



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, JURÍDICAS Y DE LA
COMUNICACIÓN

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**LA COMPETITIVIDAD ECONÓMICA DE LOS PAÍSES
DE LA COMUNIDAD ANDINA: UN ANÁLISIS A TRAVÉS
DEL GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX DEL WORLD
ECONOMIC FORUM.**

Presentado por Mario Yagüe Gómez

Tutelado por Mafalda Gómez Vega

Segovia, 9 de junio de 2025

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	[Página 2]
--------------------------	-------------------

CAPÍTULO 2

[La competitividad económica]

2.1. Concepto tradicional.....	[Página 4]
2.2. ¿Qué es el World Economic Forum?.....	[Página 6]
2.3 La competitividad según el World Economic Forum.....	[Página 7]
2.4 Cómo se mide la competitividad según el World Economic Forum.....	[Página 7]

CAPÍTULO 3

[La Comunidad Andina de Naciones]

3.1. Definición de la Comunidad Andina de Naciones.....	[Página 13]
3.2. Historia.....	[Página 13]
3.3. Estructura interna de la Comunidad Andina	[Página 15]
3.4. Economía.....	[Página 18]
3.5. Geografía y biodiversidad.....	[Página 21]

CAPÍTULO 4

[Análisis de la competitividad de los países de la CAN según el Índice de Competitividad Global (GCI 4.0.)]

4.1. Introducción.....	[Página 22]
4.2. Comparación según los pilares del Índice de Competitividad Global.....	[Página 23]
CONCLUSIÓN.....	[Página 60]
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	[Página 62]

1. INTRODUCCIÓN.

La competitividad económica se ha convertido en uno de los temas centrales en el análisis del desarrollo de los países, especialmente en el mundo globalizado de hoy en día donde las economías compiten no solo por atraer inversores y capital, sino por mejorar el bienestar general de la población. El concepto de competitividad se entiende como la capacidad de un país (o empresa) para utilizar sus recursos de forma eficiente y sostenida con la finalidad de aumentar su productividad. Esta se ha consolidado como una referencia clave en los objetivos políticos, económicos y académicos.

En el contexto actual marcado por una creciente interdependencia comercial, el crecimiento acelerado de las tecnologías y la presión por alcanzar metas relacionadas con la sostenibilidad, la competitividad ya no es un lujo, sino una necesidad. Lo que se traduce en que las naciones buscan mejorar continuamente sus estructuras productivas, sus sistemas institucionales y su capital humano para poder posicionarse favorablemente en el escenario internacional.

Mi interés personal por este tema surge tanto de una inquietud académica como de una motivación personal. A lo largo de toda mi carrera universitaria, he comprendido la importancia de analizar los factores estructurales que permiten a un país progresar más allá del crecimiento coyuntural. La competitividad al ser un fenómeno multifactorial que combina economía, política, infraestructura y capital humano, me parece enriquecedor como objeto de estudio. Además, actualmente, hay muy pocos análisis comparativos exhaustivos que evalúen la competitividad económica desde la perspectiva de las regiones andinas utilizando indicadores de calidad y actualizados, por eso el **Global Competitiveness Index (GCI 4.0)** resulta ser una herramienta muy útil para acometer este proyecto. Además, este índice tiene más de 100 variables distintas para cada país lo que enriquece el análisis que se va a llevar a cabo durante todo este trabajo.

En este Trabajo Fin de Grado se propone un análisis de la competitividad económica de los países que componen la Comunidad Andina de Naciones (CAN): Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú utilizando el **Índice de Competitividad Global (GCI 4.0)** desarrollado por el Foro Económico Mundial (WEF). Los países de la Comunidad Andina comparten varias características debido a su historia común, geografía, recursos naturales y vínculos comerciales. Las economías de estos países están basadas en la exportación de recursos naturales tales como oro y cobre (Perú, Bolivia), petróleo y gas por parte de Ecuador, Colombia y Bolivia y productos agrícolas como es el café en el caso de Colombia, el banano en Ecuador. Además, son países en los que la desigualdad económica de la población está al orden del día ya que hay una clase alta muy rica y una clase media/baja muy pobre. También dependen en gran medida de las fluctuaciones del mercado internacional (especialmente China y EE.UU).

Igualmente, que comparten características económicas también presentan importantes diferencias internas como por ejemplo en sus modelos económicos:

- Colombia presenta una economía orientada hacia el libre mercado, con una fuerte presencia del sector financiero y energético.
- Bolivia con un modelo más estatal e intervencionista.
- Ecuador presenta una economía protagonizada por el dólar estadounidense, sin un banco central que emita una moneda propia.
- Perú sigue un modelo mixto: una economía abierta basada en la minería e inversión extranjera, con una alta desigualdad.

Colombia, Bolivia y Perú tienen monedas propias y bancos centrales que les permiten aplicar políticas monetarias independientes.

Asimismo, cada país se encuentra inmerso en distintos conflictos internos que perjudican su estabilidad económica a corto plazo. **Colombia** históricamente afectada por el conflicto interno armado de guerrillas y la lucha contra el narcotráfico. **Bolivia** recientemente afectada por la inestabilidad política del año 2019 tras el fraude electoral de su presidente. **Ecuador** ha acusado una inestabilidad política a lo largo del siglo XXI, con varios presidentes en breves periodos de tiempo. **Perú** afectada por una crisis política recurrente.

El presente estudio aborda el concepto de competitividad desde una perspectiva teórica, distinguiendo su aplicación en el ámbito empresarial del enfoque macroeconómico necesario para su análisis a nivel nacional. A continuación, se presenta la herramienta desarrollada por el WEF: el Índice Global de Competitividad, el cual es clave para medir el rendimiento de las naciones en función de 12 pilares que el foro considera clave para que un país sea competitivo y alcance un nivel aceptable de bienestar social.

Partiendo de estos 12 pilares, el objetivo principal del estudio se centra en evaluar de forma comparativa el grado de competitividad de los miembros de la CAN en el período previo a la pandemia del covid-19, destacando sus fortalezas, debilidades y tendencias. Este análisis permitirá extraer conclusiones relevantes sobre los retos comunes y las oportunidades de mejora que deben enfrentar estos países, así como proponer recomendaciones orientadas a impulsar un crecimiento sólido, inclusivo y sostenible.

Objetivos del trabajo

Objetivo general.

Analizar el nivel de competitividad económica de los países que conforman la Comunidad Andina de Naciones (CAN) a través del Índice Global de Competitividad (GCI 4.0) del Foro Económico Mundial, con la finalidad de identificar sus principales fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora.

Objetivos específicos.

1. Examinar el concepto de competitividad económica y su aplicación a nivel nacional según la literatura económica y los organismos internacionales.
2. Describir la estructura institucional y la evolución histórica de la Comunidad Andina como bloque de integración económica regional.
3. Evaluar comparativamente los resultados de los países de la CAN en los 12 pilares del **Índice Global de Competitividad** del World Economic Forum (**GCI 4.0**) en el período comprendido **2017-19**.
4. Interpretar los resultados finales de los 12 pilares enriqueciendo el análisis con otras variables del **GCI 4.0**.
5. Proponer recomendaciones generales que favorezcan el fortalecimiento de la competitividad del bloque andino a largo plazo.

La metodología seguida durante todo este proyecto estará basada en la mencionada herramienta desarrollada por el World Economic Forum: **Global Competitiveness Index (GCI 4.0)**. Este índice cuenta con más de 100 variables económicas para cada país las cuales se resumen en 12 variables llamadas pilares. De este índice se extraerán los resultados de cada uno de los pilares que se evaluarán. Los datos están comprendidos entre los años 2017 y 2019, un período en el que la economía global crecía a un ritmo moderado, con tasas de inflación controladas, estabilidad en los precios, etc. Con esta

herramienta se podrá evaluar de forma integral los factores que determinan el crecimiento de la competitividad y la productividad de las naciones.

2. LA COMPETITIVIDAD ECONÓMICA.

2.1. CONCEPTO TRADICIONAL.

La competitividad es un concepto bien definido en todo lo relacionado con el mundo empresarial, puede entender como la capacidad que estas tienen para mantener o aumentar su rentabilidad en las condiciones que prevalecen en el mercado (Martínez, 2007). Esto radica en que la ganancia de cuota de mercado, por parte de una empresa, deba ser necesariamente a costa de las demás empresas que operan en el mismo sector otorga a la idea de competitividad empresarial la connotación de rivalidad habitual en el logro de unos determinados resultados económicos.

Por el contrario, resulta menos clara la traslación del concepto de competitividad a una escala territorial, ya sea de un país o una región. En primer lugar, esto se debe en la dificultad de encontrar un equivalente a escala nacional de la quiebra empresarial, o de la salida de un mercado de una empresa debido a la pérdida de competitividad de esta. El fracaso o la pérdida de cuota de mercado de una empresa no pueden constituir un factor crucial que marque el fracaso competitivo de un país, ya que esto representaría más bien un indicador macroeconómico de desequilibrio entre gasto y producción. Este desequilibrio puede tener su origen por las inversiones que un país realiza en una fase concreta de su desarrollo económico, y que esto se sostenga en el tiempo puede presentar múltiples escenarios de acuerdo con las circunstancias de cada momento. Asimismo, la expansión de la cuota de mercado en el ámbito internacional a través de exportaciones nacionales puede carecer de significancia positiva inmediata para el bienestar de la población, si resulta de una devaluación que simultáneamente disminuye su capacidad adquisitiva.

La falta de similitud entre la competitividad de una empresa y la de un país fue destacada por parte del destacado economista Krugman (1994), que calificó como una “obsesión peligrosa” la de quienes contemplan las relaciones económicas internacionales como una lucha competitiva. Primero, porque el crecimiento del nivel de vida nacional está determinado por factores del país, y no por la competencia en los mercados globales, y finalmente porque los países no compiten entre ellos de la misma forma que lo hacen las empresas, ya que su interdependencia ofrece mejores alternativas. Es más, los países se proporcionan mutuamente mercados de exportación, por lo que el éxito alcanzado mediante las ventas al exterior, por parte de un país, ofrece al otro (su supuesto competidor) interesantes oportunidades en los mercados extranjeros. Las importaciones de otros países permiten acceder a nuevas variedades de bienes, lo que abarata los costos y aumenta la capacidad de compra del país importador. A partir de la segunda mitad del siglo XX, periodo en el que los países alcanzaron grandes tasas de crecimiento, y al mismo tiempo hubo una disminución del proteccionismo y una excelente expansión de los flujos comerciales, todo esto verificó la perspectiva del comercio internacional como una fuente de ganancias compartidas entre los países.

La dificultad de trasladar el comportamiento de ciertas variables relacionadas con el comercio internacional a las claves de la competitividad nacional ha provocado a la búsqueda de alternativas más apropiadas. Una posible alternativa sería que los

indicadores seleccionados para el análisis de la competitividad de un país tuvieran una interpretación clara en términos de bienestar. Esto ha provocado que la atención se desplace hacia aspectos relacionados con el crecimiento económico y, más exactamente, con una de sus variables clave: la productividad del trabajo. El crecimiento progresivo de la productividad del trabajo está directamente relacionado con el nivel de vida de un país, ya que contribuye al aumento de los salarios reales y por consiguiente a una más que posible reducción de la jornada laboral (Martínez, 2007). Por otra parte, los aspectos fundamentales de la productividad del trabajo son principalmente nacionales, lo que refuerza aún más la idea de la competitividad como algo distinto de una lucha distributiva entre los países rivales. Las mejoras de productividad en otras economías no afectan a cada país individualmente. Si un país tiene una baja tasa de crecimiento de la productividad, eso es perjudicial solo para ese país debido a sus intereses sociales, políticos y económicos. La productividad mide la capacidad para mejorar el bienestar social y es central en las definiciones de competitividad de varios organismos.

La **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 1992)** la competitividad es: *el grado en que un país, bajo condiciones de mercado libres e imparciales, producir bienes y servicios que satisfacen el test de los mercados internacionales, mientras que simultáneamente mantiene y expande los ingresos reales de su población a largo plazo.*

La **Comisión Europea (1999)** en su *Sexto informe periódico sobre la situación y evolución socioeconómica de las regiones de la Unión Europea*, define la competitividad como: *la habilidad de las compañías, industrias, regiones, naciones y regiones supranacionales de generar, a la vez que se ven expuestas a la competencia internacional, niveles relativamente altos de ingresos y empleo.*

En línea con la definición anterior, la evolución de la competitividad de una entidad económica territorial, ya sea un país o una región, se puede medir de una forma operativa a través del comportamiento de su PIB *por habitante*, siempre y cuando se considere que este se pueda desagregar en tres componentes que, en conjunto, determinan su nivel: *la productividad del trabajo, la tasa de empleo y la estructura de la pirámide demográfica.* Este último aspecto se puede descartar ya que difícilmente puede representar un objetivo para la política económica regional. La atención puede centrarse en la comparación del comportamiento entre regiones en términos de la capacidad de estas mismas para aumentar la productividad del trabajo, creando puestos de trabajo de calidad y simultáneamente elevar las cifras de empleo, proporcionando ocupación a un alto porcentaje de la de la población potencialmente activa. Todo ello ubicado en un marco de apertura externa que permita obtener ganancias de eficiencia derivadas de la competencia en el mercado (Martínez, 2007).

Krugman (Longman, 2000), la competitividad en el ámbito empresarial se define como: “la capacidad para competir en los mercados de bienes y servicios”. La capacidad para la competencia empresarial es impulsada por la integración de los mercados y las economías de escala que lleva a reducir en costes y hace que la producción y la comercialización sean rentables, satisfaciendo la demanda local e internacional (Peres, 2001). Pero la competitividad no solo se desarrolla en el ámbito empresarial, sino que también se desarrolla en cuatro ámbitos: empresarial, industrial, regional y nacional, siendo la competitividad empresarial un pilar fundamental para un buen desarrollo económico de las naciones (Abdel, 2005).

La competitividad impulsa el crecimiento económico a largo plazo. Por ello, se necesita definir la competitividad regional y nacional como la capacidad de alcanzar alta calidad

de vida y mantener altas tasas de empleo sostenibles (Porter: Acevedo, 2004). La economía neoclásica ha hecho hincapié en el papel de la inversión en capital físico y la infraestructura en el crecimiento; pero ciertos estudios recientes defienden que no solo depende de estos dos factores, ya que el capital humano, el progreso tecnológico, la estabilidad macroeconómica, las instituciones y la innovación también tienen una gran influencia en el crecimiento económico de las naciones.

En términos sencillos, la competitividad se puede definir por el éxito de las regiones o países en su capacidad para competir. Este concepto se basa en la definición de Porter, que lo describe como: *la habilidad que posee una economía de mantener y atraer a las empresas con cuotas de mercado estables manteniendo, o aumentando los niveles de vida de los que participan en la economía* (Porter, 1990).

Con el fenómeno de la globalización e integración económica, Porter en 1990 señaló que las teorías económicas clásicas ya no servían para comprender la competitividad entre los países, estas teorías señalaban que el papel de las industrias y la estrategia empresarial en la demanda doméstica eran muy importantes para diferenciar a los países. Ahora bien, con la llegada de la globalización estas teorías empezaron a quedarse obsoletas (Porter: Acevedo, 2004).

2.2. ¿QUÉ ES EL WORLD ECONOMIC FORUM?

El Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés) es un organismo internacional privado sin ánimo de lucro, el cual trata de promover la cooperación público-privada. (Morales, 2020).

Con sede en Ginebra (Suiza), el Foro Económico Mundial, como se mencionó anteriormente, busca fomentar la cooperación público-privada, integrando a los principales líderes económicos, políticos y empresariales. Su objetivo es destacar ciertos aspectos en las agendas globales y regionales.

Esta institución busca dar relevancia a ciertos aspectos y factores que promueven el desarrollo económico y social del planeta. Es responsable de organizar la conocida cumbre de Davos, llamada 'Foro de Davos', un evento anual donde se reúnen líderes políticos, empresariales y civiles para tratar los temas más relevantes.

El Foro Económico Mundial, aunque mantiene relación con autoridades políticas y empresariales, es un organismo privado, imparcial e independiente. Sus objetivos incluyen el desarrollo sostenible, la mejora de las organizaciones privadas y públicas, y el desarrollo económico y humano de manera inclusiva. Además, fomenta la ética y los valores en el progreso de la sociedad (Morales, 2020).

2.3. LA COMPETITIVIDAD SEGÚN EL WORLD ECONOMIC FORUM.

El Foro Económico Mundial ha medido la competitividad de los países desde 1979 y define este concepto como *el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país*. Otras definiciones son diferentes, pero en general tienen la palabra “productividad”. También hay que considerar como promueve un país el bienestar de su población, esto también es una buena manera de determinar si un país es realmente competitivo. Un país con una buena productividad tiende a lograr un crecimiento económico sostenido y un nivel adecuado de bienestar para su población. Por lo que una buena tasa de producción en un país lo lleva a crecer más, generando unos ingresos más altos y esto conduce, por consiguiente, a un mayor bienestar de la población (Cann, 2016).

La **productividad** es un factor importante ya que conduce a un país a crecer y a aumentar sus niveles de ingresos. Y estos niveles de ingresos tienen una enorme conexión con el bienestar humano.

Según el Foro Económico Mundial un aumento de la competitividad significa un aumento de la prosperidad. Por eso las economías competitivas son aquellas con mayores posibilidades de crecer de forma sostenible e inclusiva, esto es, más probabilidad de que todos los integrantes de la sociedad se aprovechen de los frutos del crecimiento económico.

2.4. ¿CÓMO SE MIDE LA COMPETITIVIDAD SEGÚN EL FORO ECONÓMICO MUNDIAL?

El Foro Económico Mundial ha desarrollado una herramienta que permite medir y comparar la competitividad de una muestra de países a nivel global. Esta herramienta, conocida como **Índice de Competitividad Global** (Global Competitiveness Index – GCI), evalúa diversos pilares clave de la economía (Cann, 2016).

Introducido en 2017, el **GCI 4.0** proporciona un mapa detallado de los factores y atributos que impulsan la productividad, el crecimiento y desarrollo humano en la era de la 4ª Revolución Industrial (Schwab, 2019). El total de las economías que cubre dicho índice representa un 99% del PIB mundial. Tiene como objetivo medir los impulsores de la Productividad Total de los Factores, la parte del crecimiento que no se explica por el crecimiento de los propios factores productivos. Simplificando, consiste en la eficiencia con la que se combinan las unidades de trabajo y el capital para generar producción (Schwab, 2019).

El WEF mediante el **GCI 4.0**, desglosa la competitividad de una muestra de 141 países de todo el mundo dividiendo este mismo índice en 12 áreas diferentes, o pilares, los cuales se agrupan a su vez en 3 subíndices: **requisitos básicos, potenciadores de eficiencia y la sofisticación e innovación comercial**.

En la **Figura 1** se encuentran los mencionados pilares que forman parte del Índice de Competitividad Global (GCI).

Figura 1. *Índice de competitividad global (GCI)*



Fuente World Economic Forum.

SUBÍNDICE DE REQUISITOS BÁSICOS.

La competitividad de los países la desglosa en 12 áreas diferentes, las cuales se agrupan en tres subíndices. Este **primer subíndice** serían los “**requisitos básicos**”, los cuales incluyen instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico y salud y educación primaria. Estos pilares se consideran como los “**elementos básicos**” ya que normalmente son los primeros pilares que los países en vías de desarrollo suelen abordar para lograr inicialmente un crecimiento sostenible (Valoracion, 2016).

Pilar 1. Instituciones.

Este considera el marco legal y administrativo en el cual los individuos, empresas y gobierno trabajan entre ellos para generar riqueza. Este pilar influye en las decisiones de inversión, la organización de la producción y la forma en la que se reparten los beneficios y se cargan los costes de las políticas y estrategias de desarrollo. Además, incluye el comportamiento del gobierno hacia los distintos mercados, libertades y la eficacia de sus operaciones. La falta de transparencia, las elevadas regulaciones, la corrupción, la falta de independencia de los sistemas judiciales... estos factores (y más) se traducen en mayores costes para los negocios y ralentizan el desarrollo económico adecuado de los países. Aquí también se mide la transparencia del sector privado, mediante el uso de estándares, así como de prácticas de auditoría y contabilidad que garanticen el acceso a la información.

Pilar 2: Infraestructura.

