

Mayo de 2006

El siguiente informe ha sido realizado a partir de los datos recabados en la Encuesta Estructural 2005 a PyME industriales entre agosto y octubre de 2005. Cantidad de respuestas: 1.203.

Índice:

Distribución sectorial y regional de las percepciones de amenaza

Algunas características generales de las empresas amenazadas

Origen de la amenaza

Costos y productividad: las claves para el aumento de la competitividad

Conclusiones

Síntesis ejecutiva

La necesidad de iniciar una segunda etapa del actual modelo productivo

¿Cómo es posible que, a pesar del sostenimiento de un tipo de cambio real competitivo y estable, en la actualidad el 40% de las PyME industriales argentinas perciba severas amenazas de las importaciones a sus ventas en el mercado interno? ¿Por qué motivo este nivel de amenaza asciende al 88% entre las empresas del sector “Productos de cuero y calzado”, al 65% entre las “Textiles” y al 54% entre aquellas de “Automotores y autopartes”? ¿Cómo es posible que, a pesar de que Brasil revaluó fuertemente su moneda durante los últimos años, actualmente el origen de las severas amenazas al mercado interno de las PyME argentinas provenga en el 50% de los casos de Brasil?

La respuesta general a estos interrogantes está en el desbalance observado entre la evolución de los costos directos de producción y la evolución de la productividad en el segmento de las PyME industriales argentinas. Asimismo, el problema no gira entorno a la baja capacidad competitiva de algunas pocas empresas aisladas, sino que aparece claramente como un problema general y difundido en el conjunto del sistema productivo de las PyME.

El primer dato a resaltar es la amplia gama de sectores industriales amenazados que van desde aquellos tradicionales e intensivos en mano de obra como “Textiles, confecciones, cuero y calzado”, hasta sectores relativamente avanzados tecnológicamente como los de aparatos eléctricos y electrónicos, pasando por sectores intensivos en escala productiva como los de “Automotores y autopartes” y sectores de alta especialización como los de “Maquinaria y equipo”. Como se ve en el informe, las empresas de cada sector enfrentan problemas específicos, pero se mantiene en todas ellas el desbalance entre la evolución de la productividad y la evolución de los costos directos de producción.

La señal de alerta se completa con la omnipresencia de Brasil en la percepción de amenaza de las PyME industriales argentinas. Como se mencionó anteriormente, el 50% de las empresas amenazadas identifican en Brasil su origen y este porcentaje asciende al 70% en “Productos de cuero y calzado” y al 75% en “Automotores y autopartes”. Brasil es uno de los principales mercados, pero al mismo tiempo de allí proviene la principal amenaza. Es de advertir, sólo para dar un ejemplo, que ésta nunca fue la situación entre las industrias de Italia y Alemania durante todos los años de

Información de contacto:

Comunicación y prensa:
Ivonne Solares

Investigación:
Ignacio Bruera

4018 - 6510
info@observatoriopyme.org.ar

su proceso de integración, ya que cada país se especializaba en distintos sectores de la industria manufacturera. En cambio, Brasil es un gigante industrial que compite con Argentina en todos los sectores industriales y cuenta, además, con un amplio sistema institucional de promoción de las inversiones.

Durante los últimos cuatro años el crecimiento de las ventas de las PyME industriales argentinas ha sido sustancial, acumulando más de un 40%. No obstante, dado que en dicho período sólo la mitad de estas empresas realizó inversiones, el incremento de las ventas se verificó en gran parte utilizando capacidad productiva ya instalada anteriormente que es más antigua en comparación con aquella que utilizan los competidores internacionales, entre ellos Brasil. Por otra parte, las nuevas inversiones realizadas durante estos últimos años se destinaron principalmente a incrementar la capacidad productiva para satisfacer la reactivación de la demanda, pero no a reducir los costos por unidad de producto. Como consecuencia, nos encontramos hoy frente a un proceso productivo que desde la devaluación ha crecido de modo extensivo, es decir, aprovechando las oportunidades de mercado que derivaron de la sustitución de importaciones, pero mucho menos en profundidad, es decir, aumentando la productividad.

Esta secuencia de crecimiento es, en cierta medida, normal dada la situación de depresión del mercado interno y de enorme capacidad productiva ociosa existente en el momento de la devaluación. No obstante, es necesario advertir que, históricamente, el verdadero desafío de la industria argentina fue el crecimiento en profundidad y, por lo tanto, más temprano que tarde el sector industrial argentino en su conjunto se encontrará frente al mismo dilema.

