores. El Monitor Global de la Iniciativa Empresarial (GEM, por sus siglas en inglés)<sup>1</sup>, estudio internacional que mide y evalúa la actividad emprendedora de los países, muestra que las 8 naciones latinoamericanas participantes en la investigación (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela) cuentan en promedio con 17,29 por cada 100 adultos en proceso de crear una empresa o con una de reciente creación.

Estos indicadores de actividad emprendedora incluyen el porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que, para el momento de la medición, se considera en la categoría de empresario naciente, es decir, que participa activamente en la creación un negocio en el cual será propietario, o copropietario. Estos empresarios nacientes no han recibido sueldos, salarios, o cualquier otro tipo de beneficios por más de 3 meses. Asimismo, el indicador de actividad emprendedora incluye al porcentaje de la población entre 18 y 64 años que, para el momento de la medición, se ubica en la categoría de propietarios -administradores de un nuevo negocio, es decir, individuos que tienen y manejan un negocio en funcionamiento que ha pagado sueldos, salarios, o cualquier otro tipo de beneficio a los propietarios por más de tres, pero no más de 42 meses.

Por otra parte, el estudio permite medir la magnitud de propietarios establecidos que se presenta en cada país. En las naciones de América Latina hay, en promedio, 9,37 propietarios de empresas establecidas, que han logrado superar la difícil barrera de los tres años y medio de antigüedad, es decir, que han rendido beneficios a sus propietarios por más de 42 meses, por cada 100 adultos.

Ambos indicadores se ubican por encima del promedio mundial. En cuanto a las nuevas iniciativas empresariales, el promedio global se ubica en 9,07%, de manera que Latinoamérica prácticamente duplica la medida usual. Mientras tanto, el promedio mundial del índice de propietarios de empresas establecidas alcanza 6,59%, colocando a Latinoamérica por encima de la media, pero por una proporción inferior al caso anterior.

En el gráfico 1 se observan los resultados del GEM para todos los países participantes, en cuanto al índice de actividad emprendedora temprana (TEA, por sus siglas en inglés), y el índice de empresarios establecidos. La obtención de estos resultados se basa en encuestas realizadas a muestras representativas de la población adulta de cada uno de los países que participan en el estudio.

(Ver en página siguiente Gráfico 1)

PALABRAS CLAVE

**Iniciativa empresarial, Competitividad, América Latina**

---

KEY WORDS

Entrepreneurship, Competitiveness, Latin America

---

PALAVRAS-CHAVE

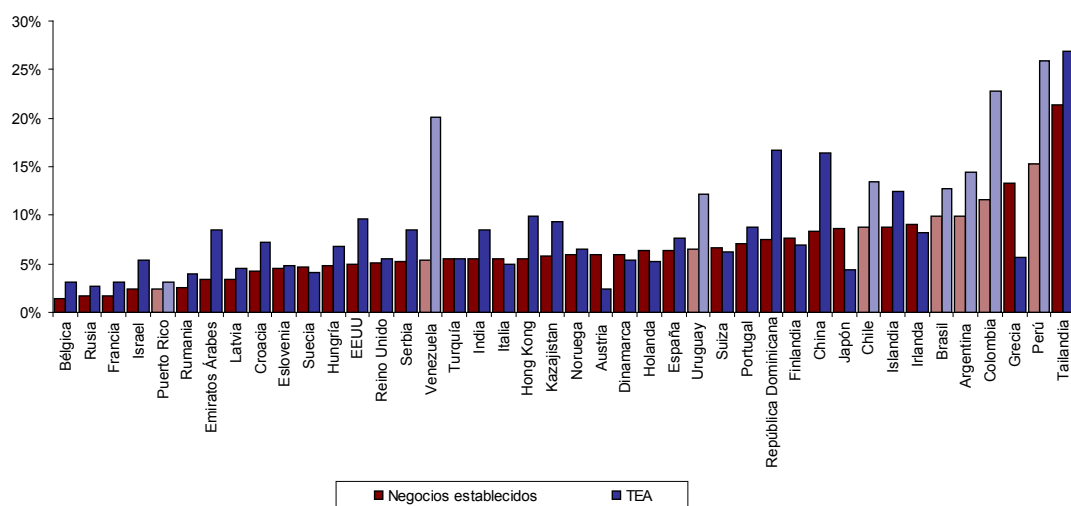
Empreendedores, Competitividade, América Latina

CÓDIGOS JEL

**M130; O540**

1. Bosma, N., Jones, K., Autio, E. y Levie, J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report. Babson College, London Business School y Global Entrepreneurship Research Consortium.