El tamaño de la infraestructura de un país y que esta sea eficiente es un factor clave para determinar la actividad económica y los tipos de actividades y sectores que se pueden desarrollar en un país. Una infraestructura adecuada reduce los efectos de las distancias entre las regiones de una nación, permitiendo una conexión e integración de mercados con menores costes. Se miden factores tales como la infraestructura de transporte y

comunicaciones (calidad de las carreteras, puertos, vías de ferrocarriles, y transporte aéreo) métodos efectivos de transporte que permitan la obtención de bienes y servicios en condiciones seguras y que faciliten la movilidad de la mano de obra.

Pilar 3: Entorno macroeconómico.

Aunque la estabilidad macroeconómica no puede incrementar la productividad de un país ella sola, se reconoce que la macroeconomía puede provocar daños a la economía de una nación. El gobierno no puede prestar servicios eficientemente y esto le quita poder de maniobra ante los efectos futuros de los ciclos económicos, sobre todo si se maneja con un nivel alto de déficit fiscal. Las empresas al mismo tiempo no pueden operar de manera eficiente cuando hay altas tasas de inflación. En definitiva, la economía no puede crecer sosteniblemente a no ser que exista un entorno macroeconómico estable.

Pilar 4: Salud y educación primaria.

Una mano de obra sana es fundamental para la competitividad y productividad de un país. Unos niveles bajos de salud pública acarrearán mayores costes a las empresas, lo que aumenta el absentismo laboral y hace que las empresas no operen de manera eficiente. En este pilar también se incluye la cantidad y calidad de la educación básica recibida por la población, considerando que esta educación básica permite el desarrollo del potencial de los trabajadores facilitando su ingreso a procesos de producción más avanzados y aumentando la eficiencia individual de cada obrero.

SUBÍNDICE DE POTENCIADORES DE EFICIENCIA.

Después sigue el subíndice de “**potenciadores de eficiencia**”. Este se fija en los mercados, bien sea el funcionamiento de los mercados financieros, laborales o de bienes, pero también se tiene en cuenta la capacitación y la educación superior, la preparación tecnológica del país, etc. aquí se mide como de bien preparadas están las economías para la transición a economías basadas en conocimientos, es decir, más avanzadas (Valoracion, 2016).

Pilar 5: Educación superior y entrenamiento.

Una buena educación superior y un entrenamiento continuado de los trabajadores son factores fundamentales para las economías que quieren progresar en la cadena de valor más allá de los procesos productivos más simples. La globalización actual requiere que los países formen equipos de trabajadores más especializados y que sean capaces de desarrollar tareas complejas y adaptarse eficazmente a los constantes cambios del entorno.

Pilar 6: Eficiencia de los mercados de bienes.

Los países que poseen mercados de bienes eficientes están bien posicionados para producir la mezcla adecuada de productos y servicios en función de las condiciones de sus proveedores, asegurándose que dichos bienes puedan ser introducidos en la economía de una forma más eficiente en la economía. En general, los mercados que están bien desarrollados requieren una menor intervención de los gobiernos. Unas elevadas cargas fiscales y regulaciones desincentivan la inversión privada y el crecimiento de la economía. La eficiencia de un mercado depende de la demanda y la complejidad de los compradores, ya que sus exigencias pueden llevar a una nación a desarrollar determinadas ventajas competitivas.

Pilar 7: Eficiencia del mercado laboral.

El mercado laboral de los países debe tener una flexibilidad adecuada que permita el

cambio de los trabajadores de una actividad económica a otra rápidamente y a un bajo coste. Además, los mercados laborales deben asegurar claros y fuertes incentivos al esfuerzo de los obreros, premiar la meritocracia en los puestos de trabajo y garantizar la igualdad de oportunidades para hombres y mujeres indistintamente. De existir esta flexibilidad tendrá un efecto positivo en el desempeño de los trabajadores al mismo tiempo que se atraen los talentos necesarios para la competitividad.

Pilar 8: Desarrollo del mercado financiero.

Los mercados financieros eficientes utilizan los recursos ahorrados por los ciudadanos de un país y los que entran en la economía del mismo país procedentes del extranjero, de la forma más productiva. Estos recursos se distribuyen a emprendedores o proyectos de inversión con altas tasas de retorno esperadas. Un uso meticuloso y apropiado del riesgo es el factor clave de un sistema financiero sensato. Como la inversión privada es un elemento fundamental para la productividad nacional, los mercados avanzados en este ámbito son capaces de suministrar esos recursos necesarios para las inversiones privadas. Por esta razón, el sector bancario debe ser lo suficientemente transparente y confiable, así mismo, debe estar dispuesto de las regulaciones apropiadas para poder proteger a estos inversores privados y otros actores de la economía.

Pilar 9: Disponibilidad tecnológica.

En este pilar se mide la rapidez con la que una economía se adapta a las tecnologías existentes para mejorar la productividad de sus industrias, haciendo hincapié en su capacidad para hacer un uso completo de las TICs en sus actividades diarias y procesos de producción para aumentar la eficiencia y acceder a la innovación para la competitividad.

Pilar 10: Tamaño del mercado.

Un mercado grande tiene un impacto positivo en la productividad ya que permite a las empresas explotar las economías de escala. Existe una opinión común la cual afirma que el comercio internacional tiene efectos positivos en el crecimiento de la economía de una nación (aun teniendo en cuenta las asimetrías en las relaciones comerciales) especialmente para países con mercados pequeños.

SUBÍNDICE DE SOFISTICACIÓN E INNOVACIÓN COMERCIAL.

El ultimo subíndice la “**innovación y la sofisticación**”, el cual consta de 2 pilares: sofisticación e innovación comercial. Estas son las áreas más complejas de competitividad las cuales requieren una economía que sea capaz de aprovechar negocios de talla mundial y promover la investigación (también conocido como I+D, investigación y desarrollo), tener un gobierno que apoye esto, un gobierno innovador. Los países con las calificaciones más altas en estos pilares son los que tienen un producto bruto interno alto per cápita (Valoracion, 2016).

Pilar 11: Sofisticación de los negocios.

Este pilar está orientado con dos elementos intrínsecamente relacionados: la calidad de las redes de negocios de un país y la calidad de las operaciones y estrategias de las empresas. El primer factor se mide por la cantidad y calidad de los proveedores locales. Cuando las empresas y sus proveedores se ubican en zonas geográficas determinadas (un clúster), aumenta la eficiencia generando nuevas oportunidades para la innovación y disminuyen las barreras de entrada para nuevos competidores. El segundo elemento evalúa aspectos de las empresas como el manejo de marcas, marketing, distribución de los procesos productivos, y la producción de bienes únicos. Estos dos factores tienen

efectos positivos en las economías de los países y modernizan los negocios en los distintos sectores de una nación.

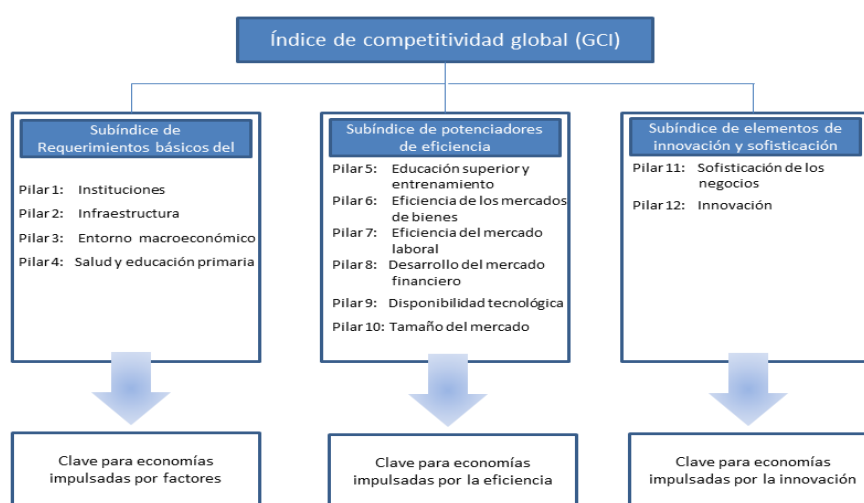
Pilar 12: Innovación.

Aquí se mide la innovación tecnológica. Todos los pilares anteriores se traducen en beneficios para la economía y las sociedades de los países. A largo plazo, el bienestar de una sociedad puede mejorar significativamente mediante la innovación tecnológica. Los avances tecnológicos han sido el origen del incremento de la productividad en las economías del pasado. No solo cambia la forma de hacer las cosas, sino que abre un abanico más amplio de posibilidades en lo respectivo a los productos y servicios. Las inversiones en innovación y desarrollo (I+D), tanto públicas como privadas, colaboración entre universidades de investigación y tecnología, la protección de la propiedad intelectual y el acceso al capital de riesgo y financiación son algunos de los elementos que se evalúan en este pilar.

Aunque todos estos pilares sean importantes para el crecimiento económico adecuado de una nación, algunos subíndices son más importantes que otros según el nivel de desarrollo en el que se encuentre cada país.

En la **Figura 2** se muestra un resumen de los 12 pilares comentados y su organización por subíndices en función del tipo de economía (Valoraccion, 2016).

Figura 2. Índice de competitividad global (GCI y subíndices).



Fuente. ValorAcción.

3. LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN).

Figura 3. Mapa de países de la Comunidad Andina (CAN)



Fuente. Comunidad Andina.

Como ya se ha indicado en la introducción del presente trabajo el objetivo va a consistir en analizar la competitividad económica de los 4 países integrantes de la Comunidad Andina: **Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia.**

3.1. DEFINICIÓN DE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN).

La **Comunidad Andina (CAN)** entró en vigor el 26 de mayo de 1969 tras la firma del

Acuerdo de Cartagena, hasta el año 1996 conocida como **Pacto Andino** o **Grupo Andino**. Es un organismo internacional de carácter económico, creado para lograr un desarrollo integral, equilibrado y autónomo de los países andinos (CAN, 2025).

La Comunidad Andina de Naciones es un organismo internacional líder en integración en el continente sudamericano, que trabaja por mejorar la calidad de vida de 114 millones de ciudadanos andinos.

3.2. HISTORIA.

Desde la época precolombina se ha intentado unificar las zonas de la cordillera de los Andes. De esta forma, el Imperio Inca logró unificar en cierta medida una gran parte de la zona andina sudamericana, culminado finalmente con la llegada del imperio español en 1533.

Siglos más tarde, hubo de nuevo más intentos para lograr la unificación de estos territorios en las épocas independentistas. Simón Bolívar intentaría crear un Estado único con los dominios que poseía España para crear, así, la Gran Colombia mediante la unificación de los firmantes del Congreso de Panamá, como son Venezuela, Ecuador y lo que en aquel entonces era Nueva Granada (actuales Colombia y Panamá). Pero este nuevo país desapareció en el año 1830 tras la muerte de su impulsor Bolívar como consecuencia de las grandes diferencias políticas existentes entre los partidarios del federalismo y los del centralismo, y por las tensiones regionales entre los pueblos que integraban la república.

En el año 1836 hubo un nuevo pacto entre el presidente de Perú (Luis José de Orbegoso) y el presidente de Bolivia (Andrés de Santa Cruz), se creó la Confederación Perú-Boliviana, un nuevo intento de unir estas naciones andinas, aunque sin mucho éxito ya que esta Confederación se disolvería en 1839 tras su derrota en la guerra de la confederación (Chile, 2024).

La actual **Comunidad Andina de Naciones**, fundada en mayo de 1969 bajo el nombre de Pacto Andino, nació tras la firma del Acuerdo de Cartagena aprobado inicialmente por cinco países: Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. En el año 1973 se incorporó Venezuela.

Inicialmente este modelo de integración económica (Pacto Andino) se creó con el objetivo de fortalecer el poder de negociación de los países miembros en el comercio internacional y reducir la dependencia que estos tenían de las compras internacionales (importaciones).

Por lo tanto, este Pacto Andino surge de la necesidad de preparar la economía de estos países para las exigencias del mercado internacional, promoviendo el comercio interregional, la industrialización y el consiguiente desarrollo económico de los países miembros. Teóricamente, la integración facilitaría el acceso recíproco a los mercados de los países miembros del organismo, proporcionando un mayor poder de negociación para consolidar su posición en el ámbito internacional. Esto les permitiría actuar de manera unificada y establecer una base para tratar por igual a todos los países del continente. Este esfuerzo conjunto de los países busca superar las condiciones de subdesarrollo económico de la región, debido a la reducida dimensión de sus mercados internos, que apenas atraen intereses del comercio internacional (Contipelli, 2016).

El arranque de este proceso de integración económica exigía la flexibilización de las medidas adoptadas para conciliar los intereses de los países que formaban parte de este acuerdo y así alcanzar las finalidades propuestas por el Pacto Andino. Este proceso de

integración sufriría un duro golpe en octubre de 1976 tras la salida de Chile argumentando incompatibilidades económicas, en especial, relativas al programa de libre comercio que promovía este pacto. No obstante, cabe destacar que en tal momento este país estaba inmerso en un periodo político turbulento tras la reciente expulsión del poder de Salvador Allende y la posterior entrada en el poder de Augusto Pinochet, después de la revolución militar que este llevo a cabo.

Otro factor que afectó el avance de lo propuesto en el Pacto Andino fue la crisis económica de 1980, lo que obligó a los integrantes de dicho pacto a establecer medidas proteccionistas, una decisión que reducía las posibilidades de alcanzar los objetivos suscritos en el Pacto (esta medida es lo contrario a lo que se suscribió en el Pacto Andino), sobre todo, en relación a la unión aduanera de los países andinos, elemento fundamental para establecer políticas comunes entre los países miembros y para aumentar la competitividad del bloque ante el comercio internacional. Durante esta década en el año 1987 se firma el Protocolo de Quito, el cual flexibilizaba lo acordado en el Acuerdo de Cartagena y acababa por retrasar el desarrollo del proceso de integración económica de las regiones andinas. En este periodo se haría imposible lograr un buen crecimiento económico debido a la mencionada crisis, que influencio negativamente en los flujos comerciales entre las naciones que formaban el bloque.

A finales de la década de los 80 se realizaron varias reformas institucionales con la finalidad de otorgar mayor viabilidad al Pacto Andino, especialmente, a través de la creación de una zona de libre comercio e institución de un arancel externo común. Se pueden destacar las decisiones adoptadas en la Cumbre de las Galápagos, donde se formuló el “Diseño Estratégico para la Orientación del Grupo Andino”, la cual consistía en sustituir el modelo de importaciones que predominaba en las ideas iniciales del grupo, ideas que pretendían proteger la industria nacional con elevados aranceles. Se cambio de una política basada en el proteccionismo para formar una zona de libre comercio, favoreciendo al comercio intracomunitario. En 1990, se constituyó el Consejo Presidencial Andino. En la Reunión de Caracas en 1991, se ratificaron los acuerdos para el arancel externo común y la conciliación de políticas cambiarias y monetarias. En la Reunión de Cartagena de Indias en 1991, se definieron las políticas externas del Pacto Andino con acuerdos comerciales con MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). En 1993, entró en funcionamiento la Zona Andina de Libre Comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Perú se incorporaría al Arancel Externo Común en 1997.

En 1996, los presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y el representante de Venezuela, junto con el presidente de Panamá como observador, se reunieron en Trujillo y acordaron el Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Integración Subregional Andino, cambiando el nombre a Comunidad Andina (CAN) y originando a su vez el Sistema Andino de Integración (SAI). Con estos cambios, se ampliaron los objetivos de la organización para incluir la cooperación social, política y cultural, además de la integración económica. Se introdujo el Consejo Andino de ministros de RR.EE. y el Consejo Presidencial Andino, añadiendo un contenido político a la organización (Contipelli, 2016).

A pesar de todos estos cambios institucionales, los niveles de desigualdad social y pobreza no mejoraron, lo que otra vez llevó a extender los objetivos que buscaba la integración andina, incorporando la vertiente social (un factor elemental para el crecimiento económico adecuado de los países), esto se llevó a cabo con la decisión tomada en la Cumbre de Quirama del Consejo Presidencial Andino en 2003, en especial, con la creación del Consejo Andino de Ministros de Desarrollo Social y la posterior

aprobación del Plan Integrado de Desarrollo Social (PIDS) (Contipelli, 2016).

En 2005, la Comunidad Andina (CAN) estableció como objetivo primordial la promoción de la integración latinoamericana, intensificando su actuación política en el ámbito internacional. Se firmó el Acuerdo de Asociación UE-CAN para mejorar la presencia comercial del bloque andino en Europa (Leví Coral, 2010). Además, Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, miembros del MERCOSUR, fueron reconocidos como miembros asociados de la CAN (Decisión 613 del Consejo Andino).

Por otro lado, el 19 de abril 2006, después de que Colombia y Perú anunciaran el establecimiento de acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, Venezuela, gobernada en ese momento por Hugo Chávez, anunciaría la salida de su país de la CAN, calificando a esta institución como “muerta” (Casas Casas, 2007). Este mismo año el Consejo Andino de ministros de RR.EE. aprobó el ingreso de Chile como país miembro asociado de la organización, dejando abierta la posibilidad del reingreso del país al “nuevo” bloque. No obstante, la salida de Venezuela no influirá en la expansión de los objetivos establecidos por el bloque.

En 2007, tras la Cumbre de Tarija, el bloque acordó un modelo Integración Integral para conferir a los aspectos políticos, sociales, ambientales y culturales una mayor importancia, tal y como ocurre con la agenda económica y comercial de la organización.

En 2010, se reforzó esta integración con la Agenda Estratégica Andina y su plan de implementación, así como los Objetivos Andinos de Desarrollo Económico y Social. Estos establecieron ámbitos de cooperación, compromisos y metas que todos los países debían cumplir antes de 2019 para promover políticas comunes, reducir la pobreza y las desigualdades sociales (Contipelli, 2016).

3.3. ESTRUCTURA INTERNA DE LA COMUNIDAD ANDINA.

La Comunidad Andina está conformada por órganos e instituciones que están articuladas en el **Sistema Andino de Integración (SAI)**. La estructuración entre estos órganos e instituciones que componen el SAI proporcionan a la CAN una estructura y complejidad parecida a la de un Estado (Comunidad Andina, 2015).

Estos son los distintos organismos que componen el sistema, cada uno con sus funciones específicas (***Figura 4***)

Figura 4. Sistema Andino de Integración

SISTEMA ANDINO DE INTEGRACIÓN



Fuente. Comunidad Andina

Organismos intergubernamentales.

- **Consejo Presidencial Andino** es la máxima reunión de los jefes de Estado. Creado en 1990. Este es el máximo órgano del bloque y está conformado por los presidentes de los países miembros del Acuerdo de Cartagena; Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Emite normativas que deben ser ejecutadas por el resto de instituciones y organismos. Este coordina los intereses de los Estados miembros, reuniéndose una vez al año. Sus responsabilidades incluyen definir la política de integración, orientar acciones, evaluar el progreso, emitir directrices y examinar temas relacionados con la integración.
- **Consejo Andino de ministros de Relaciones Exteriores:** formado por los ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros, es decir, funciona como un órgano de coordinación. Posee competencias en materia de relaciones exteriores, tanto en la coordinación de las políticas exteriores de cada país que afecten a la subregión como en la política exterior común de la organización internacional. Sus funciones son: formular la política exterior de los miembros del bloque que sean de interés subregional, consumir las directrices del Consejo en materia exterior, firmar acuerdos con países u organizaciones terceras (por ejemplo: MERCOSUR, UE...) armonizar la posición conjunta de los miembros del bloque en reuniones y negociaciones internacionales y representar a la CAN en los asuntos de interés común.
- **Comisión de la Comunidad Andina:** regulada por el Tratado Constitutivo de la Comunidad Andina, está formada por representantes plenipotenciarios de los gobiernos de los países miembros. Estos representantes tienen la autoridad para tratar y acordar cualquier tratado o cuestión de interés nacional. La Comisión se enfoca en acuerdos comerciales y adopta decisiones por mayoría absoluta, lo que permite alcanzar resoluciones importantes sin el bloqueo de algún miembro. Se

reúne tres veces al año y la asistencia es obligatoria.

El Consejo Andino de ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión pueden ser considerados como los órganos legislativos en la estructura de la organización, pues estos son los encargados de tramitar las denominadas Decisiones, o leyes andinas. Conforme al Acuerdo de Cartagena, la producción legislativa de estos dos órganos obliga a los países miembros y su aplicabilidad es inmediata, siendo muy importante para la correcta actuación de la organización en lo que respecta al derecho comunitario andino.