Para crecer en profundidad y de forma sostenida se requieren nuevas inversiones en capital físico y humano orientadas a producir cada vez más valor agregado por hora trabajada. Dichas inversiones no pueden ser una responsabilidad individual sólo de las empresas, menos aún de las empresas más pequeñas. La profundización del proceso de crecimiento exige una gran coordinación de políticas públicas orientadas a incrementar la inversión.

Actualmente, las empresas cuentan con horizontes cortos de previsión ya que temen los cambios bruscos tradicionales de la economía argentina, los bancos desarrollan una política crediticia ajustada orientada principalmente a financiar el consumo, y el sector público necesita ejecutar una política fiscal prudente para el sostenimiento del superávit fiscal. Dejados a su libre juego, cada uno de estos tres actores lograrán su propio equilibrio, aunque en desmedro de un equilibrio productivo superior que podría lograrse a través de una inteligente acción política de coordinación y concertación para el desarrollo.

Este último debería ser el desafío principal de una segunda etapa del modelo de crecimiento productivo que necesita Argentina para incluir cada vez más personas en el circuito productivo y mejorar la distribución de la riqueza.

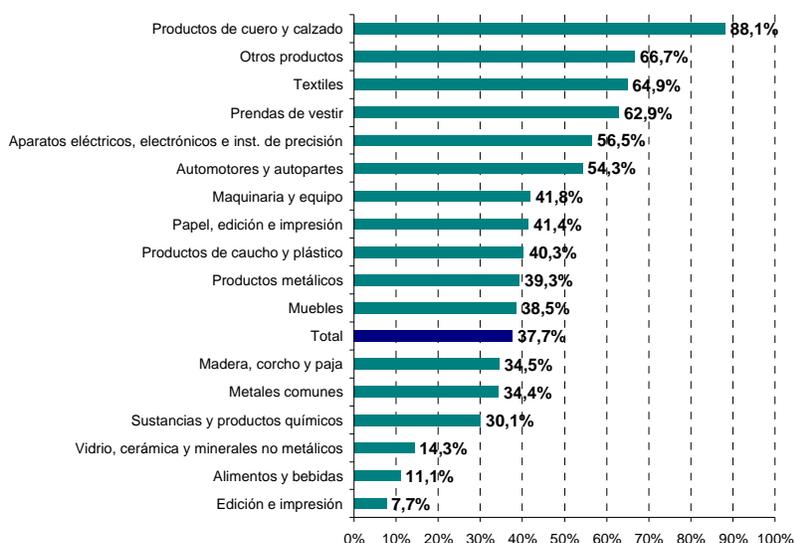
Vicente Donato

Director

Distribución sectorial y regional de las percepciones de amenaza

Si bien la devaluación permitió a las PyME industriales aumentar su producción y desplazar del mercado local algunas compras de bienes finales del exterior, este proceso de sustitución de las importaciones no parece del todo libre de problemas. Como se observa en el Gráfico 1, el 38% de las PyME considera que sus ventas al mercado interno se encuentran “severamente amenazadas” por las importaciones.

Gráfico 1 Porcentaje de empresas cuyas ventas al mercado interno se encuentran severamente amenazadas por las importaciones, por sector de actividad



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.

No obstante, en el mismo gráfico se observa que en sectores como “Productos de cuero y calzado”, el 88% de las empresas se encuentran “severamente amenazadas” mientras que en el sector “Prendas de vestir” y “Textiles”, entre el 63% y el 65% de las mismas. Asimismo, en actividades tecnológicamente más complejas como “Automotores y autopartes”, y “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”, la sensación de “severa amenaza” es percibida por más del 50% de las empresas.

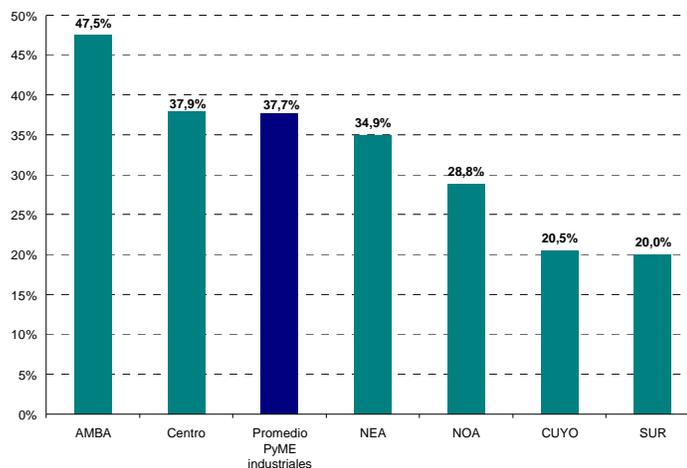
En un mercado industrial sólido y dinámico lo razonable es que la sensación de “severa amenaza” pudiera ser sentida por sólo el 10-15% de las empresas. En efecto, la amenaza de desaparición del 10-15% de las empresas, es totalmente fisiológica y estimulante para aumentar la eficiencia y competitividad de un sistema industrial. Sin embargo, en Argentina, se observa que sólo tres sectores industriales se encuentran en esta situación y que dos de ellos, “Vidrio, cerámica y minerales no metálicos”, y “Alimentos y bebidas”, gozan de barreras de entrada naturales muy amplias.