Gráfico 1: Comparación entre los niveles de actividad emprendedora temprana y de negocios establecidos



Es así como, en nuestra región, muchos emprenden nuevos negocios pero muy pocos logran mantenerse en el tiempo de manera exitosa. De hecho, en todos los países latinoamericanos de la muestra la proporción de emprendedores supera la de empresarios establecidos. Mientras tanto, en países como Japón, Grecia, Irlanda, Finlandia, Holanda, Dinamarca, Austria y Suecia, los empresarios establecidos superan a los emprendedores. En estos casos, es posible inferir que las probabilidades de permanencia en el tiempo de las empresas creadas son superiores.

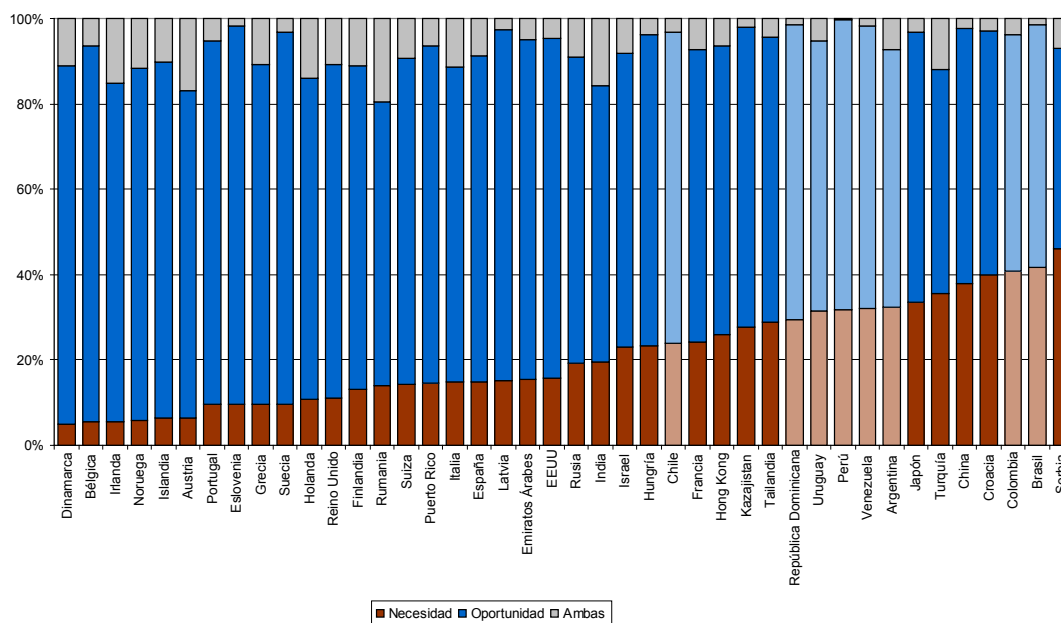
Diversos elementos pueden estar causando esta situación en Latinoamérica. Desde el punto de vista del emprendedor, la formación empresarial puede ser inadecuada o insuficiente, de manera que los esfuerzos por adquirir los conocimientos y herramientas gerenciales que se adapten a los retos que implica la creación y gerencia de una empresa puede ser un modo de contribuir con el mejoramiento de la probabilidad de éxito en la carrera emprendedora.

Desde el punto de vista del entorno, las políticas y regulaciones pueden afectar la actividad empresarial, de modo que una estrategia de apoyo al fortalecimiento empresarial desde el sector público puede favorecer la sostenibilidad de las empresas latinoamericanas.

Otro elemento cuyo análisis resulta relevante para entender el proceso de la creación de empresas en América Latina tiene que ver con las motivaciones que impulsan a los emprendedores a tomar la decisión de llevar adelante un negocio propio. Estas motivaciones pueden originarse en la persecución sistemática y aprovechamiento de oportunidades de negocios, y en ese caso, se dice que la motivación es la oportunidad. Por otra parte, si la motivación se deriva de la necesidad de mejorar los niveles de ingresos personales y familiares, se dice que la motivación es la necesidad.

En este sentido, otra de las evidencias derivadas del GEM es que en América Latina la motivación por necesidad es más elevada que en las otras regiones del globo, tal como puede observarse en el gráfico 2.

Gráfico 2: Comparación entre los niveles de motivación emprendedora por oportunidad y por necesidad



La decisión de emprender responde a una motivación personal, aunque las condiciones del entorno pueden ser determinantes. Por ejemplo, el entorno de un país puede ofrecer mayores oportunidades, en primer lugar, si cuenta con un mercado interesante para la generación de nuevas ofertas de productos y servicios, y si las regulaciones favorecen la creación y el desarrollo de nuevos negocios. Si estas situaciones no están presentes, entonces los individuos tendrán menos incentivos para perseguir oportunidades en el mercado, pues las mismas quizá no son tan evidentes. De esta manera, en las naciones en las cuales las oportunidades no son tan evidentes, la proporción de emprendedores motivados por esta vía tenderá a ser inferior.