- **Secretaría General de la CAN:** administra y coordina el proceso de integración. Se creó en agosto de 1997 como un órgano ejecutivo y técnico.
- **Tribunal Andino de Justicia:** es la entidad que controla la legalidad de los actos de todos los Órganos e Instituciones. Se creó en 1996 y empezó a funcionar en 1999.
- **Parlamento Andino:** integrado por 20 parlamentarios elegidos por voto popular (5 por cada país miembro), es la instancia que representa al pueblo andino. En este parlamento se debaten temas relacionados con la integración y se proponen acciones normativas que fortalezcan la misma.
- **Corporación Andina de Fomento (CAF):** Es una institución financiera multilateral fundada en 1968 con el objetivo de impulsar el desarrollo sostenible y la integración regional en Latinoamérica y el Caribe. Formado por 21 países, 19 de América Latina y el Caribe, España y Portugal, y 13 bancos privados de la región. El CAF financia proyectos de alto impacto en sectores estratégicos de los países como la infraestructura, sostenibilidad, inclusión social gobernanza y acciones climáticas.
- **Fondo Latinoamericano de Reservas:** antiguamente Fondo Andino de Reservas, es una organización financiera internacional formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Costa Rica, Paraguay, Perú, Uruguay, Chile y Venezuela.
- **Universidad Andina Simón Bolívar:** se trata de una universidad de carácter internacional que forma parte del SAI. Fundada en 1985 por el Parlamento Andino y parcialmente financiada por la Comunidad Andina. Representa el bloque de “educación” en el SAI.
- **Convenio Hipólito Unanue:** es un organismo de integración subregional, fue fundado en 1981 con el objetivo de coordinar políticas, proporcionar espacios de intercambio y actuar unificadamente frente a problemas sanitarios de los países de la Comunidad. Desde 1998 pertenece al Sistema Andino de Integración.

Instancias consultivas de la Sociedad Civil.

- **Consejo Consultivo Laboral.**
- **Consejo Consultivo Empresarial.**
- **Consejo Consultivo de Pueblos Indígenas.**
- **Consejo Consultivo de Autoridades Municipales.**

Todos estos organismos se regulan por el Acuerdo de Cartagena, y por los respectivos tratados constitutivos y protocolos modificatorios que se han ido adoptando a lo largo de la existencia de la CAN (Comunidad Andina, 2015).

El proceso de integración de la Comunidad Andina (CAN) tiene características únicas, ya que las leyes comunitarias prevalecen sobre las leyes estatales, aunque esto no implica una pérdida de poder estatal. Sin embargo, la falta de operatividad de ciertas instituciones, como el Tribunal de Justicia Andino, afecta la credibilidad y el desarrollo del Derecho Comunitario. Además, las atribuciones del Parlamento Andino en el proceso de integración no son vinculantes, lo que limita su efectividad (Contipelli, 2016).

3.4. ECONOMÍA.

En el año 2023 (**Figura 5**), en lo que respecta a las exportaciones de la organización los destinos principales son China con un 19.7%, Estados Unidos con el 19.5%, la Unión Europea con un 11.9%, Panamá con un 6.3% y el comercio intracomunitario el 6.1%.

Figura 5. Principales destinos de las exportaciones de la CAN en 2023.

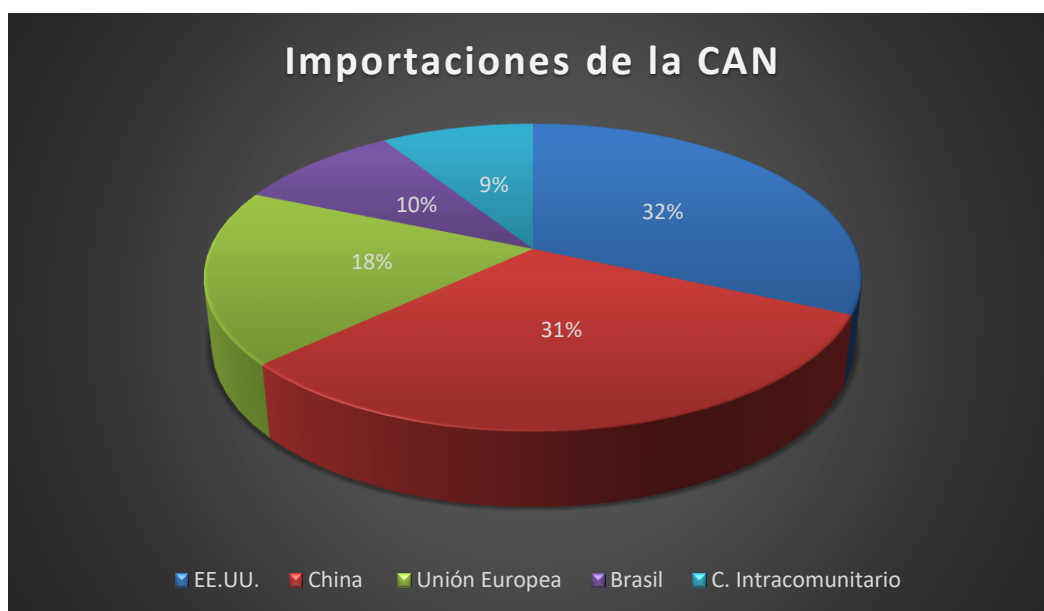


Fuente. Elaboración propia en base a Infobae.

El informe *Comercio exterior de bienes 2023* (CAN S. G., 2024) señala que los principales productos **exportados** durante ese año fueron petróleo, cobre, oro y el banano. Siendo estos dos últimos significativamente representativos para Colombia y Ecuador, gracias a la alta demanda que el fruto tiene en el mercado estadounidense y chino.

En cuanto a las importaciones (**Figura 6**) los principales proveedores de la Comunidad Andina de Naciones fueron EE.UU, China, la Unión Europea, Brasil y el comercio intracomunitario con un 6.4% (Schreiber, 2024).

Figura 6. Principales proveedores de la CAN



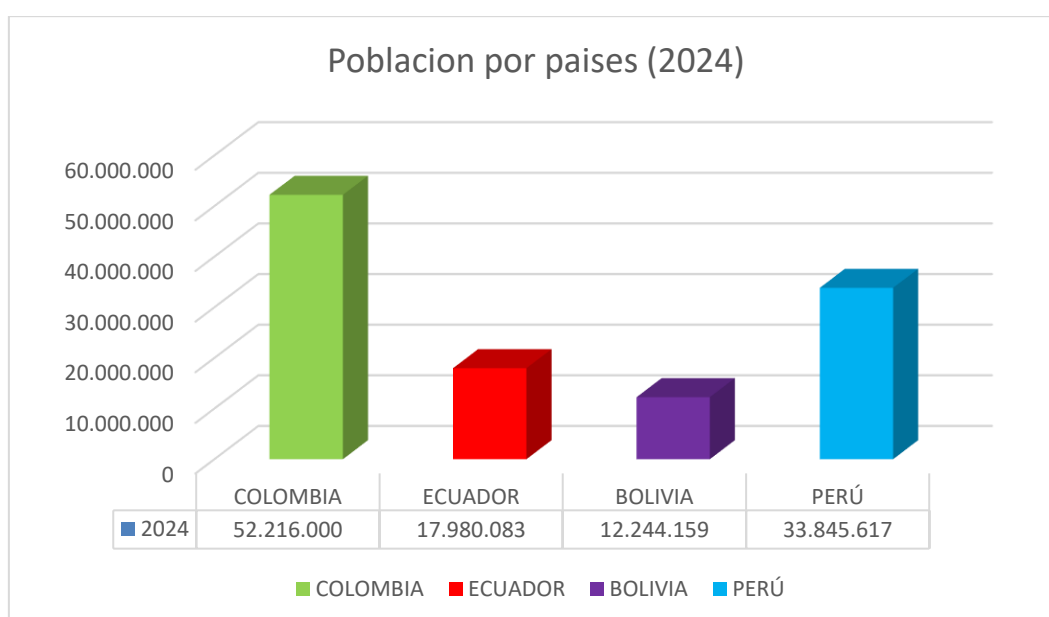
Fuente. Elaboración propia en base a Infobae.

Por su parte, en cuanto a las **importaciones** Estados Unidos y China siguen estando a la cabeza. Hay que destacar que Brasil (10%) fue un gran socio para los países andinos como suministrador de productos como el gasóleo, aceites ligeros de petróleo, teléfonos móviles y maíz (Schreiber, 2024).

Uno de los grandes logros de la CAN en el ámbito comercial es la libre circulación de mercancías provenientes de los mercados andinos. Los 4 países miembros forman actualmente un espacio en el que los productos de cada uno de ellos circulan con total libertad sin necesidad de pagar tributos arancelarios de ningún tipo.

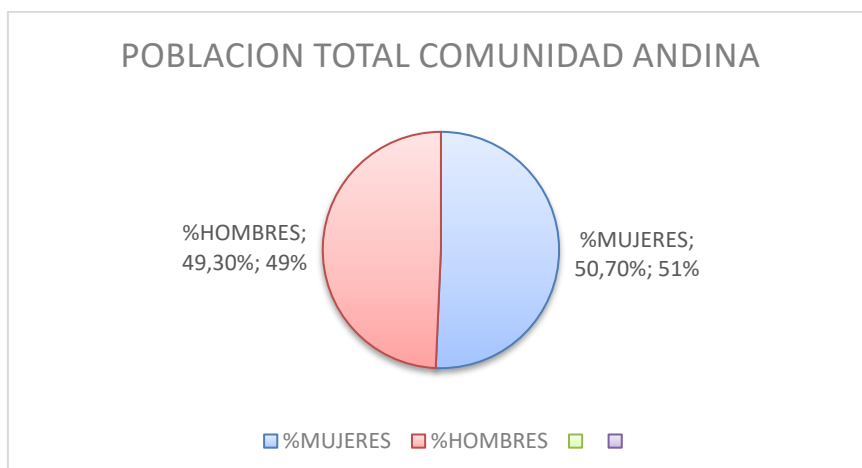
En el año 2024 la Comunidad Andina, como bloque, superó los 115 millones de habitantes **Figura 7** de habitantes, siendo un 50.7% mujeres y un 49.3% de hombres **Figura 8**.

Figura 7. Población por países de la Comunidad Andina.



Fuente. Elaboración propia en base a datosmacro.

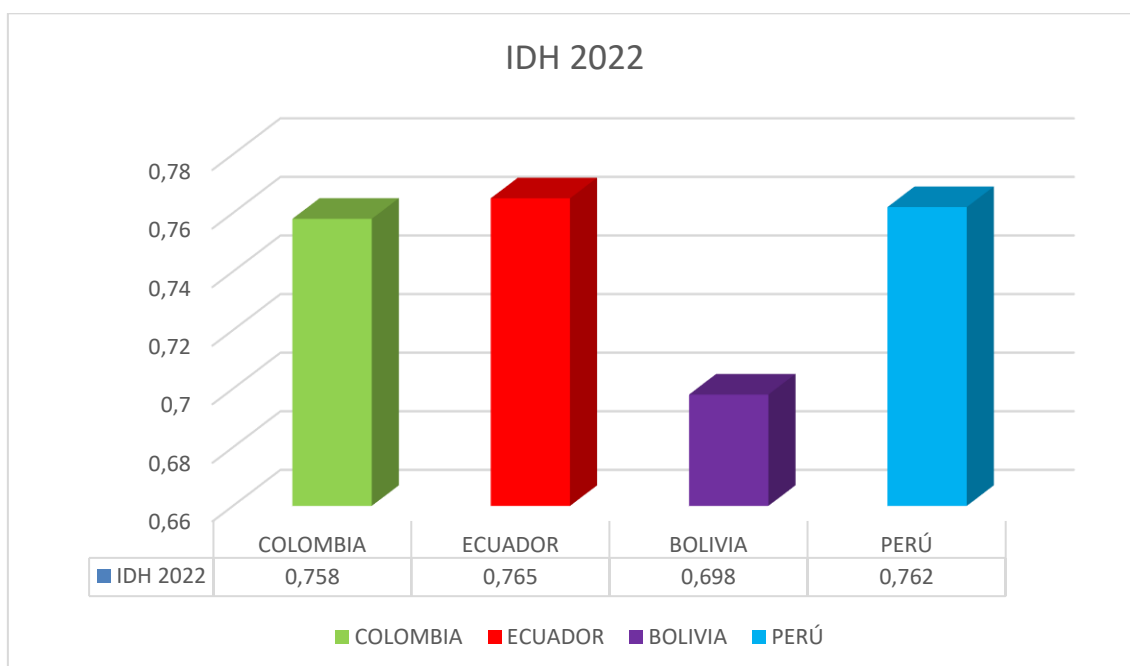
Figura 8. Distribución de géneros de la población andina.



Fuente. Elaboración propia en base a datosmacro.

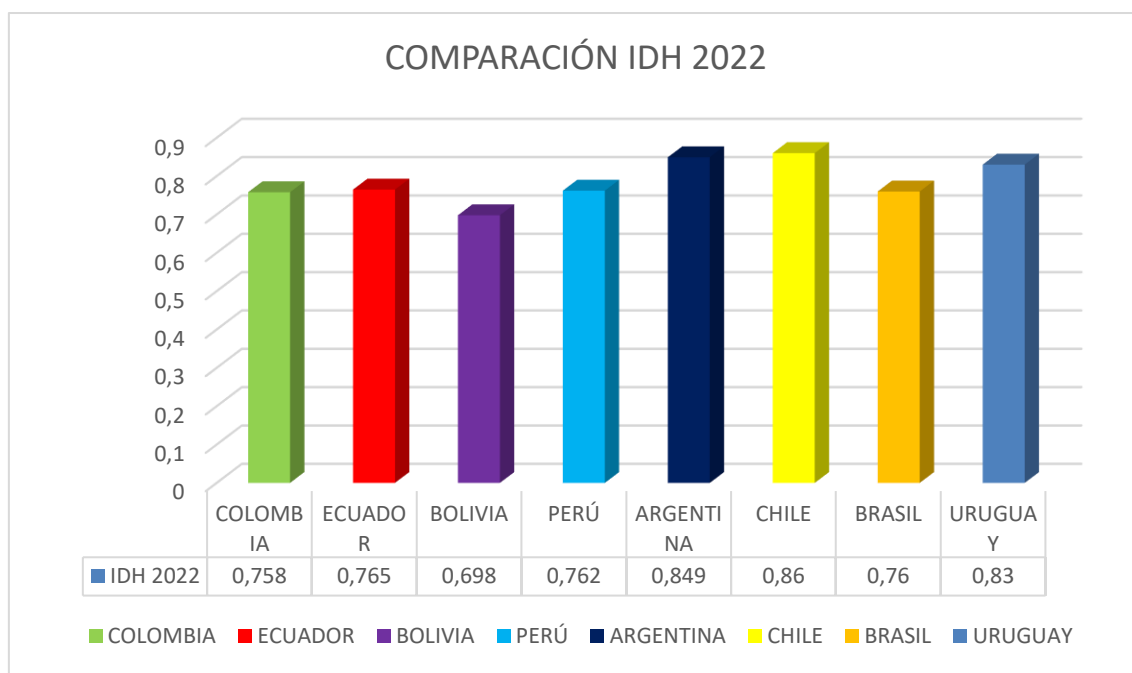
En cuanto al Índice de Desarrollo Humano (IDH) **Figura 9**, Ecuador encabeza la lista por una diferencia muy pequeña respecto a Colombia y Perú. Teniendo en cuenta que el valor máximo de este indicador es 1, es un gran indicador del potencial de los países de la Comunidad Andina. Sin embargo, al compararlo con otros países de Sudamérica como por ejemplo con Argentina, Uruguay o Chile **Figura 10** los datos evidencian que los países de la Comunidad Andina aún tienen un amplio margen de mejora. Brasil a pesar de su gran extensión mantiene la misma media que Colombia Ecuador y Perú.

Figura 9. IDH de los países de la CAN.



Fuente. Elaboración propia en base a datosmacro.

Figura 10. Comparación IDH Argentina, Brasil, Chile y Uruguay.



Fuente. Elaboración propia en base a datosmacro.

La población está concentrada de una manera muy desigual, la mayor parte de los habitantes se encuentran en las zonas andinas (cerca de la cordillera) en Colombia, Ecuador y Bolivia, y en las zonas costeras de Perú (Datosmacro, 2024).

3.5. GEOGRAFÍA Y BIODIVERSIDAD.

Los miembros de esta organización componen aproximadamente la cuarta parte del continente sudamericano con costas en los dos océanos (Pacífico y Atlántico). La geografía de los países miembros se caracteriza por disponer de una variedad muy amplia, con zonas áridas, montañosas, selvas tropicales... Un factor determinante de estos países es la cordillera de los Andes.

Además de estar bañada por el océano Atlántico y Pacífico, los países de la organización son parte de la Cuenca del río Amazonas, estas cuatro naciones acumulan el 25% de la biodiversidad del planeta (EFE, 2001).

4. ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LOS PAISES DE LA CAN SEGÚN EL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL (GCI 4.0).

4.1. INTRODUCCIÓN.

De la muestra de 141 países que cubre el informe global de competitividad en el año 2019 (pre-covid) de los 4 que se van a analizar en este proyecto Colombia ocupa el primer puesto respecto del resto de miembros de la CAN ocupando el puesto número 57, seguido por Perú situado en el puesto 65, Ecuador en el puesto 90 y Bolivia ocupando el 107 (**Figura 11**).

El desempeño de un país en los resultados generales del GCI, así como en cada uno de sus componentes, se reporta como un 'puntaje de progreso' en una escala de 0 a 100, donde

100 representa la 'frontera', un estado ideal donde un problema deja de ser una restricción para el crecimiento de la productividad. Cada país debería aspirar a acercarse a la frontera en cada componente del índice. El GCI 4.0 permite a las economías monitorear el progreso a lo largo del tiempo. Este enfoque enfatiza que la competitividad no es un juego de suma cero entre países; es alcanzable para todos los países (Schwab, 2019).

El GCI 4.0 es el resultado de una suma de 103 indicadores individuales, los cuales surgen de una combinación de datos de organizaciones internacionales, así como de la Encuesta de Opinión Ejecutiva del WEF. La agregación de todos estos factores se resume en 12 pilares (*véase PP. 6-9*) comentados anteriormente. De estos 103 indicadores se van a analizar los indicadores de los 12 pilares introducidos en el epígrafe **2.4**.

Colombia, por encima de la media global, escaló 3 puestos entre 2018 y 2019, aumentando su cifra en 1.1 puntos respecto del resultado global del Global Competitiveness Index 4.0. Perú, también por encima de la media de los resultados globales, descendió dos puestos, pero aumentó la cifra de sus resultados globales en 0.4 décimas. La diferencia entre la puntuación global de Colombia y Perú en 2019 es un punto, coincidiendo con ese aumento de 1.1. puntos de Colombia respecto de 2018 (*Figura 11*).

Por su parte, Ecuador, con un resultado total de 55,7 puntos, perdió 4 puestos en 2019 a pesar de perder una décima desde el 2018. Finalmente, Bolivia pierde 2 posiciones y queda como el último de los miembros de los países de la Comunidad Andina.

Figura 11. Índice global de competitividad 4.0, rankings 2019.