No obstante, es de advertir que las “severas amenazas” de las importaciones se perciben tanto en sectores tradicionales e intensivos en escala así como en sectores de bienes especializados y de alta tecnología lo cual mostraría que, salvo excepciones, la industria local está presentando problemas de competitividad en general.

En cuanto a la distribución territorial de las percepciones de amenazas, el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y el Centro concentran la mayor proporción de industriales PyME

amenazados. Esto se explica, en parte, debido a que, en términos relativos, dichas regiones presentan un mercado interno más desarrollado con empresarios más orientados al mismo.

Gráfico 2 Porcentaje de empresas cuyas ventas al mercado interno se encuentran severamente amenazadas por las importaciones, por región geográfica



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Algunas características generales de las empresas amenazadas

En general, las empresas que perciben severas amenazas a las ventas al mercado interno por parte de las importaciones no presentan grandes diferencias en cuanto a estructura, comportamiento y desempeño.

De cualquier manera, es importante observar algunos puntos que, si bien en la actualidad no constituyen señales de alarma, pueden constituirse en futuros problemas para el entramado industrial PyME, especialmente en algunos sectores.

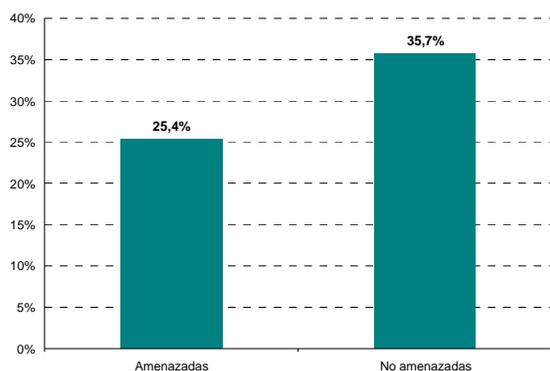
En primer lugar, se destaca que entre 2004 y 2005 la tasa de crecimiento de las ventas al mercado interno por parte de las empresas que se consideran amenazadas (4,5%) fue muy inferior al resto (8,1%).

Por otro lado, dada su orientación, las empresas amenazadas cuentan con una valoración del mercado interno muy superior a aquellas no amenazadas. En este sentido, entre las primeras empresas la base exportadora – proporción de empresas que exportan al menos el 5% de sus ventas sobre el total – es del 14% en relación al 21% de las no amenazadas.

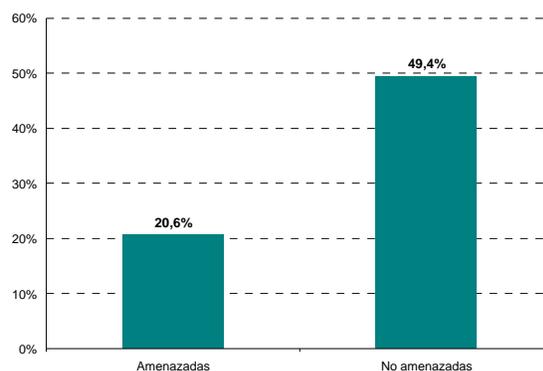
Finalmente, las percepciones de un entorno más competitivo se reflejan en expectativas más cautas respecto de la demanda por parte de los empresarios que perciben amenazas.

Gráfico 3 y 4 Expectativas de los empresarios PyME amenazados y no amenazados para 2006...

... sobre las ventas al mercado interno



... sobre las exportaciones

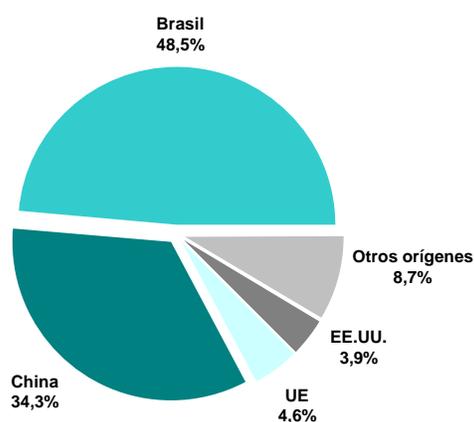


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Origen de la amenaza

La manifestación de “severa amenaza” de las ventas en el mercado interno expresada por los empresarios no es genérica. Como puede verse en el Gráfico 5, cerca del 80% de los empresarios identifica el origen de la amenaza en Brasil y China.