En segundo término, los países pueden también producir mayores o menores niveles de necesidad. Por ejemplo, aquellos países en los cuales las organizaciones existentes ofrecen empleos suficientes y bien remunerados, como para satisfacer las expectativas de desarrollo profesional de la población, ofrecen condiciones laborales óptimas para la satisfacción de las necesidades de la población por la vía del empleo formal. Mientras tanto, aquellas economías en las cuales la capacidad de generar empleo formal productivo y bien remunerado es limitada, ofrecerán mayores incentivos para que los individuos persigan otras alternativas de trabajo que les permitan satisfacer las necesidades de manutención de sus familias. En tales casos, la decisión de emprender con base en una motivación por necesidad será superior.

En tal sentido, es posible inferir que la región de Latinoamérica ofrece limitadas evidencias de oportunidades de negocio, niveles de necesidad que no pueden ser satisfechos por la vía del empleo generado por empresas establecidas, o bien una combinación de ambas situaciones.

De hecho, de los datos suministrados por el GEM se deriva que, en el promedio global, existen 0,84 empresarios establecidos, es decir, que han logrado mantener sus negocios productivamente por más de tres años y medio, por cada emprendedor. Mientras tanto, en América Latina el promedio es de 0,56 empresarios establecidos por cada emprendedor. Esto demuestra que a pesar de contar con una alta actividad emprendedora, la región latinoamericana tiene dificultades para que las empresas se mantengan en el tiempo siendo productivas y competitivas.

Este análisis ofrece una primera aproximación a las características del entorno para crear y desarrollar empresas, y las implicaciones que el mismo tiene sobre la motivación para emprender.

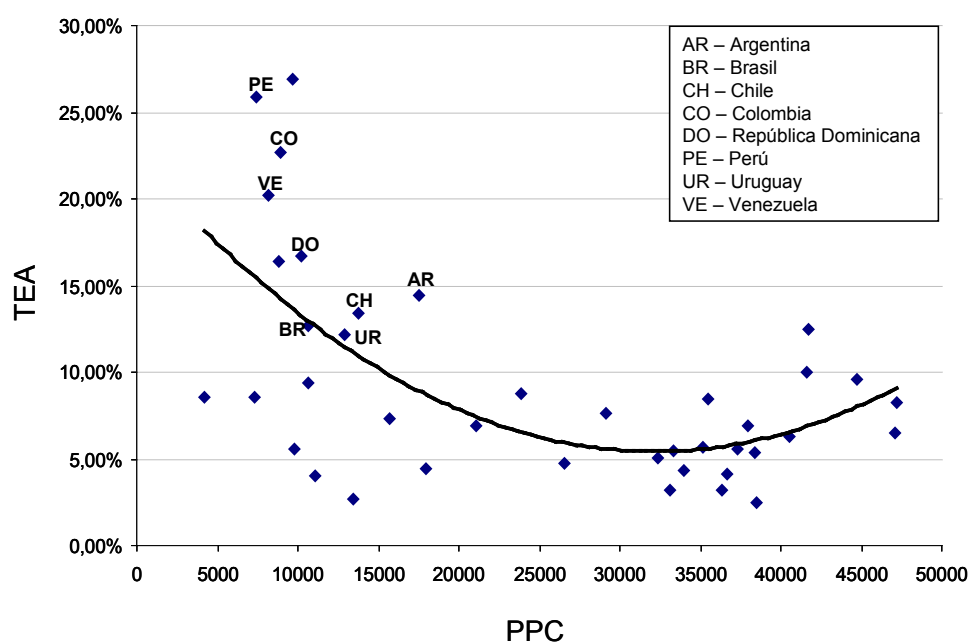
En esta línea de ideas, el gráfico 3 ofrece información adicional sobre las incidencias del entorno sobre la actividad emprendedora. Este gráfico muestra la relación existente entre la actividad emprendedora temprana, medida a través del TEA en el eje vertical, y el nivel de riqueza del país, medido a través del indicador de Paridad del Poder de Compra (PPP, por sus siglas en inglés) en el eje horizontal.

Como es posible observar en el gráfico 3, la relación entre la actividad emprendedora y el nivel de riqueza de los países asume una forma de “U”, de manera que los países con menor desarrollo económico presentan los más elevados niveles de iniciativa empresarial, mientras los de ingresos medios tienen una relativamente baja presencia de emprendedores en sus sociedades y los de mayores ingresos tienen un nivel medio de iniciativa empresarial.

Una interpretación de este fenómeno, el cual se ha mantenido consistente desde que se iniciaron las mediciones del GEM en 1999<sup>2</sup>, apunta a que en las economías con menores niveles de desarrollo, la necesidad de incrementar los ingresos de las familias y las limitadas opciones de empleo formal bien remunerado motivan la creación de nuevas empresas como alternativa para el sustento.