Rank	Economy	Score ¹	Diff. from 2018 ²		Rank	Economy	Score ¹	Diff. from 2018 ²		Rank	Economy	Score ¹	Diff. from 2018 ²	
			Rank	Score				Rank	Score				Rank	Score
1	Singapore	84.8	+1	+1.3	48	Mexico	64.9	-2	+0.3	95	Kenya	54.1	-2	+0.5
2	United States	83.7	-1	-2.0	49	Bulgaria	64.9	+2	+1.3	96	Kyrgyz Republic	54.0	+1	+1.0
3	Hong Kong SAR	83.1	+4	+0.9	50	Indonesia	64.6	-5	-0.3	97	Paraguay	53.6	-2	+0.3
4	Netherlands	82.4	+2	—	51	Romania	64.4	+1	+0.9	98	Guatemala	53.5	-2	+0.2
5	Switzerland	82.3	-1	-0.3	52	Mauritius	64.3	-3	+0.5	99	Iran, Islamic Rep.	53.0	-10	-1.9
6	Japan	82.3	-1	-0.2	53	Oman	63.6	-6	-0.8	100	Rwanda	52.8	+8	+1.9
7	Germany	81.8	-4	-1.0	54	Uruguay	63.5	-1	+0.8	101	Honduras	52.7	—	+0.2
8	Sweden	81.2	+1	-0.4	55	Kazakhstan	62.9	+4	+1.1	102	Mongolia	52.6	-3	-0.1
9	United Kingdom	81.2	-1	-0.8	56	Brunei Darussalam	62.8	+6	+1.3	103	El Salvador	52.6	-5	-0.2
10	Denmark	81.2	—	+0.6	57	Colombia	62.7	+3	+1.1	104	Tajikistan	52.4	-2	+0.2
11	Finland	80.2	—	—	58	Azerbaijan	62.7	+11	+2.7	105	Bangladesh	52.1	-2	—
12	Taiwan, China	80.2	+1	+1.0	59	Greece	62.6	-2	+0.5	106	Cambodia	52.1	+4	+1.9
13	Korea, Rep.	79.6	+2	+0.8	60	South Africa	62.4	+7	+1.7	107	Bolivia	51.8	-2	+0.4
14	Canada	79.6	-2	-0.3	61	Turkey	62.1	—	+0.5	108	Nepal	51.6	+1	+0.8
15	France	78.8	+2	+0.8	62	Costa Rica	62.0	-7	-0.1	109	Nicaragua	51.5	-5	—
16	Australia	78.7	-2	-0.1	63	Croatia	61.9	+5	+1.8	110	Pakistan	51.4	-3	+0.3
17	Norway	78.1	-1	-0.1	64	Philippines	61.9	-8	-0.3	111	Ghana	51.2	-5	-0.1
18	Luxembourg	77.0	+1	+0.4	65	Peru	61.7	-2	+0.4	112	Cape Verde	50.8	-1	+0.6
19	New Zealand	76.7	-1	-0.8	66	Panama	61.6	-2	+0.6	113	Lao PDR	50.1	-1	+0.8
20	Israel	76.7	—	+0.1	67	Viet Nam	61.5	+10	+3.5	114	Senegal	49.7	-1	+0.7
21	Austria	76.6	+1	+0.3	68	India	61.4	-10	-0.7	115	Uganda	48.9	+2	+2.1
22	Belgium	76.4	-1	-0.2	69	Armenia	61.3	+1	+1.4	116	Nigeria	48.3	-1	+0.8
23	Spain	75.3	+3	+1.1	70	Jordan	60.9	+3	+1.6	117	Tanzania	48.2	-1	+1.0
24	Ireland	75.1	-1	-0.6	71	Brazil	60.9	+1	+1.4	118	Côte d'Ivoire	48.1	-4	+0.6
25	United Arab Emirates	75.0	+2	+1.6	72	Serbia	60.9	-7	—	119	Gabon	47.5	n/a	n/a
26	Iceland	74.7	-2	+0.2	73	Montenegro	60.8	-2	+1.2	120	Zambia	46.5	-2	+0.5
27	Malaysia	74.6	-2	+0.2	74	Georgia	60.6	-8	-0.3	121	Eswatini	46.4	-1	+1.1
28	China	73.9	—	+1.3	75	Morocco	60.0	—	+1.5	122	Guinea	46.1	+4	+2.9
29	Qatar	72.9	+1	+1.9	76	Seychelles	59.6	-2	+1.1	123	Cameroon	46.0	-2	+0.9
30	Italy	71.5	+1	+0.8	77	Barbados	58.9	n/a	n/a	124	Gambia, The	45.9	-5	+0.5
31	Estonia	70.9	+1	+0.2	78	Dominican Republic	58.3	+4	+0.9	125	Benin	45.8	-2	+1.4
32	Czech Republic	70.9	-3	-0.3	79	Trinidad and Tobago	58.3	-1	+0.4	126	Ethiopia	44.4	-4	-0.1
33	Chile	70.5	—	+0.3	80	Jamaica	58.3	-1	+0.4	127	Zimbabwe	44.2	+1	+1.6
34	Portugal	70.4	—	+0.2	81	Albania	57.6	-5	-0.5	128	Malawi	43.7	+1	+1.3
35	Slovenia	70.2	—	+0.6	82	North Macedonia	57.3	+2	+0.7	129	Mali	43.6	-4	—
36	Saudi Arabia	70.0	+3	+2.5	83	Argentina	57.2	-2	-0.3	130	Burkina Faso	43.4	-6	-0.5
37	Poland	68.9	—	+0.7	84	Sri Lanka	57.1	+1	+1.1	131	Lesotho	42.9	-1	+0.6
38	Malta	68.5	-2	-0.2	85	Ukraine	57.0	-2	—	132	Madagascar	42.9	n/a	n/a
39	Lithuania	68.4	+1	+1.2	86	Moldova	56.7	+2	+1.2	133	Venezuela	41.8	-6	-1.3
40	Thailand	68.1	-2	+0.6	87	Tunisia	56.4	—	+0.8	134	Mauritania	40.9	-3	+0.1
41	Latvia	67.0	+1	+0.7	88	Lebanon	56.3	-8	-1.4	135	Burundi	40.3	+1	+2.7
42	Slovak Republic	66.8	-1	-0.1	89	Algeria	56.3	+3	+2.5	136	Angola	38.1	+1	+1.1
43	Russian Federation	66.7	—	+1.1	90	Ecuador	55.7	-4	-0.1	137	Mozambique	38.1	-4	-1.7
44	Cyprus	66.4	—	+0.8	91	Botswana	55.5	-1	+1.0	138	Haiti	36.3	—	-0.1
45	Bahrain	65.4	+5	+1.7	92	Bosnia and Herzegovina	54.7	-1	+0.6	139	Congo, Dem. Rep.	36.1	-4	-2.1
46	Kuwait	65.1	+8	+3.0	93	Egypt	54.5	+1	+1.0	140	Yemen	35.5	-1	-0.9
47	Hungary	65.1	+1	+0.8	94	Namibia	54.5	+6	+1.8	141	Chad	35.1	-1	-0.4

● East Asia and the Pacific
 ● Eurasia
 ● Europe and North America
 ● Latin America and the Caribbean
 ● Middle East and North Africa
 ● South Asia
 ● Sub-Saharan Africa

Fuente. The global competitiveness report 2019.

4.2 COMPARACIÓN SEGÚN LOS PILARES DEL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL.

A continuación, se van a analizar los resultados de los miembros de la Comunidad Andina mediante el análisis de las puntuaciones obtenidas en el Índice de Competitividad Global. Las variables que se van a evaluar son los 12 pilares que ya se han introducido anteriormente. Este índice permite evaluar el desempeño de los países en los mencionados

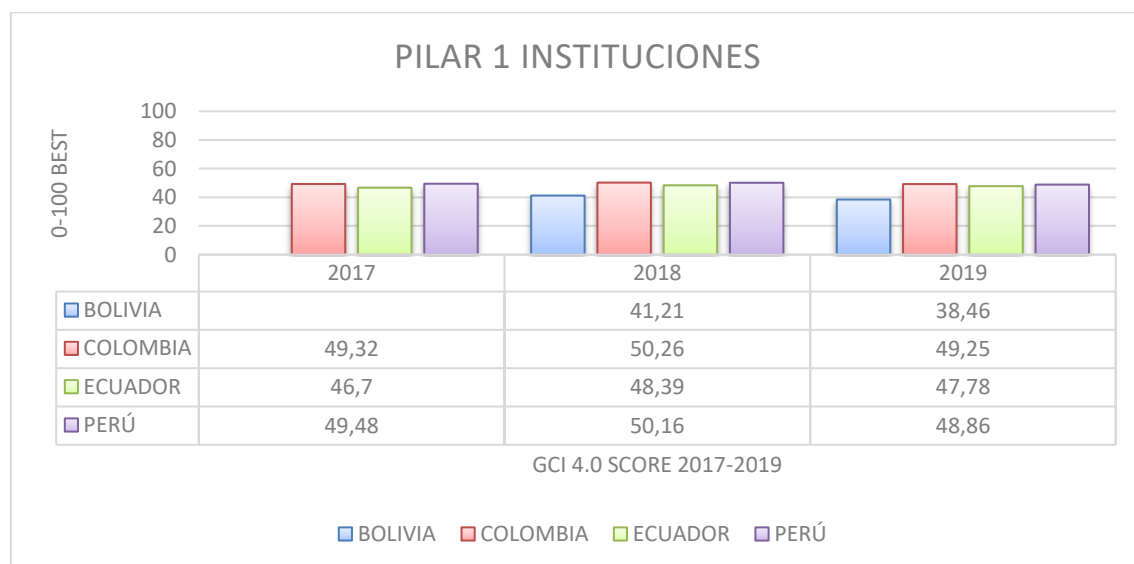
pilares que el World Economic Forum considera fundamentales para que un país pueda ser competitivo en el panorama nacional e internacional.

PILAR 1. INSTITUCIONES.

Tal y como se ha explicado anteriormente este pilar se centra en la estabilidad política de los países, la transparencia del gobierno, la corrupción la transparencia en las cuentas de organismos públicos, así como empresas privadas, etc. Esto son factores que contribuyen al resultado final del indicador global del GCI 4.0. A continuación, se muestran los resultados del indicador del **GCI 4.0: 1st pillar: Institutions**.

La **Figura 12** muestra la evolución de los países de la CAN desde el año 2017 hasta 2019, este pilar es fundamental para el funcionamiento correcto de los organismos públicos y privados ya que incluye variables clave como la calidad del marco legal, la estabilidad institucional, la independencia judicial, la seguridad del país, el índice de corrupción de los poderes públicos, derechos básicos de la población, etc.

Figura 12. Resultados finales Pilar 1, Instituciones.



Fuente: Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Tabla 1. Tasa de variación del Pilar 1.

	2017	2018	2019	Variación 2018-19	Variación 2019-18
BOLIVIA		41,21	38,46		-6,675
COLOMBIA	49,32	50,26	49,25	1,906	-2,010
ECUADOR	46,7	48,39	47,78	3,619	-1,261
PERÚ	49,48	50,16	48,86	1,374	-2,592

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Durante el periodo analizado, en general, se observa una tendencia a la baja, ya que ningún país supera la media de los 50 puntos, teniendo en cuenta que los resultados van de 0-100 puntos. Esto señala la debilidad institucional de los países comunitarios, lo que determina la escasa competitividad de los países andinos en este ámbito.

Bolivia (Tabla 1), registró la mayor caída de los 4 países comunitarios en el período de 2018 a 2019, con una tasa de variación de **-6,675%** lo que sugiere un deterioro en su entorno institucional. Esto puede deberse, en parte, a que en el año 2019 el presidente Evo Morales, junto a su gobierno, cometieron un fraude electoral en las elecciones generales de octubre de ese mismo año, lo que desembocó en una serie de protestas por parte de los ciudadanos bolivianos durante 21 días que culminaron con la renuncia de Evo Morales el 10 de noviembre (Organización de Estados Americanos, 2019).

Colombia y Perú encabezan la lista superando los 50 puntos en 2018 (**Figura 13**), pero con una ligera disminución después. Datos no muy positivos ya a pesar de ser los países con mayor puntuación apenas logran alcanzar los 50 puntos, esto refleja un sistema institucional débil, y la estabilidad institucional es elemental para alcanzar un buen nivel de competitividad. Colombia (**Tabla 1**) a pesar del crecimiento del **1,906%** en 2018 cae un **-2,010%** un año después, demostrando que, aunque sea el país con mejor puntuación en el cómputo global necesitan mejorar mucho en este pilar. Perú, muy parejo a Colombia (**Figura 12/13**), registra una pérdida de un **-2,592%** en 2019, los peores datos de la muestra, y sabiendo que los datos son previos a la crisis sanitaria mundial, crisis que requirió de la unidad institucional para poder solucionar todos los problemas que ocasionó, los datos no arrojan buenas expectativas para los problemas que vinieron después con el covid-19.

Finalmente, **Ecuador** muestra una evolución positiva de 2017 a 2018, creciendo un **1,374%**, aunque en 2019 pierde un **-1,261%**, siendo el país con la menor variación durante todo el período (**Tabla 1**).

En términos generales, solo dos países de la CAN superan la frontera de los 50 puntos en 2018, Colombia y Perú, Bolivia solo logró alcanzar los **41,21** puntos, su mayor dato en 2018 (**Figura 13**). Datos muy pobres ya que el WEF considera estos pilares como los requisitos básicos para que un país pueda crecer de forma sostenible. Las instituciones siguen siendo una debilidad estructural común en los países de la Comunidad Andina.

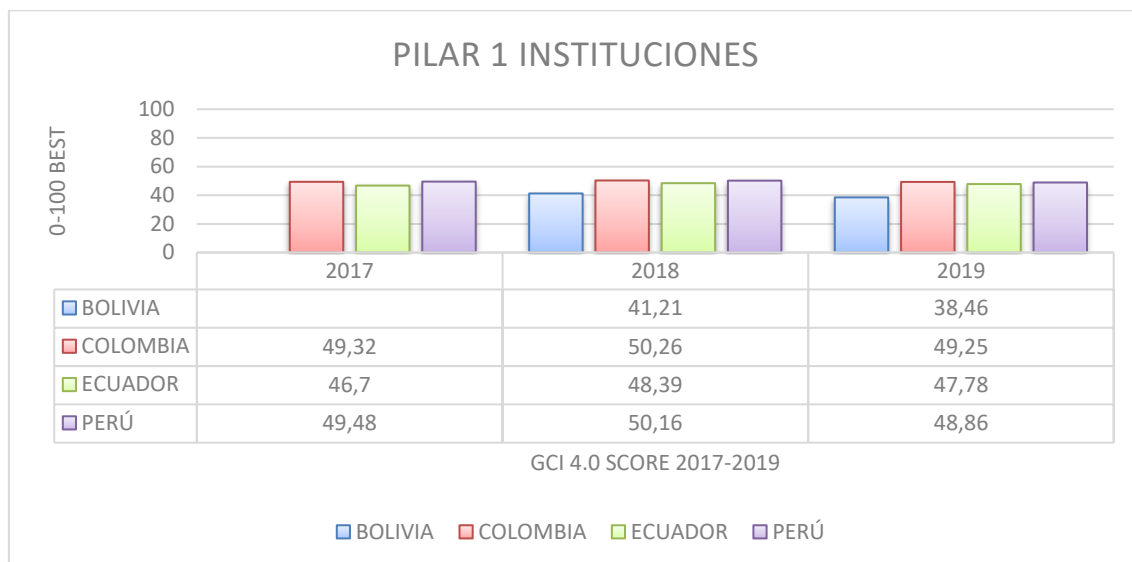
Las posiciones demuestran la debilidad institucional de los integrantes de la Comunidad Andina ya que ninguno supera la posición n° 70 que es lo que supondría estar en la media del índice en lo que respecta a las posiciones finales, pues la muestra son 141 países. Bolivia cerca de la última posición de todo el índice (**Tabla 2**), por lo que todos los miembros deben mejorar en esta área. La mejora individual de cada país contribuye a su vez a alcanzar una organización más avanzada y eficiente, pues de lo contrario la CAN como bloque, no va a tener influencia a escala internacional.

Tabla 2. Posiciones de los países de la CAN.

	2017	2018	2019
BOLIVIA		129	134
COLOMBIA	91	89	92
ECUADOR	101	100	106
PERÚ	89	90	94

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Figura 13. Resultados finales Pilar 1, instituciones.

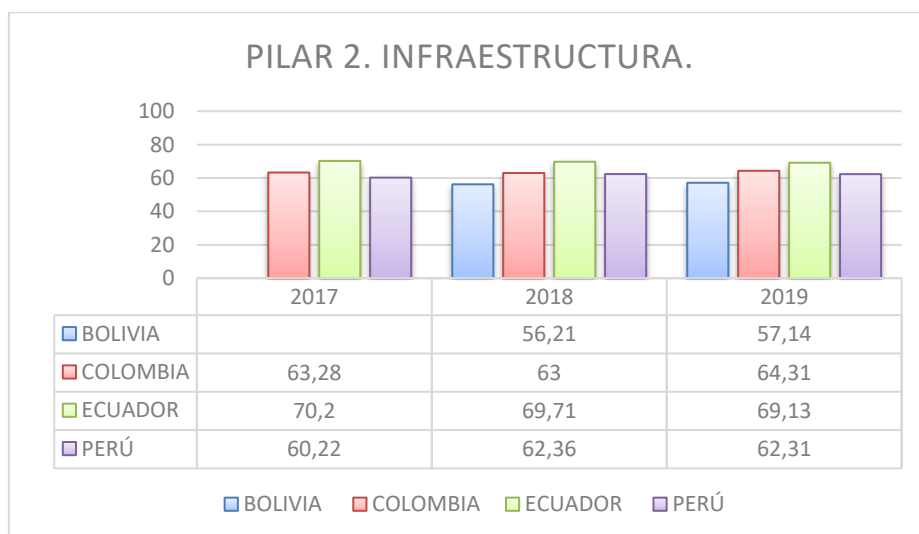


Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

PILAR 2. INFRAESTRUCTURA.

A continuación, se muestran los datos (**Figura 14**) de la variable **2nd pillar: Infrastructure**. En este pilar se analizan datos como la calidad de las carreteras, de las comunicaciones por vía férrea, marítima, aérea, etc. factores determinantes para que en un país se puedan transportar bienes y servicios, que lleguen a los puertos los productos importados de otros países y que puedan salir los nacionales a otros destinos internacionales, etc. Disponer de métodos de transporte efectivos que permitan transportar productos en condiciones seguras y faciliten la movilidad de los trabajadores. La calidad de toda la infraestructura nacional permite la integración de mercados con menores costes, reduciendo a su vez las distancias entre las regiones.

Figura 14. Resultados finales Pilar 2, infraestructura.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Ecuador destaca consistentemente como el país mejor posicionado del grupo, manteniéndose con valores a los 69 puntos durante todo el período, demostrando tener unas comunicaciones relativamente desarrolladas y estables (*Figura 14*).

A pesar de ser el país con mayor puntuación en este período, se puede observar un estancamiento en la evolución de los resultados ya que desde 2017 ha ido reduciendo levemente su cifra (*Tabla 3*) perdiendo un **-0,70%** en 2018 y un **-0,83%** un año después. Un claro síntoma de lo que pasó después, pues actualmente, Ecuador no dispone de un sistema ferroviario funcional, lo que representa una importante debilidad estructural dentro de este pilar. Desde el año 19 de mayo de 2020, Ferrocarriles del Ecuador Empresa Pública (FEEP) inició su proceso de liquidación tras ser aprobado por el gobierno el Decreto Ejecutivo 1057, entrando en vigor ese mismo día (Ministerio de Transporte y Obras Públicas, 2022). Esto limita la eficiencia y sostenibilidad del sistema de transporte a medio y largo plazo. A pesar de esta carencia, los resultados reflejan fortalezas compensatorias en otros subcomponentes de la infraestructura nacional.

Aunque no disponen de un sistema ferroviario de carga han demostrado durante todo el período ser más fuertes en otros métodos de transporte. Esto se refleja con la enorme diferencia de puntos con sus compañeros de la CAN. Colombia, que es el país más cercano a Ecuador tiene una diferencia de **5,89** puntos, seguido de Perú **7,84** y finalmente Bolivia. Igual que en el pilar 1 **Bolivia** sigue acumulando la peor puntuación de la Comunidad Andina volviendo a ocupar el último puesto, y con un enorme margen de mejora. En este caso todos los países superan la barrera de los 50 puntos, correspondiendo con un aprobado en esta área.

Tabla 3. Tasa de variación del Pilar 2.

	2017	2018	2019	Variación 2018-17	Variación 19-18
BOLIVIA		56,21	57,14		1,65
COLOMBIA	63,28	63	64,31	-0,44	2,08
ECUADOR	70,2	69,71	69,13	-0,70	-0,83
PERÚ	60,22	62,36	62,31	3,55	-0,08

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Colombia presenta cierta estabilidad en este pilar, creciendo un **2,08%** en 2019, tras haber reducido su puntuación en el primer tramo del período (*Tabla 3*). Destacando por su avance el último año al aumentar su cifra en **1,31** puntos desde 2018. La Agencia Nacional de Infraestructura (2017) indica que el 73 % del transporte de carga en el país se concentra en el sistema de carreteras nacionales, siendo la forma de transporte más importante a la hora de facilitar el comercio exterior (López Rodríguez, 2018).