Gráfico 5 Origen de las importaciones que amenazan severamente las ventas de las PyME industriales en el mercado interno



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Según los empresarios de los sectores “Textiles”, “Prendas de vestir” y “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión” la principal amenaza proviene de las importaciones chinas seguida de las brasileñas. Por su parte, en cada caso el resto del Sudeste Asiático, la India, los Estados Unidos y el resto de América Latina presentan participaciones menores en las respuestas de los empresarios.

Gráfico 6 Origen de la amenaza.
Sector Textil

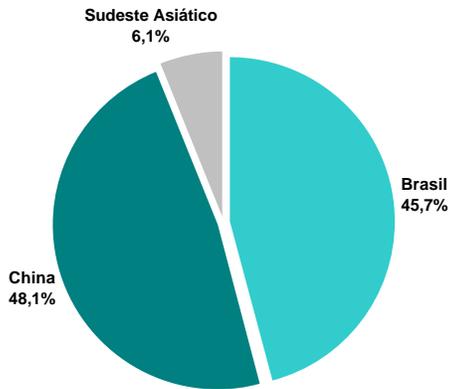


Gráfico 7 Origen de la amenaza.
Sector Prendas de vestir

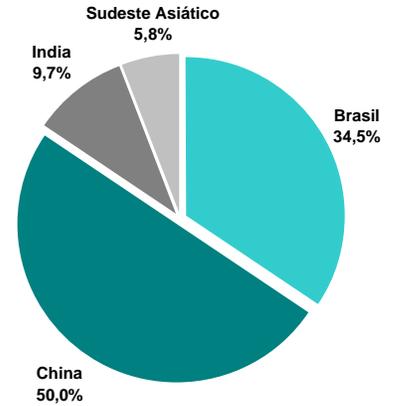
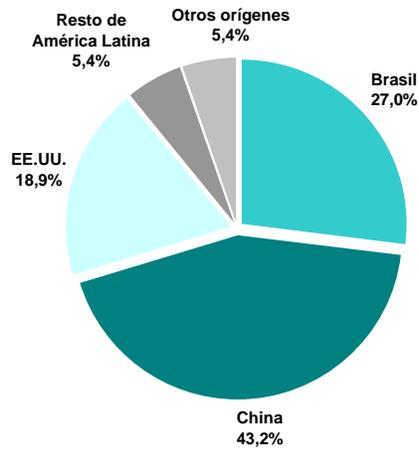


Gráfico 8 Origen de la amenaza.
Sector Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión



Por otro lado, los industriales PyME de “Productos de cuero y calzado”, y “Automotores y autopartes” identifican la principal amenaza a las ventas al mercado interno en Brasil con cierta participación relevante de China, especialmente en el primer sector.

Gráfico 9 Origen de la amenaza.
Sector Productos de cuero y calzado

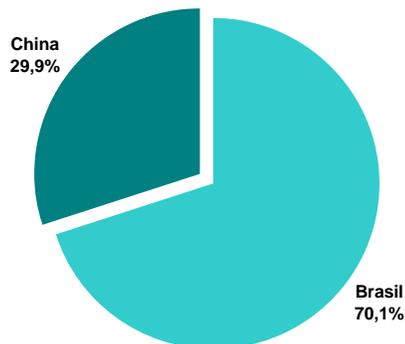
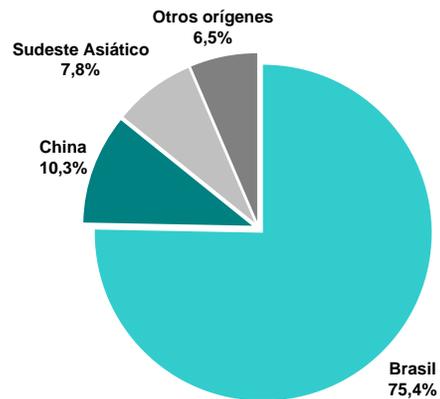


Gráfico 10 Origen de la amenaza.
Sector Automotores y Autopartes



Costos y productividad: las claves para el aumento de la competitividad

La devaluación de 2002 trajo consigo marcados cambios en los precios relativos de los factores de producción que repercutieron de manera sustancial en la estructura de costos de las empresas.

Asimismo, pasado el tiempo, la nueva estructura de precios relativos ha generado ciertos incentivos a transformaciones en la producción, como producto de intentos de sustituir bienes de capital por mano de obra.