(Ver en página siguiente Gráfico 3)

2. Bosma, N., Jones, K., Autio, E. y Levie, J. (2008): *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report*. Babson College, London Business School y Global Entrepreneurship Research Consortium.

Gráfico 3: Relación entre la actividad emprendedora y el nivel de riqueza de los países<sup>3</sup>

Por su parte, los países con ingresos medios cuentan con robustas clases medias que pueden cubrir sus necesidades por medio de empleos formales, sin necesidades sociales tan elevadas como las que presenta el grupo anterior, ni excedentes de ingreso que puedan apalancar la exploración de nuevos negocios como vía para elevar los ingresos. De esta manera, la motivación para emprender nuevas empresas es la más baja en comparación con los otros dos grupos.

Finalmente, los países con mayores ingresos económicos cuentan con entornos amigables a la inversión y elementos que permiten la adopción de riesgos empresariales en una medida más elevada que en el caso de los países de ingresos medios o bajos. Además, en estas economías relativamente más desarrolladas, una mayor proporción de ciudadanos los ciudadanos puede contar con excedentes monetarios, una vez cubiertas las necesidades de sustento, que pueden destinarse al ahorro o a la inversión en nuevos proyectos que incrementen los ingresos de las familias.

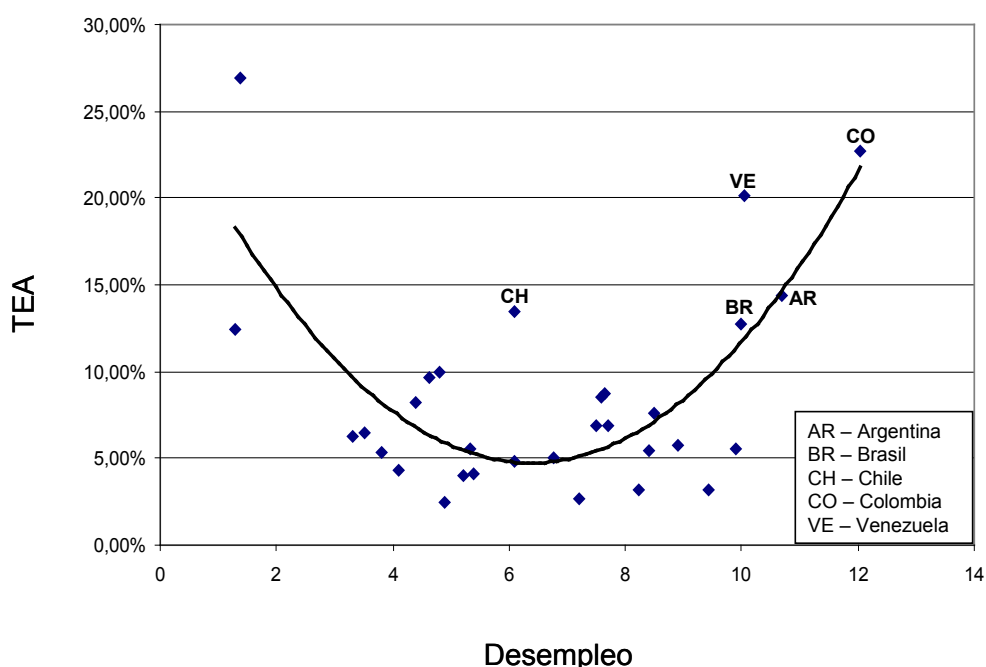
Es por eso que en este último grupo de países las condiciones están dadas para un relativo incremento de la actividad emprendedora, en comparación con los países de ingresos medios, aunque los países de menores ingresos se mantienen en posición de liderazgo en cuanto a iniciativa empresarial.

<sup>3</sup> Los datos del TEA provienen de: Bosma, N., Jones, K., Autio, E. y Levie, J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report. Babson College, London Business School y Global Entrepreneurship Research Consortium. Los datos de PPC provienen de: [www.imf.org](http://www.imf.org).

En este contexto, ocurre además que los retos de la competitividad global son difíciles de afrontar por los numerosos emprendedores latinoamericanos, quienes no logran mantener operativas sus empresas por tiempo prolongado.

Otro elemento que permite identificar los incentivos que ofrece el entorno a la actividad emprendedora es el mercado de trabajo. En el gráfico 4 se ofrece una comparación entre la actividad emprendedora y la tasa de desempleo de los países.

Gráfico 4: Relación entre la actividad emprendedora y el nivel de desempleo de los países<sup>4</sup>



En este caso la relación en forma de “U” es mucho más marcada que en casos anteriores. Quiere decir que los elevados niveles de iniciativa empresarial son frecuentes en economías en las cuales el desempleo es muy elevado o muy bajo, dejando la baja iniciativa empresarial para sociedades en las cuales el desempleo es moderado.