Perú mejora un **3,55%** en 2018, aunque su puntuación se estabiliza entre 2018 y 2019, logrando una variación mínima en todos los años. Sin embargo, la diferencia respecto de Ecuador es de **7,84** puntos, lo que indica que está en el buen camino, pero aún con un amplio margen de mejora si quieren alcanzar el nivel de los países más desarrollados en

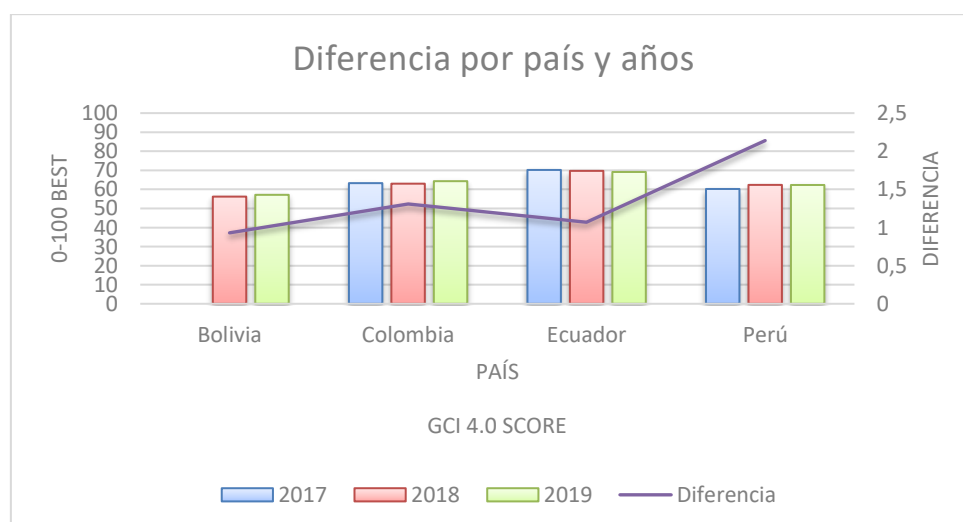
este pilar (España, Alemania, EE.UU, etc.). La mejora de la infraestructura se puede conseguir llevando a cabo inversiones público-privadas en la red de carreteras, puertos marítimos, etc.

Bolivia logra un crecimiento del **1,65%** en 2019 pero con una puntuación muy pobre comparándolo con la media general de la CAN, lo que evidencia que está muy por debajo del nivel medio de la organización. Su escasa puntuación en este pilar refleja que su infraestructura aún es limitada, tanto en calidad como en cobertura, lo que limita el desarrollo económico y la integración de los mercados regionales. Disponer de una buena infraestructura es esencial para facilitar el transporte de bienes y servicios, personas, trabajadores, cargas pesadas, etc. una buena calidad de estos servicios también facilita la entrada y salida de mercancías a otros países, así como la reducción en los costes de todo el proceso.

Colombia desde 2017 ha logrado aumentar su cifra en **1,31** puntos en 2019, pero ocupa el tercer puesto de los integrantes de la Comunidad Andina (**Figura 15**). **Perú** es el país que más ha mejora en este ámbito aumentando **2,14** puntos desde 2017, pero finalmente, no ha logrado seguir con esa tendencia alcista.

Ecuador destaca por encima del resto con una amplia diferencia del resto de miembros de la CAN, sin embargo, ha visto estancado su crecimiento desde 2017 (**Figura 15**). Además, en 2020 se suspendería el transporte por vía férrea en todo el país tras la decisión del presidente de Ecuador, Lenín Moreno de liquidar la empresa pública encargada de gestionar este sistema (Ministerio de Transporte y Obras Públicas, 2022). Desde entonces un medio para transportar cargas pesadas, como son los trenes no están disponibles en todo el país por lo que se puede suponer que los resultados posteriores a la muestra disminuirán una cantidad considerable. El problema en esto tiene su origen en la inversión fallida de 400 millones que produjo enormes pérdidas y no logró ser sostenible a largo plazo (Revista La Hora, 2021). Esto se debe a que una infraestructura como el sistema ferroviario de un país se enfocara en hacer rutas turísticas para los visitantes del país y no en convertirlo en una actividad centrada en transportar bienes, algo que facilitaría también la conectividad con sus países vecinos a la hora de hacer viajes intracomunitarios bien sean de carga o de pasajeros.

Figura 15. Diferencia por país y años.



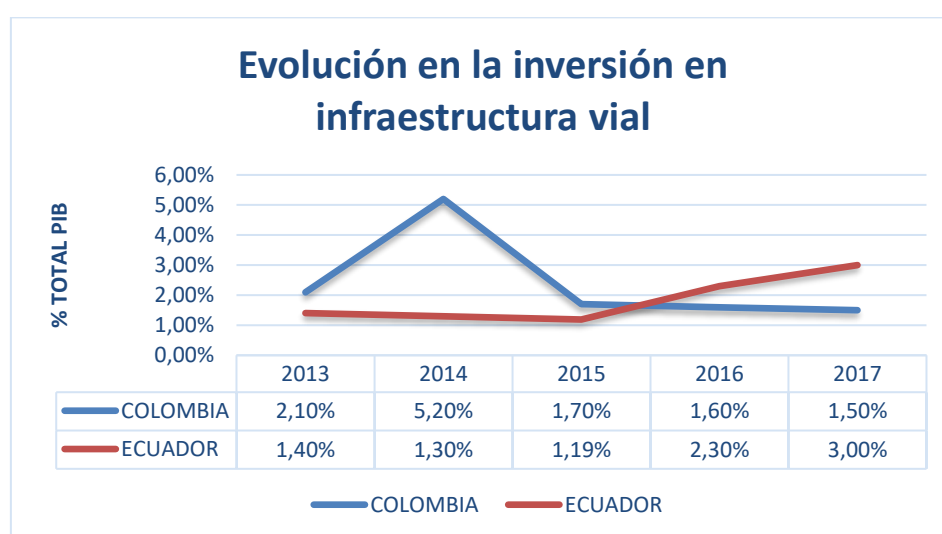
Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

La **Figura 16** refleja la inversión en infraestructura vial entre Colombia y Ecuador entre

2013 y 2017, anteriormente se ha comentado que Colombia ocupa el tercer puesto de todos los miembros de la CAN, esto se debe a que en el período anterior al de esta muestra la inversión en esta sección desde 2014 ha representado una cantidad inferior al 2% del PIB total, solo en 2014 se ha realizado una inversión de gran escala. En contra, **Ecuador** no ha superado el 3% en ninguno de los años considerados, pero desde 2016 ha ido aumentando progresivamente la inversión en esta área, llegando al 3% en 2017. Esto se refleja en sus buenos resultados finales del pilar 2: infraestructura en la **Figura 15**.

Teniendo en cuenta los datos de la **Figura 16** se llega a la conclusión de que invertir en un solo año una cantidad grande (5,2% Colombia en 2014) no garantiza lograr mejores resultados a largo plazo, por eso Ecuador llevando a cabo una inversión constante y aumentando progresivamente la inversión en este ámbito ha logrado unos resultados mejores y más sostenibles en el tiempo.

Figura 16. Evolución en la inversión en infraestructura vial en Colombia y Ecuador 2013-2017



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados de Infralatom.

Finalmente, en la **Tabla 4** se representan las posiciones finales del ranking del Índice de Competitividad Global, sabiendo que cubre 141 países, solo **Ecuador** supera la media (56 mejor posición del periodo) en todos los años. Sin embargo, desde 2017 ha ido descendiendo posiciones, un antecedente de lo que sucederá después con el cierre del sistema ferroviario.

Bolivia tal y como se ha comentado a lo largo del análisis sigue estando lejos de sus socios de la Comunidad Andina, los problemas políticos del país de 2019 han agravado mucho sus posibilidades de mejora en todos estos “pilares básicos” según el WEF. Siempre por debajo del puesto 100, lo que evidencia su posición estructuralmente rezagada en cuanto a este pilar. Según estos datos, actualmente, Bolivia es un país en vías de desarrollo. Por lo que esta situación representa un claro desafío para su competitividad, el acceso a servicios básicos y la integración comercial regional.

Colombia a pesar de la fuerte inversión en las carreteras nacionales en 2014, solo ha logrado alcanzar la posición 81. Bien es cierto que la posición es mejor que en el pilar 1, pero aun así no logra superar la media en ningún caso. Queda demostrado que necesitan avanzar mucho más en estos ámbitos, pues la competitividad nacional empieza por tener una infraestructura adecuada para poder extender sus propios mercados a nivel internacional.

Perú (véase **Figura 14**, P.25) a pesar de tener unos resultados muy similares a los de Colombia, su mejor posición ha sido la número 85 (**2018**). Otro miembro de la CAN que no supera la media del total de países. Esto sugiere un nivel de infraestructura intermedio dentro del contexto global, aún con mucho margen de mejora.

Tabla 4. Posiciones finales pilar 2. Infraestructura.

	2017	2018	2019
PERÚ	88	85	88
COLOMBIA	81	83	81
BOLIVIA		102	100
ECUADOR	56	59	62

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

En conjunto, la **Figura 17** evidencia que la infraestructura de todos los miembros de la **Comunidad Andina** continúa siendo un factor diferencial, pues esto tiene implicaciones directas en la competitividad económica. Solo **Ecuador** supera la media de todos los integrantes bien sea para avanzar como bloque o por separado, sería necesario integrar políticas de integración y cooperación regional en esta área, especialmente en conectividad digital y transporte multimodal. Además, cabe recordar que según el WEF estos pilares son los “**requisitos básicos**” (véase P.6) que abordan los países en etapas tempranas de desarrollo, y en vista de los pobres resultados del bloque se afirma que estos países aún continúan en un proceso de desarrollo. Y estos pilares son fundamentales para que un país pueda ser competitivo a largo plazo.

Figura 17. Posiciones finales pilar 2 (2017-2019).



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

PILAR 3. ENTORNO MACROECONÓMICO.

La siguiente variable analizada corresponde al **3rd pilar: macroeconomic stability** la cual ya se ha introducido los datos que cubre la misma (véase P. 7). Un entorno

macroeconómico estable se traduce en un gobierno presta a sus ciudadanos servicios eficientemente y le permite estar preparado ante los sucesos futuros que ocasionan los ciclos económicos. Permitiendo a su vez que las empresas puedan operar sin daños graves ante altas tasas de inflación.

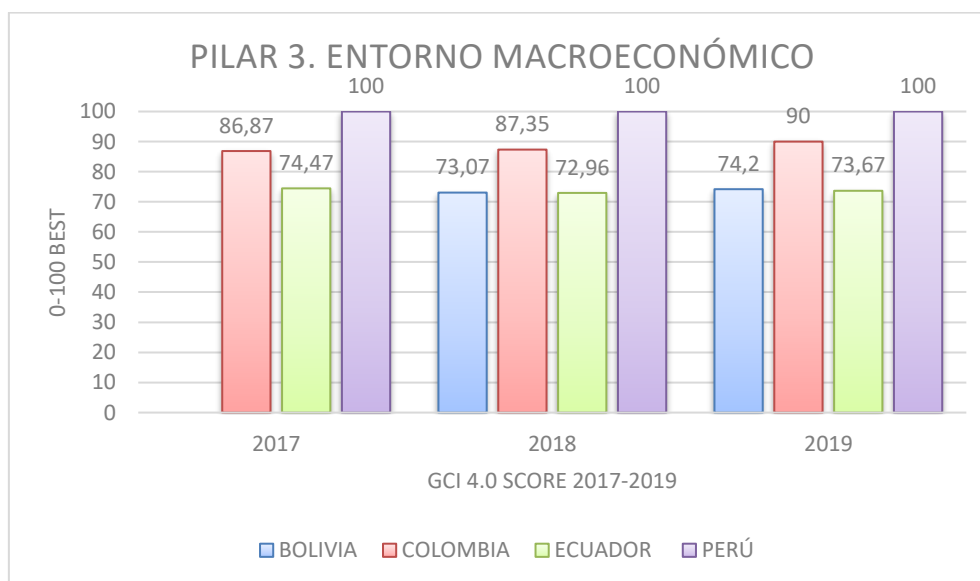
En la **Figura 18** se observan los resultados finales de este pilar. **Perú** alcanza los 100 puntos en todos los años, la máxima puntuación que se puede alcanzar. Esto le posiciona como el país macroeconómicamente más estable de la CAN, sin variaciones en ninguno de los tres años estudiados. Unos resultados perfectos, alcanzando esa denominada “frontera” según el World Economic Forum (véase p. 21.), un estado ideal donde un problema deja de ser una restricción para el crecimiento de la productividad. Hasta el momento, el único de los 4 que ha logrado alcanzarla. El origen de este éxito radica en unas cifras de inflación mínima durante el período.

Colombia muestra un buen desempeño en este pilar alcanzando la frontera de los 90 puntos en 2019 y mostrando una tendencia al alza durante todo el período (**Figura 18**) llegando a aumentar su cifra casi en 4 puntos desde 2017.

Mientras tanto **Bolivia y Ecuador**, presentan unos resultados más pobres en comparación con sus anteriores compañeros de la Comunidad Andina. Ecuador muestra una tendencia a la baja al haber disminuido sus puntuaciones en los dos últimos años del período cubierto. Mientras tanto Bolivia vuelve a ocupar el último lugar de los países de la CAN en este pilar, aunque muestra unos resultados por encima de la media en este ámbito (en comparación con los anteriores). Estos dos países poseen un entorno macroeconómico más frágil que los demás, demostrando cierta inestabilidad y aún con mucho margen para mejorar en este campo a pesar de los buenos resultados teniendo en cuenta que el mejor resultado son los 100 puntos.

En resumen, la **Figura 18** revela una división dentro de la Comunidad Andina: **Perú y Colombia** muestran un entorno macroeconómico estable y sólido, algo que favorece la inversión internacional y la competitividad de estos. **Bolivia y Ecuador** enfrentan retos estructurales que pueden obstaculizar el crecimiento y la competitividad en el largo plazo.

Figura 18. Resultados finales pilar 3, entorno macroeconómico.



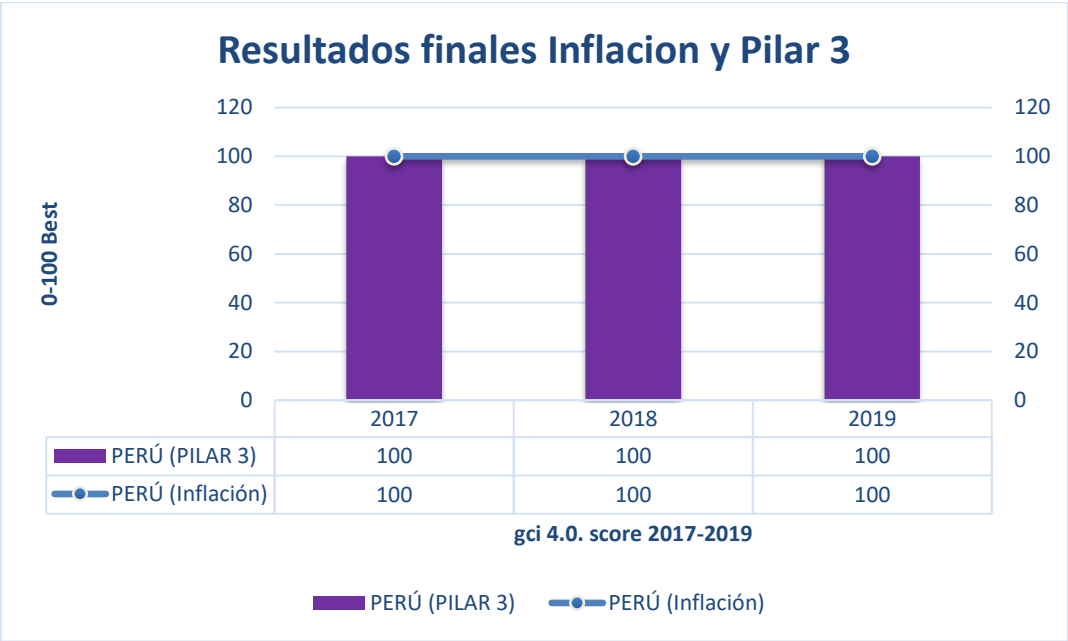
Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Perú posee una política monetaria y fiscal sólida, así como una inflación en un estado

ideal (**Figura 18**) ya que durante todo el período cubierto alcanza la máxima puntuación en todos los años.

En la **Figura 19** se representan los resultados de Perú del GCI 4.0. del mencionado pilar 3 y la inflación del período estudiado. Cabe destacar que en las dos variables **Perú** ha alcanzado la denominada “frontera” que menciona el WEF en su informe anual. Esto se traduce en una inflación mínima y un buen control de esta de manera sostenida en el tiempo, favoreciendo a su vez a los ciudadanos ya que los precios no tienen grandes variaciones a lo largo del año. Una alta tasa de inflación perjudica gravemente a los ciudadanos y en este caso el gobierno peruano ha logrado mantenerla estable.

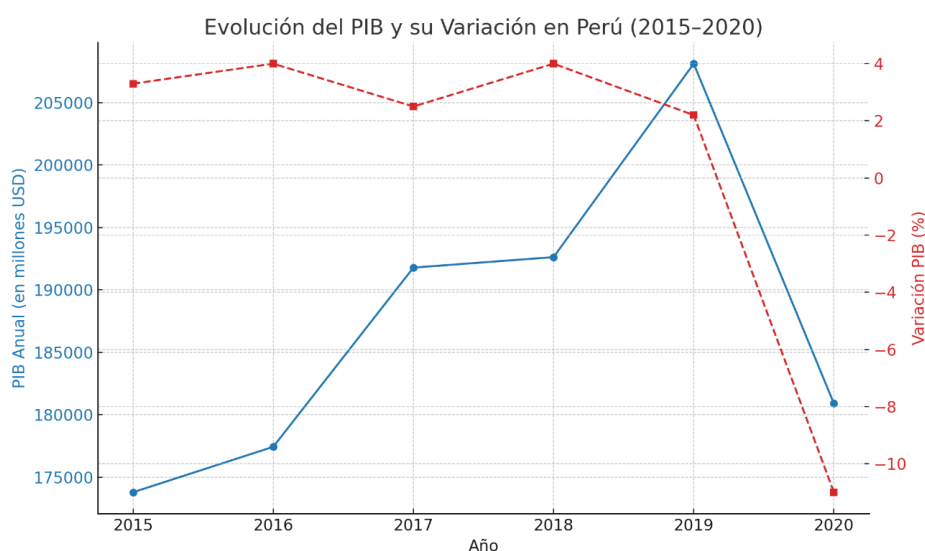
Figura 19. Resultados finales inflación y Pilar 3 (Perú).



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

La **Figura 20** la evolución en millones de dólares de su PIB anual. Esta refleja la progresiva evolución de su PIB, mostrando un crecimiento moderado con tasas de variación entre el 2% y 4% hasta 2019. En términos monetarios, desde que comienza el período ha logrado aumentar su PIB desde entonces en un 16% alcanzando su máximo histórico en 2019, de ahí que los resultados del Índice de Competitividad Global alcancen la máxima puntuación en todos los años de la muestra. Esto se debe a que desde 2015 Perú ha visto aumentado su Producto Interior Bruto en todos los años observados, pues son las cifras más altas que ha alcanzado en toda su historia. Esto se traduce en una mayor credibilidad internacional, menor riesgo del país y la atracción de inversiones extranjeras, elementos clave de la competitividad económica regional.

Figura 20. Evolución del PIB y su variación en Perú (2015-2020).

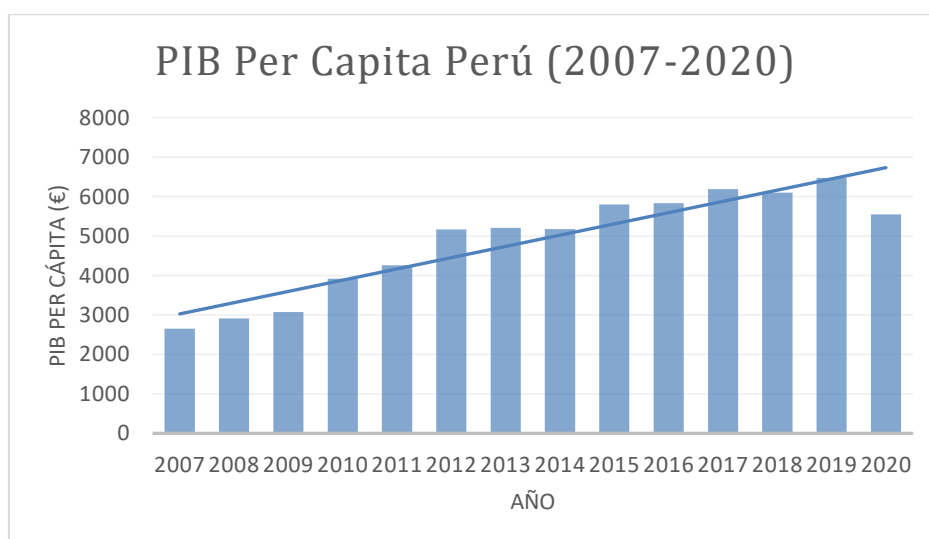


Fuente. Elaboración propia en base a los resultados de *datosmacro.com*

Para apoyar los excelentes resultados de Perú en este pilar la **Figura 21** muestra la evolución anual del PIB per Cápita. Esta refleja una tendencia al alza del PIB per Cápita en casi todos los años analizados, disminuyendo su cifra un **1%** solamente en dos años (2014 y 2018) **Tabla 5**. Exceptuando esos dos años en el que se redujo, desde 2007 el PIB per Cápita del país ha doblado su cifra en comparación con el año 2007 (superando la crisis mundial de 2008) y exceptuando el año de la pandemia. Datos que se traducen en un aumento del nivel de vida de los ciudadanos desde entonces, llegando a alcanzar la cifra de 6.477 euros en el año previo a la pandemia, posteriormente esta cifra se redujo no sólo en Perú si no a nivel mundial.