No obstante, por infinidad de factores que van desde lo puramente técnico – por ejemplo, el grado de complementariedad entre capital y trabajo – hasta las condiciones que se presentan en el mercado laboral – por ejemplo, la falta de capacidades específicas a los requerimientos empresarios – la sustitución de capital por trabajo no resulta tan sencilla en todos los sectores.

Por otro lado, en muchas ocasiones la productividad que ofrece un trabajador adicional puede no estar en línea con la productividad media de la empresa. De esta manera, en ausencia de medidas adicionales por parte del sector privado o público que repercutan sobre el aumento de la productividad de las empresas, esta última tenderá a reducir su tasa de crecimiento y eventualmente a decrecer.

Dicha realidad nos enfrenta a un debate que tiene poco espacio frente al argumento del sostenimiento de un tipo de cambio competitivo como mecanismo automático para garantizar la competitividad: en el largo plazo, la productividad empresaria se ve afectada por cuestiones estructurales y atenderlas constituye la única manera de no perder posiciones en el mercado interno y lograr una mayor inserción internacional.

En este proceso la inversión constituye un factor fundamental. A nivel macroeconómico no es muy alentador el hecho de que aún a finales de 2005 la inversión en equipo durable se haya encontrado a niveles más bajos (-9,5%) que en 1998¹.

Por otro lado, aún teniendo en cuenta el contexto de fuerte crecimiento de la producción, la proporción de PyME industriales que realizaron inversiones durante 2005 es baja (sólo el 54%). Dentro de los sectores más amenazados, mientras que en “Automotores y autopartes” y en “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión” más del 60% de las firmas invirtieron, en “Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado” menos del 40% lo ha hecho². Adicionalmente, durante 2005 dicha inversión continuó financiándose en su mayoría con recursos propios lo cual constituye una señal de preocupación frente a la expansión de las expectativas negativas con respecto a la evolución futura de la rentabilidad por parte de las empresas: según el primer relevamiento coyuntural del año 2006 del Observatorio PyME, cerca del 34% de los empresarios opina que la rentabilidad será leve o sustancialmente peor dentro de un año³.

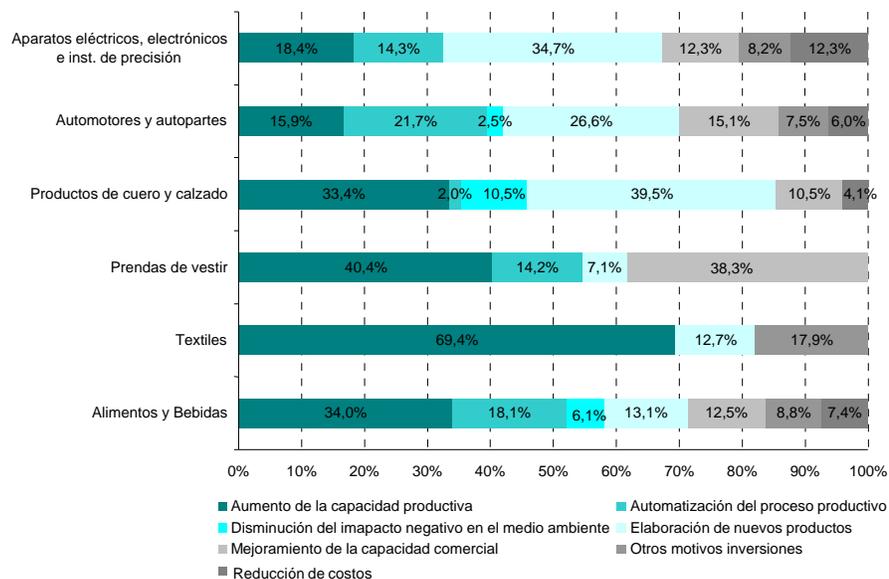
Por otro lado, en un escenario de alza generalizada de costos resulta llamativo que una baja proporción de PyME de los sectores analizados haya destinado sus esfuerzos de inversión a la reducción de los mismos. Esto se debe a diferentes motivos para cada sector: por ejemplo, en “Productos de cuero y calzado”, “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión” y “Automotores y autopartes” la mayoría de las inversiones se ha destinado a la elaboración de nuevos productos, mientras que en los sectores “Textiles”, “Prendas de vestir” y “Alimentos y bebidas” al incremento de la capacidad productiva.

¹ Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

² Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005. Fundación Observatorio PyME.

³ Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, I-2006. Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 11 Motivo de la inversión durante 2005, por sector de actividad



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.

¿Cómo es el estado de estas cuestiones en los sectores que se perciben más amenazados por las importaciones? A continuación, se analizan los cambios en la estructura de costos de las PyME industriales desde 2001, así como la evolución de la productividad laboral y las características de la inversión en los sectores seleccionados.