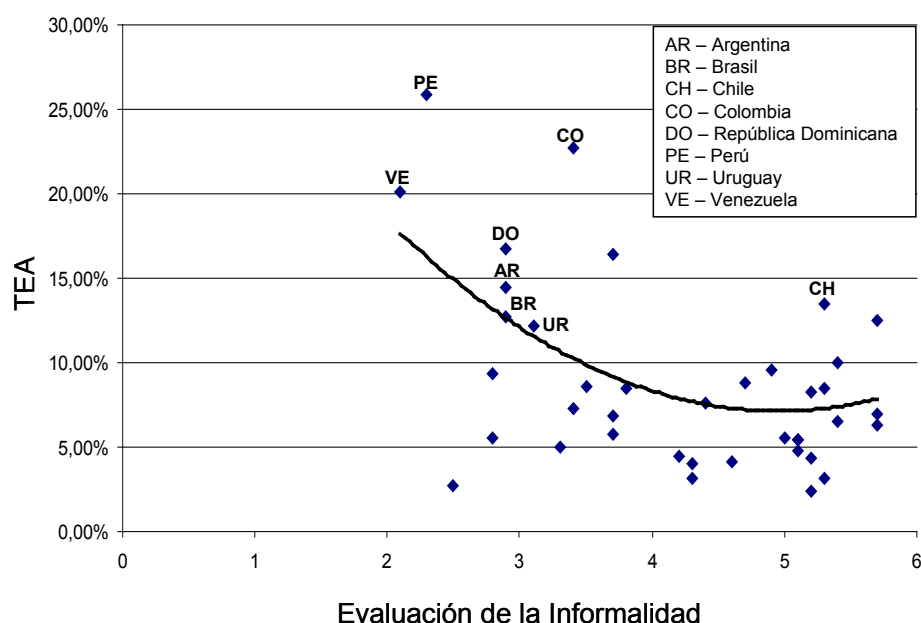
A excepción de Chile, los países latinoamericanos destacan por sus elevados niveles de desempleo en comparación con el resto de los países que conforman la muestra. En este caso el número de países se redujo en comparación con comparaciones anteriores debido a que los datos sobre desempleo arrojados por el Institute for Management Development incluyen un número inferior de observaciones, reduciendo la muestra de América Latina a cinco países.

Cabe destacar que las cifras arrojadas por el GEM sobre iniciativa empresarial no distinguen

4. Los datos del TEA provienen de: Bosma, N., Jones, K., Autio, E. y Levie, J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report. Babson College, London Business School y Global Entrepreneurship Research Consortium. Los datos del desempleo provienen de: IMD (2007): World Competitiveness Yearbook 2007. Institute for Management Development.

entre los nuevos negocios creados en el sector formal e informal, de manera que los elevados niveles que caracterizan a Latinoamérica como una región altamente emprendedora incorporan ambos sectores de la economía. Una comparación en este sentido se ofrece en el gráfico 5.

Gráfico 5: Relación entre la actividad emprendedora y la evaluación sobre la informalidad presente en los países



En este caso, la evaluación sobre la informalidad se refiere a la percepción de una muestra de empresarios, inversionistas y expertos en materia de competitividad de cada país de la muestra. Las evaluaciones se realizan en una escala del 1 al 7, donde 1 indica una mayor proporción de informalidad en el mercado de trabajo y 7 corresponde a una menor presencia de iniciativas informales dentro de la economía.

La forma de “U” observada en comparaciones anteriores se repite esta vez, marcando una tendencia decreciente según la cual los más escasos niveles de informalidad de los países coinciden con las tasas más bajas de iniciativa empresarial. En el caso latinoamericano, nuevamente a excepción de Chile, la muestra de países se caracteriza por elevados niveles de población dedicada a actividades dentro del sector no formal de la economía.

En tal sentido, el GEM ofrece también algunas pistas a través de una consulta realizada a expertos de los países sobre temas vinculados con el entorno para emprender. Los resultados de esa consulta apuntan a que existen importantes retos en la provisión de herra-

5. Los datos del TEA provienen de: Bosma, N., Jones, K., Autio, E. y Levie, J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report. Babson College, London Business School y Global Entrepreneurship Research Consortium. Los datos de la evaluación de la informalidad provienen de: López-Claros, A., Porter, M., Sala, X. y Schwab, K. (2007): The Global Competitiveness Report 2006-2007. World Economic Forum.



mientas gerenciales y conocimientos destinados a los emprendedores, lo cual involucra al sector educativo. De igual manera, los expertos consultados en el estudio consideran que las políticas y regulaciones sobre temas como permisos y otros trámites administrativos requeridos para el registro de empresas, la protección de la propiedad intelectual y el mejoramiento del acceso a microcréditos tienen grandes oportunidades de mejora en los países de la región.