El período finaliza con la caída del PIB y PIB per Cápita de un 11% y un 14% respectivamente (**Figura 20 y 21**), originado por la crisis sanitaria mundial de 2020, año en el que todos los países cesaron en su actividad política, laboral y productiva durante más de 4 meses. Un shock en las economías mundiales que provocó la caída en picado de la producción y por consiguiente redujo las cifras del PIB de todos los países.

Figura 21. Evolución del PIB per Cápita de Perú 2007-2020.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados de *datosmacro.com*

Tabla 4. Evolución del PIB per Cápita y variación anual de Perú (2007-2020)

AÑO	PIB Capita	Per Var. Anual
2008	2915	10%
2009	3071	5%
2010	3920	28%
2011	4260	9%
2012	5164	21%
2013	5210	1%
2014	5178	-1%
2015	5800	12%
2016	5832	1%
2017	6192	6%
2018	6103	-1%
2019	6477	6%
2020	5545	-14%

***Fuente.** Elaboración propia en base a los resultados de datosmacro.com*

Los resultados de la **Figura 22** consolidan la 2ª posición de **Colombia** demostrando contener la tasa de inflación cada año y alcanzando la frontera en 2019, en la misma línea que Perú, por lo que 2019 fue un año en el que la inflación estaba muy sostenida a nivel global, ya que según (Schwab, 2019) la variable del GCI 4.0. *Inflation* la puntuación del 100% fue alcanzada por múltiples países. Esta mejora en los niveles de inflación ha dado lugar a un aumento del pilar 3 en **3,13** puntos lo que refleja la conexión entre estas dos variables. Un resultado muy sólido para Colombia.

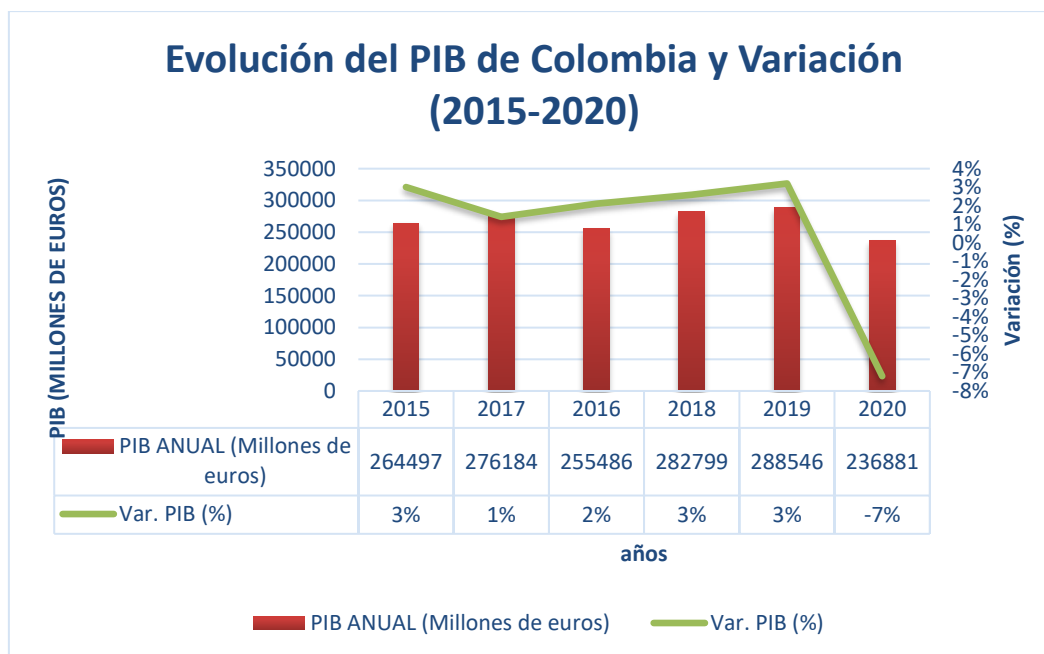
Figura 22. Resultados finales inflación y Pilar 3 (Colombia)



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

La **Figura 23** refleja la progresiva evolución del PIB de Colombia desde 2015 alcanzando su máxima cantidad en 2019 coincidiendo con la gran subida de los resultados del pilar 3 en 2019 (**90 puntos**) lo que explica que la mejora de las cifras del PIB provoca un incremento en los resultados del entorno macroeconómico colombiano.

Figura 23. Evolución del PIB de Colombia y Variación (2015-2020)

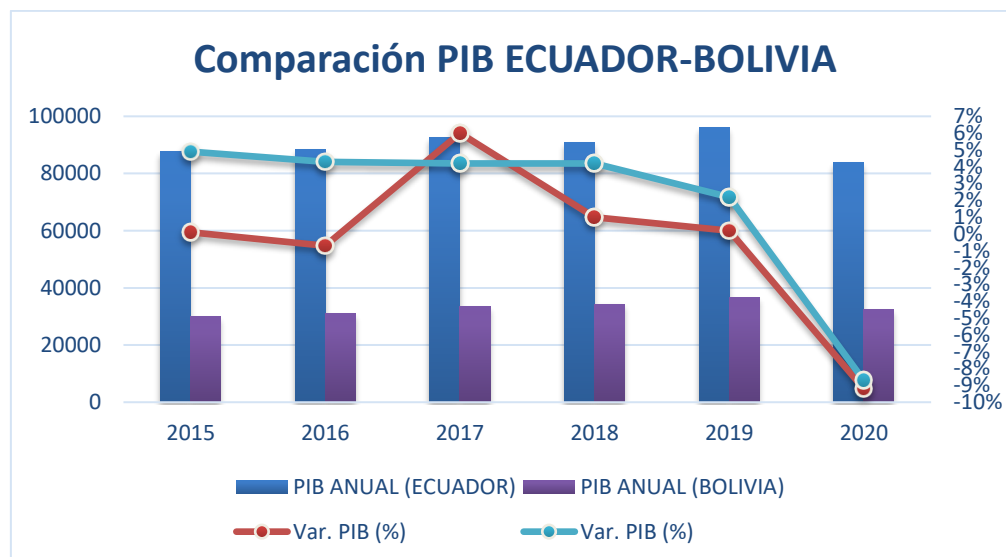


Fuente. Elaboración propia en base a datosmacro.com

Por último, en la **Figura 24**, **Bolivia** y **Ecuador** que presentaban resultados similares en este pilar, han sido los países que menos han aumentado sus cifras del PIB anual. Ecuador con variaciones mínimas y negativas durante todo el período sólo ha logrado aumentar su cifra en un 6% en **2017**, los demás años las variaciones son mínimas o nulas en su caso, lo que justifica la diferencia de resultados respecto de sus compañeros de la Comunidad Andina en cuanto a los resultados globales de este ámbito (véase P. 31, **Figura 18**) habiendo alcanzado los **74,47** puntos en 2017 (mejor dato), por lo que aún sigue muy por

debajo de Colombia y Perú. **Bolivia** por primera vez en todo el análisis, no ocupa el último puesto de la CAN, eso sí, muy pareja a Ecuador. Sus buenos resultados provienen de una variación anual de su PIB en un 4% y 5% entre 2015 y 2018, dando lugar a un aumento en la cantidad del PIB en todos los años del período, exceptuando el año de la pandemia (2020).

Figura 24. Comparación PIB Ecuador-Bolivia (2015-2019).



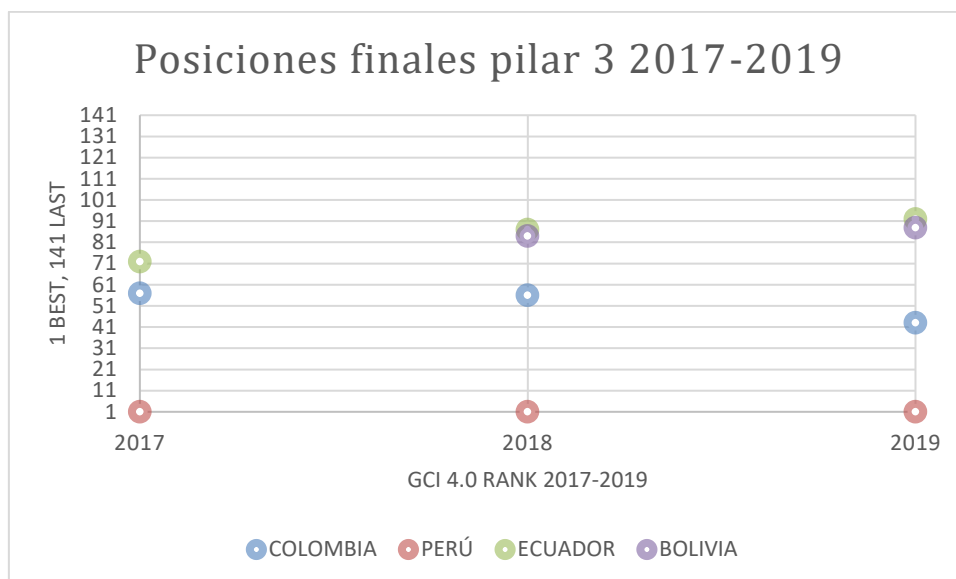
Fuente. Elaboración propia en base a datosmacro.com

Finalmente, la **Figura 25** representa las posiciones globales de los integrantes de la Comunidad Andina. **Perú** se posiciona a la cabeza durante todos los años que cubre el índice de competitividad, como se comentaba anteriormente este gran resultado tiene su origen en una tasa de inflación bien controlada y en un aumento progresivo de su PIB desde 2015 culminando en 2019 con máximos históricos para el país, y contrayéndose definitivamente con la pandemia en 2020. Pero el alcanzar la mayor cifra de su historia y controlar la inflación son los factores que más contribuyen a que Perú ocupe el primer puesto de todos los países que abarca el GCI 4.0. En el reporte de competitividad del año 2019 (Schwab, 2019) comenta que múltiples países alcanzaron la mayor puntuación en este pilar y que, por consiguiente, hay muchos países que también ocupan el primer puesto.

Colombia, que había logrado unos resultados muy positivos durante todos los años analizados por el índice, logra escalar a la posición **43** de la lista (2019), muy por encima de la media de todos los países del GCI 4.0. y sobre todo con una amplia diferencia de sus “socios” de la organización Andina y siguiendo los buenos pasos de Perú en esta área.

En cuanto a **Bolivia** y **Ecuador** la **Figura 25** y la **Tabla 5** reflejan la igualdad entre estos dos, ya que habían tenido unos resultados muy similares, lo que también se traduce en una diferencia muy pequeña en las posiciones finales del ranking. Eso sí, muy lejos de Colombia y Perú y lo que es peor, por debajo de la media general. **Bolivia**, que por primera vez no es el último de los 4 países alcanzó la **84ª** posición en 2018 (mejor resultado), mientras que **Ecuador** la número 72 en el año 2017. Unos resultados muy pobres en este pilar y más sabiendo que es una variable en la que sus compañeros de la CAN han logrado muy buenas puntuaciones.

Figura 25. Posiciones finales pilar 3(2017-2019)



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

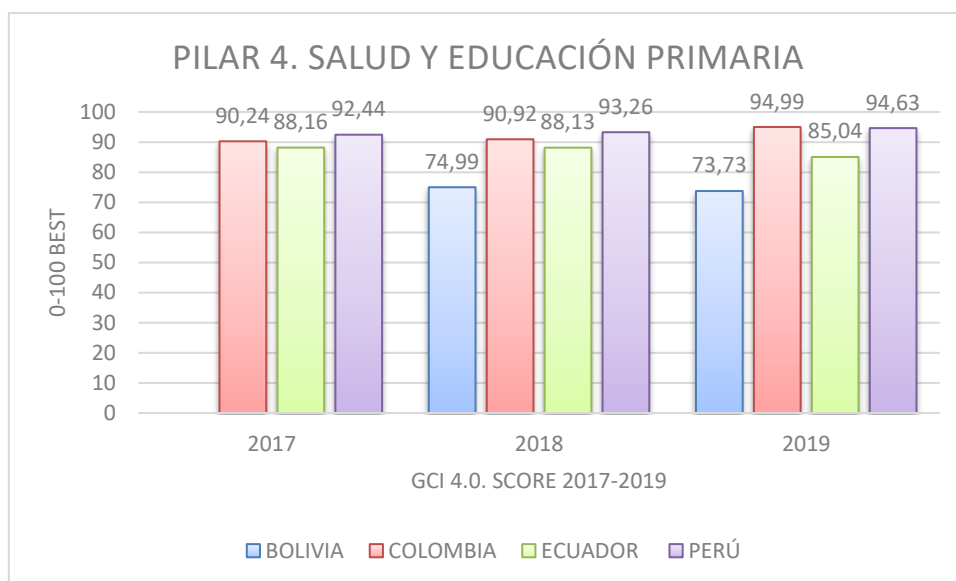
En conjunto la **Comunidad Andina** muestra una estabilidad en términos generales en cuanto a estabilidad macroeconómica, ya que en los anteriores pilares sólo un país lograba superar la media de las posiciones finales (**Ecuador** en el pilar 2). En este caso dos países superan esta frontera. **Bolivia** y **Ecuador** a pesar de estar un poco por debajo de sus otros socios presentan una buena base para crecer en este ámbito.

PILAR 4. SALUD Y EDUCACIÓN PRIMARIA.

En este caso se analiza la variable **4th pillar: Health**. (véase P. 7). Este pilar cubre las variables relacionadas con la formación básica de la población y la calidad del sistema sanitario nacional. Una baja calidad del sistema sanitario ocasiona mayores costes a las empresas, provocando que estas no puedan operar eficientemente en los mercados regionales e internacionales. Aquí también se incluye la calidad de la educación básica recibida por la población, un factor elemental que contribuye a la puntuación global de esta variable, pues la educación básica permite el desarrollo potencial de los trabajadores. Una buena puntuación en este pilar es esencial porque la salud y la educación básica son **prerrequisitos del desarrollo económico sostenido** de las naciones.

A continuación, la **Figura 26** representa los resultados finales del pilar 4. Este gráfico muestra como **Colombia** y **Perú** se han mantenido como los países de la CAN con el mejor desempeño en este ámbito, alcanzando en 2019 los 95 puntos sobre 100, lo que sugiere una cobertura y calidad relativamente alta en estos servicios básicos.

Figura 26. Resultados finales Pilar 4, salud y educación primaria.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

En particular, **Perú**, ha mantenido una tendencia estable y creciente, superando los **92** puntos durante todo el período. El origen en la mejora de los resultados en este pilar puede estar vinculada en la aprobación del Decreto de Urgencia (DU) N°017-2019, que permitió cerrar la brecha de cobertura poblacional, estableciendo que todos los habitantes del país que no dispusieran de un seguro sanitario, independientemente de su clasificación económica, quedarían afiliados al Seguro Integral de Salud (Videnza Consultores, 2020). En 2018 el **gasto público** en salud representaba un 14,89%. Porcentaje inferior al de sus vecinos colombianos. El gasto público en sanidad ascendió un 5,22% en 2019, representando un 15,35% del gasto público total. Esta cifra supone que la inversión pública en sanidad alcanzara el 3,26% del PIB nacional (Datosmacro, 2019). Gracias a estos ligeros aumentos de la inversión pública en este sistema han permitido al país alcanzar una puntuación casi perfecta en el índice del World Economic Forum.

En cuanto a la educación básica, el gasto público en este campo corresponde al 17,76% del gasto total en 2019, alcanzando el 3,82% del PIB, subiendo 0,11 puntos respecto del año anterior y con un gasto público per cápita de 248 euros (Datosmacro, 2019). Un aumento progresivo en la inversión anual en estos campos que le han permitido mejorar considerablemente los resultados finales de este pilar.

Colombia, muestra una evolución positiva alcanzando su máximo en 2019 (**Figura 26**), estando vinculado a reformas en ambos sistemas en este mismo año. En 2019 se destinó aproximadamente el 5,95% del PIB al gasto público en sanidad, correspondiendo a un 16,53% del gasto público total, una cifra superior a la de Perú en ese mismo año, lo que explica el “sorpasso” a los peruanos en los resultados de 2019 que habían estado por encima de Colombia hasta entonces. Datos positivos y más teniendo en cuenta que con el cambio de década llegó el covid-19, un suceso para el que ningún país estaba preparado en ese momento, por lo que disponer de un buen sistema sanitario de antemano fue un factor crucial para poder salvar el máximo de vidas.

En el ámbito educativo el gasto alcanzó el 4,51% del PIB nacional, superior al porcentaje de Perú, otra razón que justifica la mejor media de Colombia en este pilar al final del período observado, con un gasto público per cápita de 263 euros (Datosmacro, 2019). La mejora en el pilar 4 se puede atribuir al aumento del gasto público en sanidad y a reformas que han buscado mejorar la eficiencia del sistema sanitario colombiano. Sin embargo, a

pesar de haber incrementado la inversión en la educación, sigue habiendo desafíos relacionados con la financiación y calidad de esta. Factores que son cruciales para lograr un capital humano de calidad y, por consiguiente, la competitividad económica del país. a pesar de estos desafíos Colombia acabó liderando este ámbito respecto de sus compañeros de la CAN.

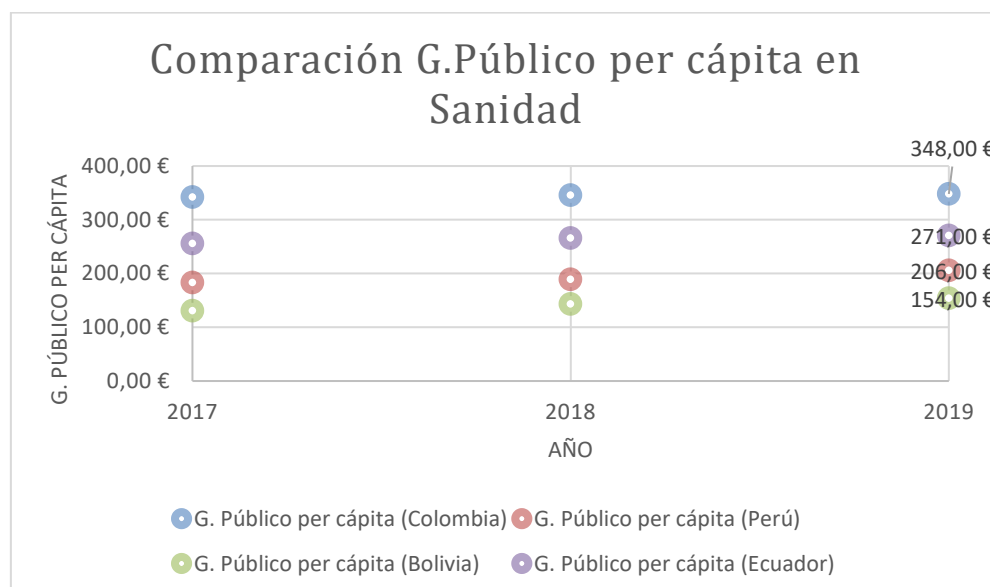
Ecuador, con una media inferior, y una tendencia a la baja tal y como se observa en la **Figura 26**. **Bolivia**, por su parte, vuelve al último puesto y con unos resultados muy pobres en un sistema que es crucial para el bienestar de la población

La **Figura 27** asienta aún más los buenos resultados de **Colombia** en esta área con un gasto per cápita en sanidad de **348 €** en 2019, un máximo histórico para el país en aquel momento. Sin embargo, **Perú** a pesar de estar por encima de Ecuador y a un nivel similar al de Colombia en este pilar alcanza una renta de **206€**, muy por debajo de su par, pero igualmente esta cifra corresponde a la mejor desde que se toman datos de este tipo. Por lo que esta mejora de 2019 (**Figura 26/27**) sigue teniendo cabida a pesar del poco gasto por persona en sanidad.