• Textiles, prendas de vestir, y productos de cuero y calzado

Durante 2005, las importaciones de productos textiles alcanzaron valores similares a años previos a la devaluación. Los principales orígenes fueron Brasil – que explica el 42% del intercambio comercial total – seguido de muy lejos por Corea y China⁴. Las amenazas de las importaciones a las ventas al mercado interno se perciben especialmente en los rubros de hilados, tejidos, confecciones y prendas de vestir.

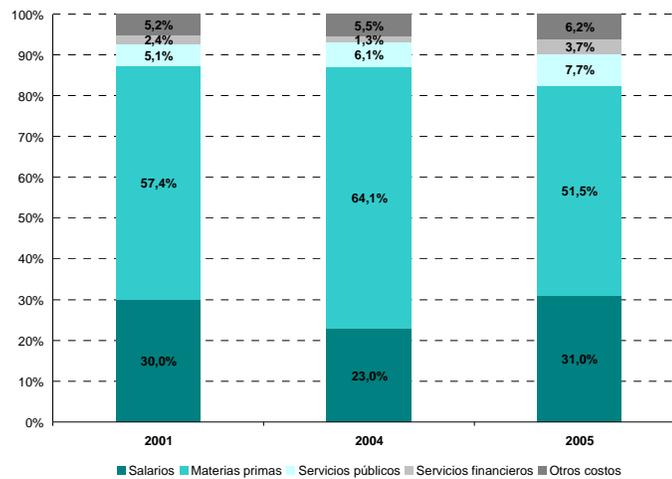
No obstante este escenario, las expectativas de ventas para 2006 son positivas como producto del incremento de la demanda interna. A pesar de ello, las voces en pos de un mayor control de la competencia de productos importados son amplias. Si bien en los últimos años ha mejorado la aplicación de valores criterio por parte de la Aduana con el objetivo de evitar el ingreso de productos subvaluados, los derechos específicos aplicados sobre cantidades importadas han caído progresivamente tendiendo a la libre competencia.

A continuación se presenta la estructura de costos de producción de las PyME del sector “Textiles, prendas de vestir, y productos de cuero y calzado”. Como se observa en el Gráfico 12, entre 2004 y 2005 la participación de los salarios ha crecido sustancialmente volviendo a valores similares a aquellos de 2001. Por su parte, en el sector textil y confecciones la productividad laboral en términos reales se ha incrementado desde 2001 aunque a tasas menores que aquella de los salarios reales⁵.

⁴ Fuente: Estadísticas de Intercambio Comercial Argentino. INDEC.

⁵ Fuente: Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

Gráfico 12 Estructura de costos (2001 – 2005)
Sector Textiles, prendas de vestir, y productos de cuero y calzado



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2001 - 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Dentro del sector el déficit de mano de obra calificada es muy importante y está afectando la productividad y los costos salariales. Muchas empresas que proveen a grandes marcas presentan cada vez mayores dificultades para captar trabajadores y muchas veces deben hacerlo en la competencia bajo la promesa de mejoras salariales o mejores condiciones de trabajo. Por otro lado, esto ha provocado un amesetamiento de la base salarial de los operarios: en la actualidad, un trabajador con más experiencia no percibe ingresos mucho más elevados que uno sin ella lo cual afecta la productividad de los trabajadores más calificados.

En cuanto a la inversión, una elevada proporción de las ventas de las PyME del sector (alrededor del 10%) se destinó a la adquisición de bienes de capital aplicados a la producción. Esto último se explica a partir del incremento de la importación de maquinaria usada proveniente de Europa donde muchas empresas que comienzan a localizarse en el este de dicho continente dejan disponibles equipos que sirven a los productores locales.

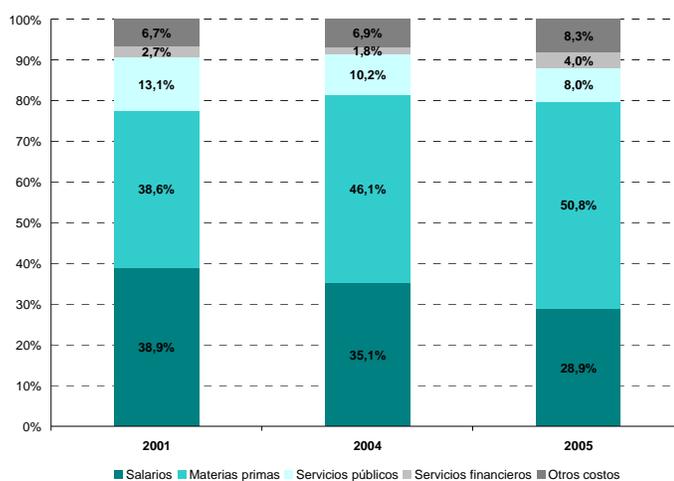
Finalmente, es de destacar que, a pesar de que dentro del sector textil y confecciones las mayores amenazas son percibidas desde China y Brasil, la participación del primer país es aún minoritaria en el intercambio comercial total (sólo el 5,8% de las importaciones de textiles y confecciones totales durante 2005). No obstante, el conocimiento de que la industria textil ha experimentado cambios estructurales a nivel mundial como producto de la eliminación de las cuotas a la importación en textiles y prendas de vestir - a partir de la conclusión del Acuerdo Multifibras de la OMC a fines de 2004 -, sirve para prender algunas señales de alarma en el empresariado local. Desde 2002 las importaciones chinas han crecido a un ritmo de al menos el 100% anual especialmente en indumentaria y otros productos de mayor valor agregado.