El World Economic Forum (WEF), por su parte, anualmente realiza seguimiento a diferentes indicadores que configuran el entorno para favorecer la competitividad de los países, así como la capacidad intrínseca de las empresas para desarrollar ventajas competitivas.

El estudio global del WEF arroja dos indicadores: el de competitividad en los negocios y el de competitividad para el crecimiento (GCI, por sus siglas en inglés). Este último indicador se integra por una serie de variables asociadas con el entorno para hacer negocios. Los indicadores arrojados por el estudio del WEF provienen de encuestas realizadas a muestras representativas de empresarios localizados en los países analizados y expertos en materia de competitividad. En el gráfico 6 se muestra la composición de los indicadores emitidos por el WEF.

Gráfico 6: Composición de los indicadores del WEF



Los niveles de competitividad de los países guardan también una relación particular con la iniciativa empresarial. Como se observa en el gráfico 7, los países con mayores niveles de competitividad presentan niveles inferiores de actividad emprendedora que aquellos cuyo índice de competitividad es menor.

Este comportamiento se asemeja a la curva en forma de “U” que se forma al comparar la actividad emprendedora con otras variables analizadas con anterioridad, aunque en este caso la variación es más leve. En efecto, de acuerdo con Amorós y Cristi (2008), la forma de “U” se hace más clara en la medida en que se agregan varios años al análisis. El estudio de estos autores incluye data desde el año 2000 hasta el año 2006, y sus resultados acentúan la tendencia mencionada.

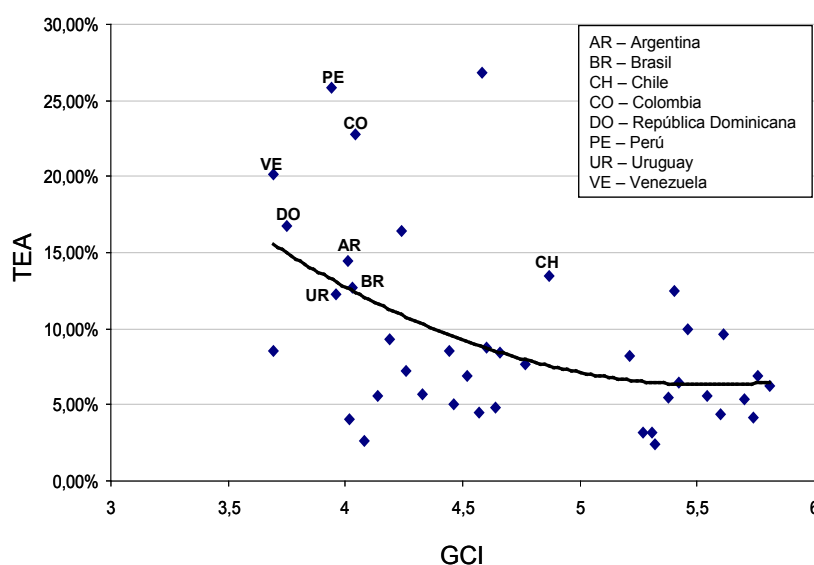
6. Amorós, J.E. y Cristi, O. (2008): Entrepreneurship and competitiveness development: A longitudinal analysis of Latin American countries. *International Entrepreneurship and Management Journal*.

Inicialmente, esta realidad puede parecer enfrentar a la lógica de un análisis intuitivo, pues es posible suponer que los países más competitivos ofrecen entornos y condiciones favorables que se traducirían en incentivos para la creación de nuevas empresas. Sin embargo, es necesario tomar en cuenta que la sostenibilidad y capacidad competitiva de estas nuevas empresas pueden verse afectadas en entornos adversos.

En efecto, la proporción de empresarios propietarios de negocios establecidos en América Latina, es decir, con antigüedades superiores a los tres años y medio, tal como se demostró anteriormente, es significativamente inferior a la de emprendedores de iniciativas tempranas.

Asimismo, economías altamente competitivas ofrecen mayores opciones de empleo estable y bien remunerado, así como calidad de vida comparativamente superior a la ofrecida por países menos competitivos. De esta manera, los incentivos para crear empresas por la vía de la necesidad son inferiores a los ofrecidos en economías con ambientes más hostiles al desarrollo de negocios.

Gráfico 7: Relación entre la actividad emprendedora y el nivel de competitividad de los países<sup>7</sup>



Como se ha observado hasta ahora, América Latina se caracteriza por presentar elevados niveles de iniciativa empresarial en entornos tendientes a incentivar la necesidad de los individuos de buscar mecanismos alternativos para la subsistencia, pues los niveles de desempleo, informalidad y competitividad son mayores que en otras regiones.