Continuando en la **Figura 28**, **Ecuador** con una cifra muy por encima de la de Perú alcanzó los **271€**, pero a pesar de esta buena cifra y ser la mejor de toda su historia no logra cambiar la tendencia a la baja y pierde puntos, aunque el resultado del GCI 4.0 es un resultado bueno (85,04/100ptos en 2019) tener estas cifras no es suficiente para poder alcanzar a sus rivales inmediatos. En resumen, tienen un buen sistema sanitario, pero viendo el potencial de Colombia y Perú dan a ver que aún pueden revertir la situación a medio plazo.

Bolivia, con los pobres datos de la **Figura 27** sigue en la misma posición con un gasto público per cápita de **154€** siendo su mejor dato de todo el período. Lo que sustenta aún más la escasa cifra del índice del WEF, reflejando la necesidad de un cambio profundo en todos los pilares analizados (y no sólo en este). Considerando todos los datos recabados a lo largo del trabajo, hoy en día, Bolivia es un país en vías de desarrollo y muy lejos del nivel de sus compañeros de la Comunidad Andina.

Figura 27. Comparación Gasto Público per Cápita.



Fuente. Elaboración propia en base a datosmacro.com

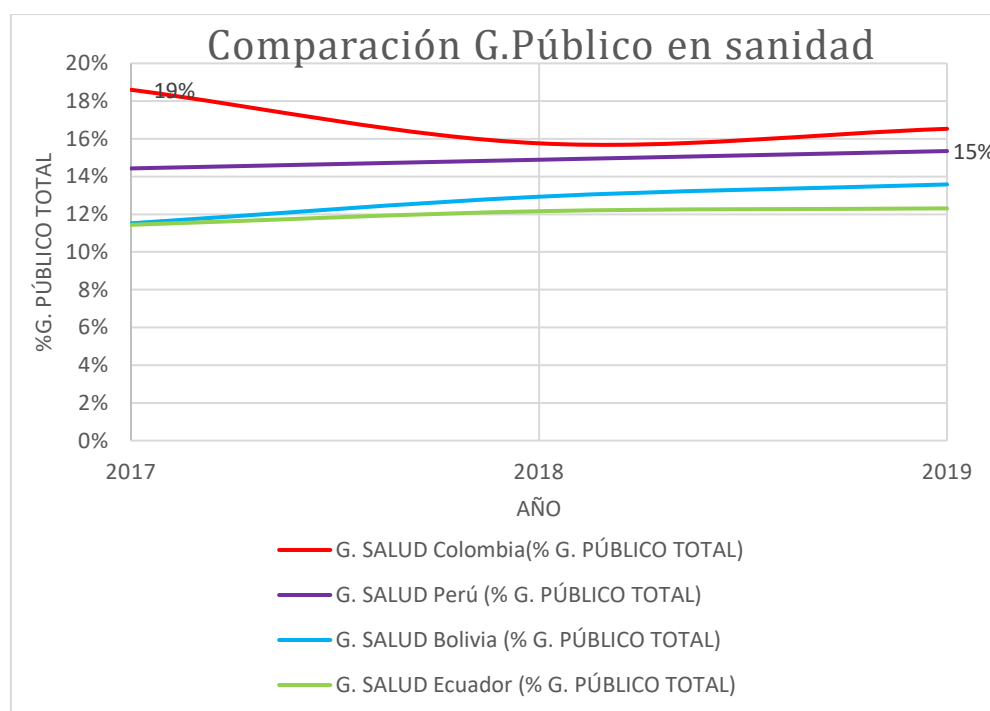
En cuanto al porcentaje sobre el total del Gasto Público de cada país (**Figura 28**),

Colombia sigue liderando a pesar de descender un 3% en 2018, posteriormente aumentaría la cifra, datos que consolidan su buena puntuación en el Global Competitiveness Index, siempre por encima de sus socios de la CAN. **Perú** con unos resultados muy parejos a Colombia en el GCI destinó un 15% del gasto en 2019 al sistema sanitario, aumentando sus cifras de los años previos. Estos dos países, disponen de una buena base en el ámbito sanitario por lo que a pesar de la gravedad de los sucesos de la pandemia llegaron a 2020 con un sistema sanitario “preparado”, según los datos del World Economic Forum.

Bolivia a pesar de haber destinado un mayor porcentaje del Gasto Público que Ecuador todos los años no consigue alcanzar unas cifras ni tan siquiera similares a las de su par. Por lo que en el futuro más inmediato deberán aumentar aún más la inversión en sanidad para poder escalar posiciones en el índice. Que un país disponga de unas condiciones sanitarias básicas es primordial para tener una población sana. Esto tiene como consecuencia directa una reducción del absentismo laboral lo que contribuye a mejorar la productividad y competitividad del país. Bolivia aún está lejos de alcanzar esta situación descrita.

Ecuador (Figura 28) por debajo de sus vecinos bolivianos en cuanto al gasto en este sector solo destinó un 12% de este en 2019 (su mayor inversión entre 2017-2019) lo que refleja su caída en el índice a pesar de haber alcanzado los 88 puntos antes del último año de la muestra.

Figura 28. Comparación G. Público en Sanidad.



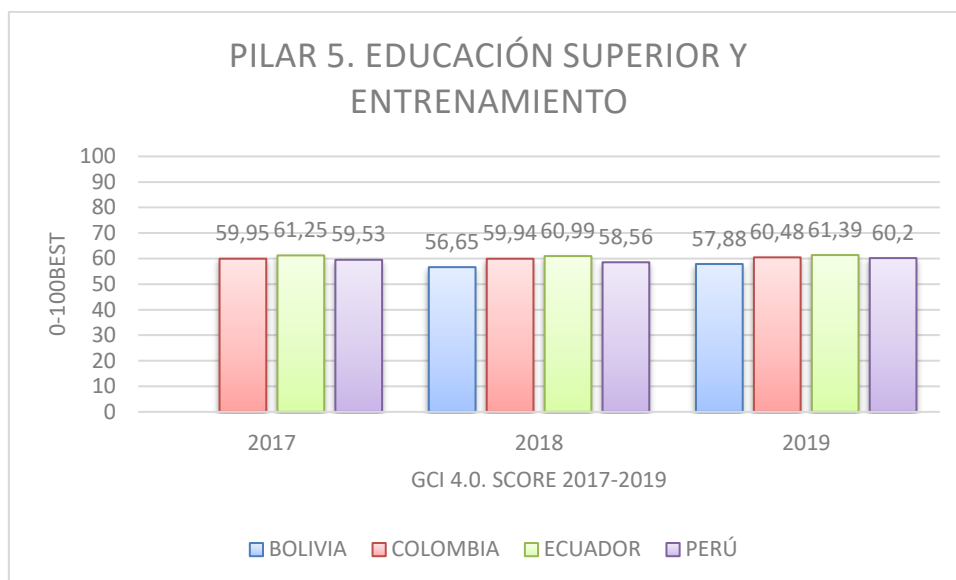
Fuente. Elaboración propia en base a datosmacro.com

En conjunto, todos los países de la CAN disponen de un sistema sanitario óptimo, algo muy necesario para incentivar la competitividad de un país, no de forma directa, pero si contribuyendo a mejorarla, pues los ciudadanos necesitan tener un nivel de salud para poder trabajar y contribuir, ahora sí, a la productividad y competitividad nacional. Bien es cierto que **Colombia** y **Perú**, destacan entre todos. Por lo tanto, **Ecuador** y **Bolivia** tienen el ejemplo de sus compañeros de la organización.

PILAR 5. EDUCACIÓN SUPERIOR Y ENTRENAMIENTO.

El siguiente pilar corresponde a la variable del GCI 4.0. **5th pillar: Skills**, la cual se centra en la calidad de la formación superior recibida por la población. La globalización de hoy en día necesita que los países promuevan una buena formación de los trabajadores, que les haga capaces de adaptarse al entorno cambiante actual.

Figura 29. Resultados finales Pilar 5., educación superior y entrenamiento.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

A continuación, la **Figura 29** se observa una caída en los resultados finales en comparación con el anterior pilar. **Ecuador** lidera este ámbito acaparando la mayor puntuación de todos los miembros, **61,39** puntos en 2019. No es su mejor resultado, pero le sirve para colocarse por encima de sus vecinos. Esto evidencia que la calidad de la formación superior en el país y la preparación de sus trabajadores para el futuro no es lo suficientemente de calidad. A pesar de su caída inicial del **-0,42%** (**Tabla 5**) en 2018 lograron revertir la situación un año más tarde y lograr el mejor resultado de la muestra creciendo un **0,66%**.

Esta mejora en el último año fue posible gracias a la implementación del plan *Ser Bachiller* y *Ecuador Educa* en 2019, un programa de becas para la población ecuatoriana que pretendía fortalecer el acceso a la educación superior y promover la equidad social. Con la llegada del programa de becas nacionales *Eloy Alfaro* se logró incrementar la participación en estudios superiores de la población (Bachillerato, grados superiores y carreras universitarias). Estas becas se enfocaron en beneficiar a grupos prioritarios del país, históricamente excluidos o discriminados, garantizando así el acceso de estos al sistema educativo superior del país, independientemente del nivel de renta familiar.

Colombia muy cerca del líder de este pilar, demuestra una gran estabilidad a pesar de los pobres resultados en general. Con una variación mínima en 2018 y logrando crecer un **0,9%** el último año. Mejoría con origen en el aumento ese mismo año en la participación en formaciones superiores en todo el país. El 61,4% de los estudiantes que se graduaron en estudios de educación básica continúan en el siguiente nivel, máximo histórico en todo el país lo que explica esta progresión del país en 2019 en esta área. Aunque no son muy buenos resultados dan expectativas de poder seguir mejorando en este campo en el futuro más inmediato.

Perú, en la misma línea que Colombia (*Figura 30*) descendió un **-1,63%** en 2018, un año después logrará crecer un **2,8%** (*Tabla 5*) y alcanzando así un nivel similar al de sus vecinos colombianos. Estos resultados reflejan cambios muy radicales en cada período (ya sean para bien o para mal), lograr una estabilidad en este caso es importante pues de aquí surge la mano de obra del país. Disponer de una población con una formación adecuada en este campo resulta primordial.

Bolivia vuelve a ocupar la última posición, con una variación del **2,17%** entre 2018 y 2019. Unas cifras muy pobres que evidencian deficiencias estructurales en el acceso, calidad y adaptación del sistema educativo a las necesidades del mercado laboral. Muy lejos de alcanzar el nivel de sus pares en la CAN.

Tabla 5. Tasa de variación del pilar 5.

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERÚ
2017		59,95	61,25	59,53
2018	56,65	59,94	60,99	58,56
2019	57,88	60,48	61,39	60,2
Variación 2018-17		-0,02	-0,42	-1,63
Variación 2019-18	2,17	0,90	0,66	2,80

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Los resultados de la *Tabla 6* reflejan que solo uno de los 4 miembros (**Ecuador**) ha logrado superar la media total de las posiciones del índice del Foro Económico Mundial (70/141, en 2017) mientras que los demás no han logrado ni acercarse a la media.

Por lo que tomando los datos de la *Tabla 6* se concluye que la Comunidad Andina, **en conjunto**, se encuentra un paso por detrás de las grandes potencias mundiales en cuanto a la formación superior de su población. En términos de competitividad esto se traduce en que los países del grupo andino se encuentran muy por debajo de su potencial, y sobre todo países como Colombia o Perú los cuales tienen una población muy numerosa. Por lo que este pilar supone una traba para todos los países, impidiendo mejorar la competitividad de todos los integrantes del bloque.

Tabla 6. Posiciones finales pilar 5 (2017-2019).

	2017	2018	2019
BOLIVIA		93	91
COLOMBIA	78	80	80
ECUADOR	70	75	76
PERÚ	81	83	81

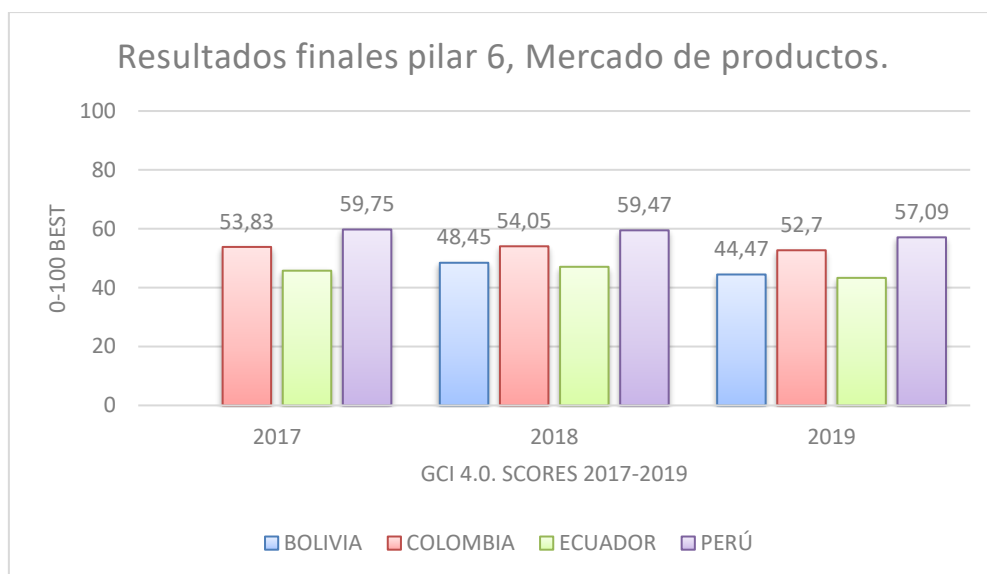
Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

PILAR 6. MERCADO DE PRODUCTOS.

6th pillar: Product market. Esta variable es el resultado de otras que aparecen en el Global Competitiveness Index 4.0. Según el WEF un mercado de productos bien desarrollado no requiere la intervención del gobierno. Si un gobierno tuviera que intervenir para impulsar el mercado de bienes mediante impuestos y regulaciones, provocaría una reducción de la inversión privada en el país y estancaría el crecimiento de la economía regional. Disponer previamente de un mercado eficiente contribuye a mejorar en gran medida la productividad y competitividad del país, pues de aquí surgen (o se desarrollan) determinadas ventajas competitivas. Las ventajas competitivas colocan a una empresa (o país en este caso) por encima de sus competidores inmediatos.

Tal y como se observa en la **Figura 30**, **Perú** lidera este ámbito con una cómoda diferencia respecto de sus compañeros de la Comunidad Andina. Que este por delante de sus socios no significa que los resultados finales sean los ideales, ya que tan sólo han logrado alcanzar los **59,75** puntos al comienzo del período y desde entonces han ido perdiendo puntos todos los años, por lo que a pesar de ser el país con mejor puntuación refleja que los miembros de la CAN (incluido Perú) no disponen de un mercado de bienes ni eficiente ni desarrollado como el de otras economías del mundo. Con tasas de variación negativas durante todo el período observado (**-0,47%** y **-4,00%**), lo que se traduce en una gran inestabilidad para la nación. El decrecimiento del **4%** (**Tabla 7**) en el último año evidencia la debilidad del mercado de bienes y servicios peruano.

Figura 30. Resultados finales pilar 6, mercado de productos.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

El liderazgo de Perú proviene de su enorme volumen de exportaciones a los países extracomunitarios, representando un 55,2% de sus exportaciones en el año 2019, a pesar de haber perdido puntos ese mismo (Comunidad Andina S. g., 2020). Su liderazgo en este pilar proviene de la no dependencia del comercio intracomunitario para generar ingresos, demostrando que la apertura comercial al exterior genera un mercado más eficiente y competitivo (su volumen de exportaciones a los países miembros fue de un 5%).

Colombia con una ligera mejora del **0,41%** en 2018 (**Tabla 7**), presenta un nivel medio/bajo del mercado de bienes y servicios. En 2019 desciende un **-2,5%**, no logra disminuir la brecha con Perú, pero presenta la menor variación de toda la muestra de países. Su volumen de exportaciones a los países comunitarios representa el 31,7% de su

total en el año 2019, asentando su buena puntuación respecto de sus seguidores inmediatos. Esto se traduce en un mercado no muy bien posicionado en el ámbito internacional, ya que las puntuaciones del índice están un poco por encima del aprobado (**54,05** puntos su mejor puntuación), por lo que un mercado de este nivel no contribuye a aumentar la competitividad del país, más bien lo contrario. Además, en 2019 sus exportaciones intracomunitarias alcanzaron un 8,2%, lo que se puede justificar en que al tener una mayor dependencia del comercio andino, el mercado nacional colombiano pierde eficiencia y en su defecto empeora los resultados del GCI 4.0.

Después se encuentra **Ecuador**, el cual no consigue superar la frontera de los 50 puntos ningún año de los observados en el índice, lo que refleja un entorno menos competitivo y muy intervenido por el Estado. Durante toda la muestra han demostrado tener un mercado muy volátil y dependiente del comercio intracomunitario, esto se observa en la **Tabla 7** donde se ve un aumento del **2,88%** y la enorme caída del **-7,99%** posteriormente. El volumen de exportaciones a los países comunitarios alcanzo un 8,2% (misma cifra que Colombia) y, debido al menor tamaño del mercado ecuatoriano da lugar a una puntuación muy pobre en este pilar 6 (Secretaría general de la CAN, 2020).

Bolivia continúa con la tónica que ha mantenido todo el análisis, última posición de los países de la CAN y con una puntuación muy pobre. El marco institucional, las excesivas regulaciones gubernamentales y la escasa apertura del mercado son las causantes de limitar el desarrollo del mercado de productos boliviano. Su volumen de exportaciones a países miembros de la CAN alcanzó el 10,8% en 2019, lo que evidencia que la dependencia del comercio intracomunitario afecta negativamente al desarrollo del mercado regional.

Bolivia con la mayor tasa de variación (**-8,21%**) de todos los países señala la necesidad de un cambio estructural urgente.

Tabla 7. Tasa de variación del pilar 6.

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERÚ
2017		53,83	45,76	59,75
2018	48,45	54,05	47,08	59,47
2019	44,47	52,7	43,32	57,09
Variación 2018-17		0,41	2,88	-0,47
Variación 2019-18	-8,21	-2,50	-7,99	-4,00

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

En cuanto a las posiciones de los miembros de la Comunidad Andina (**Tabla 8**), en este caso solo **Perú** logra superar la media, logrando situarse en la posición 45 en 2017, por lo que a pesar de la escasa puntuación conseguida en todos los años viendo la posición en la que se ubica se puede afirmar que en este pilar es muy difícil conseguir una puntuación notable. **Colombia** que quedó a 4,39 puntos en 2019 de Perú tan sólo ha logrado alcanzar la posición 85 del ranking, por lo que esta amplia diferencia se acentúa aún más al observar las posiciones finales.

Ecuador y **Bolivia** con unos resultados muy parejos en 2019 tan sólo han logrado alcanzar la posición **125** y **119** respectivamente, colocándose prácticamente en la parte

más baja del ranking. Por lo que la calidad y eficiencia de sus mercados corresponde a la de un país tercermundista. Sin ventajas competitivas, innovaciones en la forma de vender, etc. Por lo que la necesidad de cambiar los factores que impulsan sus mercados se hace primordial.

Tabla 8. Posiciones finales pilar 6 (2017-2019).

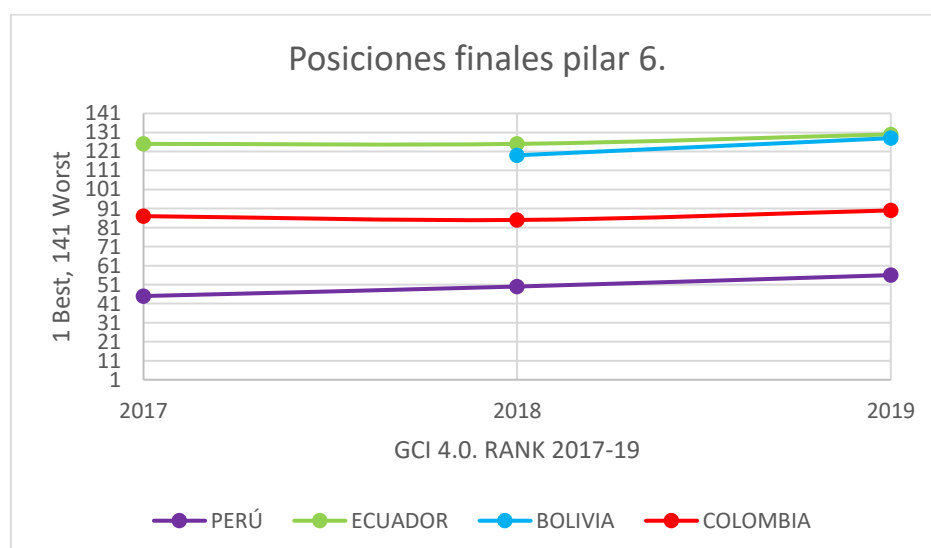
	2017	2018	2019
PERÚ	45	50	56
ECUADOR	125	125	130
BOLIVIA		119	128
COLOMBIA	87	85	90

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Estas posiciones se pueden contemplar gráficamente en la **Figura 31**. Perú muy por encima de sus socios de la Comunidad Andina a pesar de la tendencia a la baja desde 2017. Colombia, Ecuador y Bolivia debajo de lo que supondría la media general (posición 70-71), ninguno de ellos se acerca a esta cifra. Ecuador y Bolivia muy cerca de ser los peores.