• Automotores y autopartes

A partir de 2003, las importaciones de autopartes han presentado una marcada recuperación, especialmente aquellas provenientes de Brasil. Dicha evolución puede entenderse básicamente a partir de dos circunstancias: la baja capacidad instalada de las plantas autopartistas locales para el abastecimiento de la demanda y las consecuencias de la transnacionalización de la actividad con su acento en el *outsourcing* global.

A pesar de los sustanciales incrementos en la productividad laboral, impulsados en buena medida por la recuperación del sector automotriz desde la devaluación, el incremento de los costos de las materias primas en el sector autopartista – dado especialmente por las subas en plásticos y aceros – constituye la principal preocupación de los empresarios del sector. Esto puede reflejarse en los radicales cambios en la estructura de costos del sector autopartista PyME desde 2001: en el Gráfico 13 se observa que en cinco años la participación de las materias primas pasó del 39% al 51%.

Gráfico 13 Estructura de costos (2001 – 2005)
Sector Automotores y autopartes



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2001 - 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Ello no significa que los salarios obreros del sector automotriz en términos nominales hayan permanecido constantes. De hecho, entre 2001 y 2005 los mismos se han incrementado en un 90%. Sin embargo, en términos reales, aún se encuentran a un 80% en relación a su nivel máximo de 2001⁶. Asimismo, dentro del segmento PyME autopartista los incrementos han sido menores que en el promedio de la actividad.

¿Dónde deben encontrarse entonces las causas de las percepciones de amenazas severas a las ventas al mercado interno que aqueja a un 54% de PyME autopartistas? Dos elementos han repercutido en la evolución del sector desde principios de los años noventa: la concentración de inversiones en Brasil que han ampliado su frontera de producción y las características de los regímenes automotrices comunes, desfavorables a la producción local.

Asimismo, tras la crisis de 2001 el promedio de las PyME autopartistas argentinas ha sufrido un marcado retroceso en su dimensión media, estructura y capacidad de producción. En este sentido, el principal desafío de las empresas sobrevivientes está dado por el mejoramiento de la productividad lo cual se logrará, en parte, a partir de la aplicación de nuevas técnicas de administración

⁶ Fuente: Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

empresarial y organización física de las plantas. De esta manera, no es de extrañar que cerca del 40% de las PyME del sector hayan dirigido sus inversiones a la automatización de sus procesos productivos y el mejoramiento de la capacidad comercial⁷. Por otro lado, el incremento de la demanda interna y la mayor integración con las terminales automotrices han motivado fuertes inversiones locales y extranjeras orientadas a la ampliación de la capacidad instalada y la instalación de nuevas plantas.

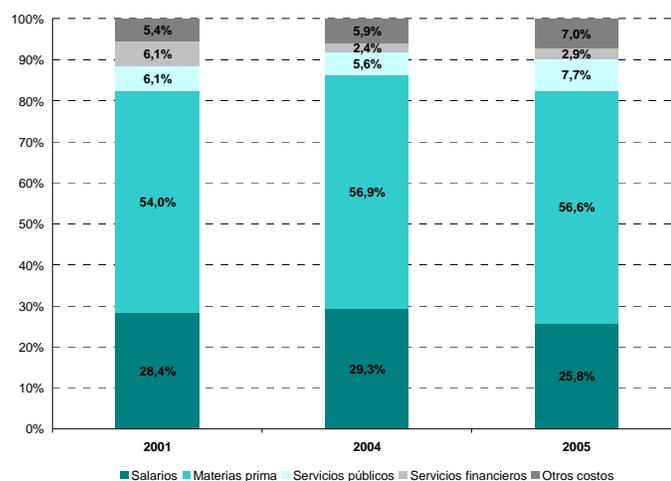
• **Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión**

Desde principios de 2002, el incremento de los valores internacionales de los metales presiona sobre los costos de producción de las PyME industriales del sector “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”. Desde entonces, los principales aumentos se dieron en cobre (136%), mineral de hierro (122%) y zinc (77%)⁸.