Adicionalmente, las empresas creadas en la región, que son abundantes, poseen dificultades para mantenerse en el tiempo siendo productivas y competitivas. Diversos elementos

7. Los datos del TEA provienen de: Bosma, N., Jones, K., Autio, E. y Levie, J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report. Babson College, London Business School y Global Entrepreneurship Research Consortium. Los datos de competitividad provienen de: López-Claros, A., Porter, M., Sala, X. y Schwab, K. (2007): The Global Competitiveness Report 2006-2007. World Economic Forum.

pueden estar afectando la capacidad de supervivencia de los negocios fundados en Latinoamérica. En cualquier país del mundo la tarea de crear y llevar adelante una empresa con éxito supone grandes retos. Sin embargo, cada economía imprime exigencias particulares dependiendo del entorno ofrecido a los empresarios.

En tal sentido, elementos como el desempeño de las instituciones públicas que se relacionan con todo ese entorno para hacer negocios, así como las regulaciones, pueden ser claves para facilitar u obstaculizar el desarrollo empresarial.

A continuación serán analizadas las condiciones ofrecidas por la región para la creación y el sostenimiento de las empresas, a la luz de las evidencias aportadas por el más reciente estudio de competitividad del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés). En la Tabla 1 se observan los principales indicadores arrojados por el WEF, sobre el entorno institucional para hacer negocios.

Tabla 1: Indicadores sobre entorno institucional para hacer negocios en América Latina<sup>10</sup>

Variable	Descripción	Promedio global*	Promedio LA*1	País con evaluación más favorable	País con evaluación menos favorable
Sofisticación del mercado financiero	Grado en que los empresarios consideran que el nivel de sofisticación del mercado financiero supera las normas internacionales	4,00	3,74	Chile (5,40)	República Dominicana (3,40)
Independencia judicial	Grado en que la administración de justicia se considera independiente de influencias del gobierno, ciudadanos o empresas	3,90	3,03	Uruguay (4,90)	Venezuela (1,20)
Eficiencia del marco legal	Medida en que el marco legal que afecta a las empresas se considera eficiente, y con procesos claros y neutrales	3,90	3,23	Chile (4,60)	Venezuela (1,60)
Derechos de propiedad	Grado en que los derechos de propiedad, incluyendo sobre activos financieros, se consideran claramente definidos y bien protegidos por la ley	4,60	4,08	Chile (5,50)	Venezuela (2,40)
Costo del crimen y la violencia	Medida en que las empresas deben hacer gastos para protegerse del crimen y la violencia	4,30	3,04	Chile (4,60)	Venezuela (1,80)
Sobornos para influir en decisiones públicas	Medida en que las instituciones públicas exigen pagos irregulares para influir en leyes, políticas, regulaciones y decretos	4,50	4,14	Chile (5,80)	Venezuela (3,10)
Extensión de la burocracia	Medida en que la gerencia debe dedicar tiempo a negociaciones con funcionarios públicos	2,70	2,55	Perú y República Dominicana (2,80)	Argentina (2,00)

\* Escala de 0 a 7

1. Se calculó el promedio de los países incluidos también en el Global Entrepreneurship Monitor (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela).

8. Fernández, F. y Vidal, R. (2006): *Emprender en Venezuela*. En: Debates IESA, Volumen XI, Número 3.

9. Penfold (2002): *Presentación*. En: Penfold (Ed.): *Costo Venezuela: Opciones de Política para Mejorar la Competitividad*. Corporación Andina de Fomento (CAF) y Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI), Venezuela.

10. Cálculos propios, basados en los datos provenientes de: López-Claros, A., Porter, M., Sala, X. y Schwab, K. (2007): *The Global Competitiveness Report 2006-2007*. World Economic Forum.

De los resultados anteriormente señalados, tomando en cuenta dónde se encuentran las mayores brechas entre la región latinoamericana y la tendencia global, se deduce que los principales retos institucionales de la región en la búsqueda de políticas públicas favorables a la competitividad de las empresas son:

- **La lucha contra el crimen y la violencia**, elementos que están suponiendo elevados costos para las empresas establecidas en nuestros países, las cuales deben invertir importantes sumas en sistemas de seguridad y personal de vigilancia, ante la limitada capacidad de las autoridades para contener el avance de las fuerzas delictivas que afectan el desempeño empresarial.

- **El logro de mayores niveles de independencia judicial**, pues la percepción de los empresarios, inversionistas y expertos en materia de competitividad es que el sistema de justicia está capturado por determinados actores de la sociedad, dificultando la resolución justa y efectiva de conflictos que puedan derivarse de la actividad empresarial.

- **La eficiencia del marco legal**, el cual es percibido como confuso o poco adaptado a las realidades y necesidades del mundo empresarial, causando también costos en términos de tiempo necesario para realizar trámites administrativos exigidos por la ley y personal orientado a realizar, analizar y entender estas exigencias, las cuales pueden ser muy cambiantes y abundantes.

- **La protección de los derechos de propiedad**, elemento que puede incrementar los incentivos a la inversión, así como a la investigación, desarrollo y oferta en el mercado de productos y servicios, si se protegen adecuadamente mediante leyes efectivamente aplicadas. Ante una limitada protección de derechos de propiedad, incluyendo los de propiedad intelectual, el riesgo de captura de los bienes o las ideas de los empresarios, a cambio de retribuciones nulas o insuficientes, las inversiones se destinan a proyectos de pequeña escala, principalmente destinados a mantener los niveles de producción, restringiendo la capacidad de generar crecimiento económico y social.

Adicionalmente cabe destacar que de los elementos analizados, el promedio de los países latinoamericanos seleccionados se ubica consistentemente por debajo del promedio mundial. En general, destaca el desempeño de Chile, país que se ubica de primero en la región en cinco de los siete indicadores evaluados. En el otro extremo, Venezuela ocupa los últimos lugares de la región en cinco de las variables analizadas.

Desde la perspectiva del desempeño competitivo empresarial, el WEF ofrece también una serie de indicadores, de los cuales se ofrece una selección a continuación, en la Tabla 2.

(Ver en página siguiente Tabla 2)

Tabla 2: Indicadores sobre la competitividad de las empresas de América Latina<sup>11</sup>.

Variable	Descripción	Promedio global*	Promedio LA*1	País con evaluación más favorable	País con evaluación menos favorable
Sofisticación de procesos	Grado en que la producción incorpora los mejores y más eficientes procesos	3,80	3,77	Chile (4,80)	Venezuela y República Dominicana (3,20)
Naturaleza de las ventajas competitivas	Grado en que la competitividad de las empresas depende de productos y procesos diferenciados, más allá del costo de los recursos naturales	3,60	3,01	Colombia y Chile (3,50)	Argentina (2,40)
Presencia de valor agregado	Medida en que las compañías exportadoras están involucradas en diseño de productos, mercadeo, logística y servicio postventa, más allá de la extracción o producción de recursos	3,80	3,18	Colombia (3,90)	Venezuela (2,10)
Orientación al cliente	Grado de sofisticación del trato al cliente y los esfuerzos por retenerlo	4,60	4,54	Colombia y Chile (5,00)	Venezuela (3,90)
Compensación por incentivos	Medida en la que la compensación de la gerencia incorpora bonos y acciones	4,10	4,35	Chile (4,90)	Uruguay (3,90)

\* escala de 0 a 7

1. Se calculó el promedio de los países incluidos también en el Global Entrepreneurship Monitor (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela).

De la información anterior, tomando en cuenta cuáles son los factores que presentan una mayor diferencia con respecto al promedio global, se deduce que el desempeño competitivo de las empresas de Latinoamérica tiene como principales retos los siguientes:

- **La incorporación de valor agregado a los procesos productivos desarrollados**, de manera que puedan desarrollarse cadenas productivas que permitan una mayor sofisticación técnica, creación de empleo especializado y generación de productos y servicios competitivos a nivel global

- **El desarrollo de ventajas competitivas independientes de la extracción de materias primas y la producción**, para dar paso a actividades relacionadas con diseño de productos, mercadeo, logística y servicio postventa, fortaleciendo conjuntamente con el elemento anteriormente mencionado, la capacidad de impulsar la sofisticación técnica, la creación de

11. Cálculos propios, basados en los datos provenientes de: López-Claros, A., Porter, M., Sala, X. y Schwab, K. (2007): The Global Competitiveness Report 2006-2007. World Economic Forum.

---

empleo especializado y la generación de productos y servicios competitivos en el mercado internacional

Nuevamente el caso de Chile destaca por ofrecer la evaluación más favorable de la región en cuatro de las cinco variables analizadas, mientras Colombia se acerca con tres posiciones destacadas. Mientras tanto, al igual que en el grupo de variables asociadas al desarrollo institucional, en este caso Venezuela acumula la mayor cantidad de retos empresariales de la región para el desarrollo de su posición competitiva.

Es así como, una estrategia integral que combine esfuerzos desde las arenas de las políticas públicas hasta la gerencia de las empresas, será capaz de capitalizar el potencial de la enorme cantidad de empresas creadas en la región, en favor del desarrollo económico y social de sus sociedades. Así será posible contar con más emprendedores competitivos latinoamericanos.

Emprender no es suficiente para generar el bienestar y la calidad de vida que requieren los ciudadanos de Latinoamérica. Es preciso ofrecer apoyo institucional adecuado y fortalecer la gestión empresarial para que las empresas creadas crezcan y sean competitivas, pues, hasta ahora, los latinoamericanos somos muy emprendedores pero poco competitivos.

---