No obstante, los marcados incrementos en la productividad laboral de las empresas, especialmente en las actividades de fabricación de equipos de radio y televisión, e instrumentos médicos, ópticos y de precisión colaboraron para compensar dichos aumentos así como la suba de los salarios en términos nominales.

Las percepciones de amenazas a las ventas al mercado interno se fundamentan principalmente en los productos provenientes de China y Brasil, países que cuentan con una creciente producción de este tipo de bienes a precios muy competitivos como producto de mayores inversiones en la ampliación de la capacidad productiva y marcadas diferencias de escala.

Gráfico 14 Estructura de costos (2001 – 2005)
Sector Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2001 - 2005. Fundación Observatorio PyME.

⁷ Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005. Fundación Observatorio PyME.

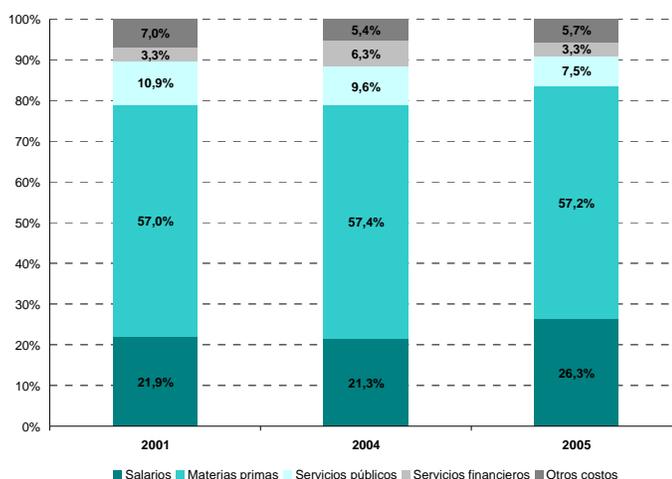
⁸ Centro de Economía Internacional en base a Banco Mundial y FMI.

• Alimentos y bebidas

Finalmente, dentro del sector “Alimentos y bebidas” sólo el 11% de los empresarios PyME percibe una severa amenaza a las ventas al mercado interno por parte de las importaciones. Este resultado es lógico en un sector muy desarrollado en Argentina y con fuertes ventajas comparativas con respecto a sus socios comerciales.

Si bien dicho sector presentó desde 2001 un incremento nominal de salarios obreros de más del 90%, en términos reales los salarios se encuentran aún a un 90% de su valor máximo en 2001. Dicho incremento salarial así como la mayor incorporación de trabajadores en relación al capital, han repercutido en una mayor participación relativa de los salarios en los costos totales de las empresas del sector con respecto a 2001. No obstante, al mismo tiempo, en el sector se verificaron importantes incrementos en la productividad laboral⁹.

Gráfico 15 Estructura de costos (2001 – 2005)
Sector Alimentos y bebidas



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2001 - 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Conclusiones

Con el objetivo de defender a las empresas de la amenaza brasileña el gobierno ha adelantado varias medidas, coronadas con la firma del mecanismo de “Adaptación competitiva, integración productiva y expansión equilibrada y dinámica del comercio”, popularmente conocido como “MAC”. El mecanismo es auspicioso y muestra la decisión del gobierno de no abandonar a las empresas. Sin embargo, en ausencia de cambios industriales más estructurales quedará completamente en pie el tema de la amenaza externa.

Los resultados del “MAC” se están viendo especialmente en la actividad textil y de prendas de vestir donde han crecido de manera notoria las inversiones brasileñas en Argentina. No obstante, persisten las asimetrías como producto de la falta de fuentes de financiamiento externa que presentan los empresarios textiles locales en relación a Brasil donde el BNADES ofrece un amplio respaldo que en Argentina no se encuentra el mercado crediticio.

⁹ Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

Por otra parte, la utilización de mecanismos de salvaguardas y *antidumping* está lejos de poder resolver el problema estructural de competitividad de la industria argentina, único mecanismo sostenible para defender el mercado interno.

La mayor productividad del sistema industrial local se logrará a través de una programación integral de largo plazo que involucre el sostenimiento de un adecuado entorno macroeconómico y normativo, la eficiente negociación de condiciones con los principales socios comerciales del país, el mejoramiento de la calidad de las inversiones, la mayor calificación de los recursos humanos y todas aquellas políticas que influyan en la llamada productividad sistémica tales como inversiones en infraestructura de telecomunicaciones y transporte.