Todos estos datos revelan diferencias estructurales en el pilar del mercado de productos. **En conjunto**, la Comunidad Andina no destaca por tener unos mercados de bienes desarrollados, ni eficientes ni sostenibles en el tiempo, sobre todo muy sensibles a los cambios del entorno. Con una tendencia general a la baja en todo el período, tras este análisis se puede concluir en que todos los países deben mejorar mucho en esta área si quieren alcanzar un buen nivel de competitividad tanto individualmente y como grupo.

Figura 31. Posiciones finales pilar 6 (2017-2019).



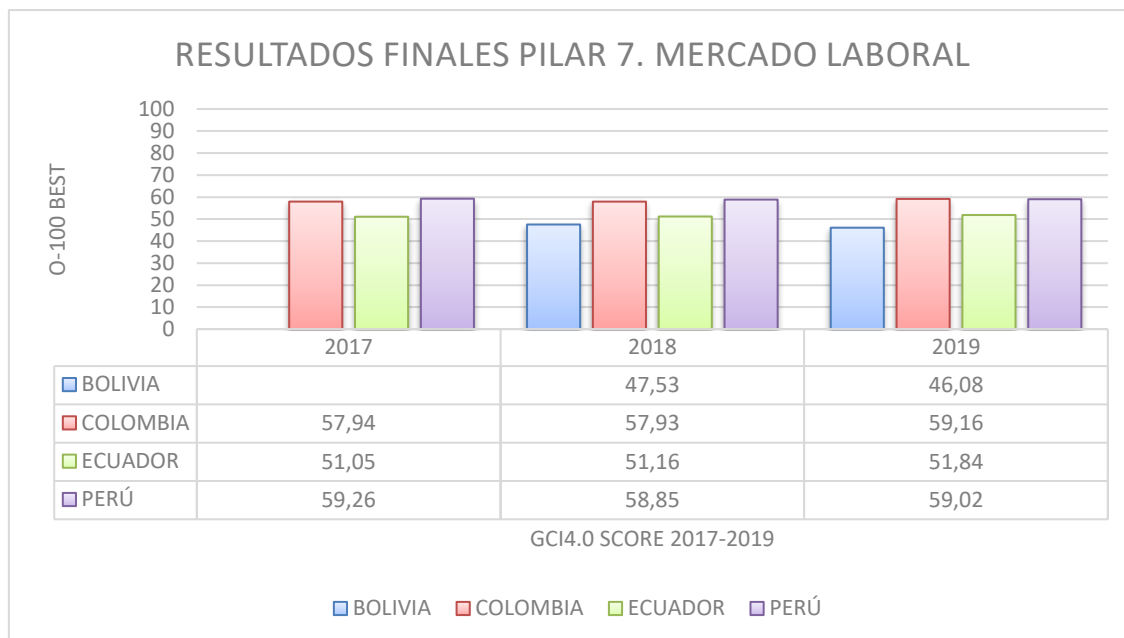
Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

PILAR 7. MERCADO LABORAL.

El pilar 7 del World Economic Forum recoge los resultados de la variable **7th pillar: Labor market**. Tal y como se ha introducido inicialmente (véase P. 8) esta variable se

centra en la flexibilidad y eficiencia de los mercados de trabajo de los países. Un mercado laboral que premie la meritocracia en los puestos de trabajo y que garantice la igualdad de oportunidades para hombres y mujeres, etc. Todo esto contribuye a formar un mercado laboral eficiente y flexible, un factor fundamental para que un país pueda ser competitivo.

Figura 32. Resultados finales Pilar 7, mercado laboral.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Perú continúa acumulando la mejor puntuación, con el permiso de Colombia, en otro pilar más (**Figura 32**). En la misma línea que en el pilar 6 comenzando el período con la puntuación más alta del índice y cayendo un **-0,692%** el año siguiente (**Tabla 9**). Esto significa que se mantiene como líder regional demostrando además una capacidad de reacción a los problemas recuperando un **0,289%** un año después asentando muy bien las bases de este pilar. Este buen desempeño sugiere una estructura laboral eficiente y flexible, permitiendo a la población el acceso a puestos de trabajo seguros.

A nivel nacional el empleo aumentó un 2,1% en 2019 lo que justifica la recuperación desde 2018, pues de acuerdo la Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (ENAHOG) la gente que ocupaba puestos de trabajo de calidad correspondía al 53,1%, cifra ligeramente superior a la del año anterior (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2020). Esto ha permitido a Perú lograr la mayor estabilidad del bloque en todos los años observados.

Colombia supera mínimamente a Perú en 2019 (**Tabla 9**) alcanzando los **59,16** puntos, y a pesar de la pequeña caída al comienzo de un **-0,017%** termina creciendo un **2,123%** al final del período, alcanzando así el nivel inicial de Perú en este pilar. La variable del **GCI 4.0: Flexibility** corrobora el buen progreso de Colombia en este ámbito alcanzando los **55,01** puntos su mejor cifra de toda la muestra y en la misma línea que Perú en dicha variable. Esto se traduce en un mercado laboral más flexible, asentando unas buenas bases para progresar a medio plazo.

Ecuador un escalón por debajo de los anteriores (**Figura 32**), pero con una tendencia alcista durante todo el período logrando crecer un **0,215%** y **1,329%** (**Tabla 9**) y alcanzando los 51,84 puntos en este pilar. Aunque es una tasa de variación estable, su progreso es muy limitado debido a la rigidez en la legislación laboral durante el período

de la muestra, baja flexibilidad en el empleo, etc. La baja flexibilidad la refleja la variable del **GCI 4.0: Flexibility** acabando el período en la posición 123 del ranking (*Tabla 10*). Muy lejos de alcanzar el nivel de Colombia y Perú a pesar de las reformas laborales implementadas por el presidente del país en 2019, las cuales recibieron el rechazo masivo de la población ecuatoriana.

Bolivia único país del grupo que no alcanza el aprobado en este pilar y manteniendo la misma tendencia que en el pilar anterior. Descendiendo un **3,051%** en 2019 y siendo el 2° mercado menos flexible del ranking (140/141 economías). Un mercado laboral con deficiencias estructurales que conducen a una baja productividad, regulaciones excesivas en la contratación, etc. Un claro síntoma de la necesidad de un cambio institucional en el país.

Tabla 9. Tasa de variación del pilar 7.

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERÚ
2017		57,94	51,05	59,26
2018	47,53	57,93	51,16	58,85
2019	46,08	59,16	51,84	59,02
Variación 2018-17		-0,017	0,215	-0,692
Variación 2019-18	-3,051	2,123	1,329	0,289

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Tabla 10. Posiciones finales GCI 4.0: Flexibility.

	2017	2018	2019
BOLIVIA		138	140
COLOMBIA	78	85	88
ECUADOR	118	121	123
PERÚ	74	71	83

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Perú a pesar de alcanzar una posición media en 2017 desciende los dos siguientes años, acusando la pérdida del **-0,692%** en el primer intervalo. Independientemente de esto sigue acumulando las mejores puntuaciones y posiciones del análisis junto a sus vecinos colombianos. **Colombia** tras el mal comienzo acaba escalando posiciones en el ranking y se queda muy cerca de la media (*Tabla 11*), acabando por encima de Perú en el período y con esperanzas de mejorar en los años previos.

Por su parte **Ecuador** y **Bolivia** descienden posiciones todos los años y evidencian deficiencias estructurales en sus mercados laborales. Bolivia muy cerca otra vez del abismo y con pocas expectativas de mejora en el corto plazo, y los años posteriores estuvieron protagonizados por la pandemia que frenó la economía mundial.

Tabla 11. Posiciones finales pilar 7.

	2017	2018	2019
ECUADOR	110	113	116
PERÚ	67	72	77
BOLIVIA		126	135
COLOMBIA	79	80	73

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

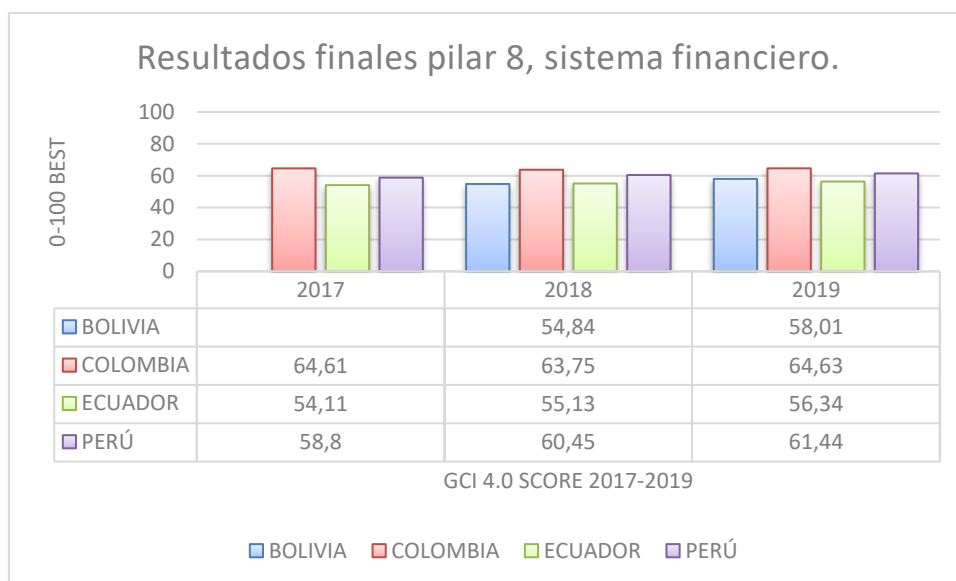
En conjunto, a pesar de los datos “positivos” de Colombia y Perú, todos los miembros de la CAN padecen defectos en su estructura laboral, lo que dificulta la escalada como grupo a nivel internacional. La productividad en estas condiciones se reduce ya que la población no tiene protección gubernamental y está muy expuesta a los cambios impulsados por los políticos. **Tabla 10 y 11** evidencian estas deficiencias, pues ningún país logra superar la media en ningún año.

PILAR 8. SISTEMA FINANCIERO.

Este pilar corresponde a la variable del **GCI 4.0. 8th pillar: Financial system**. En este caso se mide la forma de actuar del sistema bancario nacional, la forma en la que se distribuyen los recursos financieros a emprendedores, fondos de inversión, etc. Un mercado competitivo en este ámbito contribuye a incentivar la productividad nacional. Esto atrae a inversores de todo tipo y favorece a las empresas nacionales, pues la transparencia del sector bancario junto a unas regulaciones adecuadas genera confianza en estos actores.

La **Figura 33** muestra unos resultados aceptables en general. **Colombia** supera a Perú en este pilar en todos los años, sin embargo, es el único país en este ámbito que no logra crecer todos los años, en 2018 cae un **-1,331%** para después volver a una cifra ligeramente superior recuperándose de la caída inicial. Una variable que contribuye a la media final **GCI 4.0: stability**, en dicha variable acumula una media de 93 puntos durante todo el período, lo que justifica su estabilidad relativa y la media superior al resto de países comunitarios en este pilar.

Figura 33. Resultados finales pilar 8, sistema financiero.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Perú con una tendencia alcista creciendo un **2,806%** en 2018 y un **1,638%** después (*Tabla 12*), reduciendo distancias con Colombia y alcanzando otra vez un nivel similar al de Colombia. Esto se traduce en un sistema financiero estable y con ciertas garantías, pero todavía puede crecer aún más. La ganancia de puntos en esta área está relacionada con una buena regulación del sistema bancario durante todos los años y sobre todo con el entorno macroeconómico que alcanzaron en esas fechas (*véase P. 31*). Este ambiente incrementó la inversión pública y privada del país. Además, la variable del **GCI 4.0: stability**, corrobora el crecimiento del país alcanzando una puntuación media de 90 puntos, permitiendo la mejora en este pilar y creando una buena base para crecer en el futuro.

Bolivia emerge de la última posición para acabar superando a Ecuador en 2019 gracias a la enorme mejora del **5,78%**. Este es uno de los pocos casos en el que ha conseguido acercarse a sus socios de la CAN, creando base acomodada en este ámbito. Bien es cierto que esto no sirve de mucho si no cambian los resultados en los demás pilares.

Ecuador muestra un crecimiento sostenido pero positivo durante todo el período con variaciones positivas del **1,885%** y **2,195%** (*Tabla 12*). Sin embargo, este crecimiento positivo y sostenido solo le ha servido para ocupar la última posición en el computo general de la CAN.

Tabla 12. Tasa de variación del pilar 8, sistema financiero.

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERÚ
2017		64,61	54,11	58,8
2018	54,84	63,75	55,13	60,45
2019	58,01	64,63	56,34	61,44
Variación 2018-17		-1,331	1,885	2,806

Variación 2019-18	5,780	1,380	2,195	1,638
-------------------	-------	-------	-------	-------

***Fuente.** Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.*

Finalmente, en la **Tabla 13** se encuentran las posiciones globales de los 4 países entre 2017-19. **Colombia** refleja su buen desempeño en el pilar comenzando el período en la posición **46** pero durante los años posteriores acusa la pérdida de puntos del año 2018 y desciende varias posiciones. Independientemente de este descenso, se observa que los resultados alcanzados llaman a la esperanza ya que están muy por encima de la media. **Perú** a pesar de haber mejorado sus resultados todos los años se queda en la posición **67** en 2019, por encima de la media y mostrando un sistema financiero desarrollado y estable.

Por su parte **Bolivia** y **Ecuador** que han mantenido un nivel similar a lo largo de todo el análisis tan solo logran alcanzar la posición **79** y **89** respectivamente, por debajo de lo que se consideraría la media (posición 70-71) pero habiendo logrado un crecimiento sostenido a lo largo del período.

Tabla 13. Posiciones finales pilar 8.

	2017	2018	2019
PERÚ	65	63	67
ECUADOR	85	82	89
BOLIVIA		85	79
COLOMBIA	46	53	54

***Fuente.** Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.*

En conjunto el bloque andino ocupa una posición asentada en este pilar, acumulando buenos resultados en general en todos los países. Esto da lugar a un sistema financiero seguro y consolidado que permite el acceso a créditos tanto a un inversor individual como a una empresa, facilitando el acceso a determinados recursos a la población. Por lo que, el sistema financiero andino tiene una buena base para seguir progresando a medio plazo. Esto permite a los países alcanzar un nivel adecuado de competitividad en el panorama internacional y ubicando a la organización en una posición privilegiada en esta área.

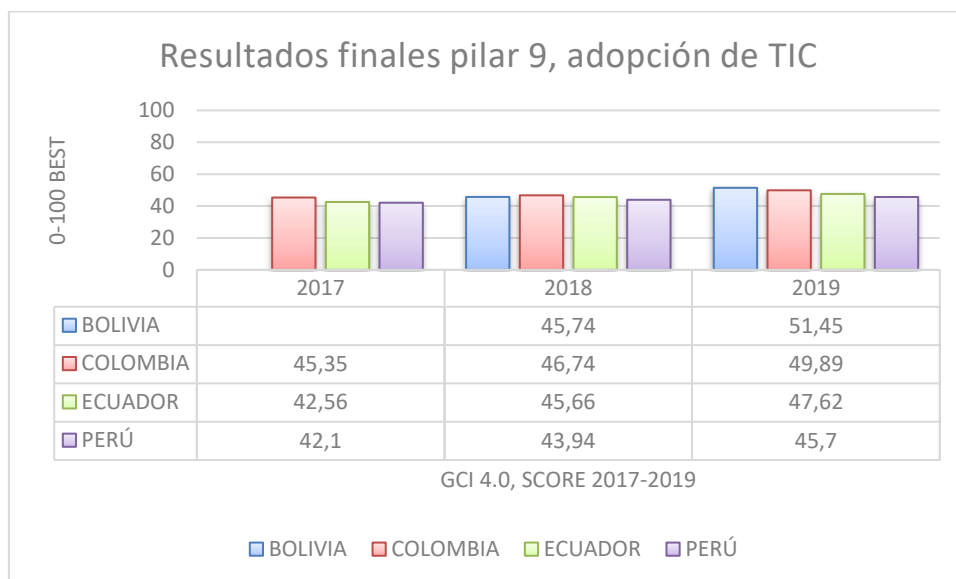
PILAR 9. ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.

GCI 4.0. 9th pillar: ICT adoption, esta variable se enfoca en la rapidez con la que una economía se adapta a las nuevas tecnologías. La facilidad de adaptarse a las nuevas tecnologías incentiva la productividad del país gracias la llegada de nuevos sistemas de producción, maquinaria más moderna, etc. Factores que impulsan a incrementar la competitividad nacional.

Bolivia frente a lo que podía esperarse por su posicionamiento en los pilares anteriores encabeza este pilar con una pequeña diferencia respecto de los demás. Creciendo un **12,48%** en el último año (**Tabla 14**), gracias a la inversión pública en infraestructura digital, especialmente en cobertura móvil (4G) junto con la instalación de redes de fibra óptica. Este es un avance relevante, pues parte de una cifra muy pareja a la de sus compañeros, lo que significa que el país está cerrando brechas digitales a un mejor ritmo que los demás miembros de la Comunidad Andina. El uso de smartphones facilita el

acceso a servicios digitales, banca móvil, etc. Estos factores han impulsado el crecimiento del país en este pilar.

Figura 34. Resultados finales pilar 9, adopción de TIC.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Colombia (Figura 34), con una tendencia al alza durante todo el período, acumula un crecimiento del **3,065%** y **6,739%** en 2018 y 2019 respectivamente, demostrando un crecimiento progresivo y positivo todos los años. Esto permite al país formar un entorno sólido y estable en esta área, asentando las bases para progresar en el futuro más inmediato. Este pilar se volverá más importante con la llegada del **covid-19** pues durante todo ese período se reinventó la forma de trabajar a nivel mundial (aumento masivo del teletrabajo) ya que las medidas de seguridad iniciales no permitían realizar el trabajo presencialmente.

Perú que acapara las mejores puntuaciones del análisis en el resto de pilares se queda en la última posición de este pilar. Reflejando un crecimiento estable pero lento todos los años (**4,371%** y **4,005%**), lo que sugiere un proceso de digitalización moderado. Esta mejora progresiva está vinculada al aumento de servicios digitales en el sector público y educativo, la llegada de una mejor conectividad a las zonas rurales, etc. Sin embargo, su mejor puntuación solo alcanza los 45,7/100 puntos no alcanzando el aprobado en esta área. Mejorar la brecha de conectividad urbana-rural será muy importante en el futuro más inmediato del país. Esto sugiere la necesidad de incrementar la inversión pública en este pilar. Adaptarse a los cambios constantes del entorno es muy importante y más en este ámbito, ya que permite la deslocalización productiva de los trabajadores, el acceso a métodos productivos más modernos, la digitalización de las empresas privadas, etc.

Finalmente, **Ecuador** crece un **7,284%** y un **4,293%** (**Tabla 14**) superando a Perú todos los años. Aumentando más de 5 puntos y demostrando un crecimiento acelerado, pero sin alcanzar el “aprobado” en este ámbito. Los resultados llaman al optimismo gracias a la mejora continuada, pero evidencian una infraestructura digital insuficiente en aquel momento.

Tabla 14. Tasa de variación del pilar 9 (2017-2019).

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERÚ
2017		45,35	42,56	42,1
2018	45,74	46,74	45,66	43,94
2019	51,45	49,89	47,62	45,7
Variación 2018-17		3,065	7,284	4,371
Variación 2019-18	12,484	6,739	4,293	4,005

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Las posiciones del pilar de adopción de las TIC evidencian el atraso significativo del bloque andino. Antes de 2017 alcanzar unos buenos resultados tenía una importancia menos significativa, pero el avance en el uso de las nuevas tecnologías, la deslocalización productiva, el aumento del comercio on-line, etc. representan la necesidad de aumentar la inversión público-privada en el pilar, pues actualmente, ha cambiado la forma de trabajar en el mundo empresarial.

Con posiciones próximas a la media, pero insuficientes Bolivia alcanza la mejor posición del grupo en 2019 (**81/141**) por primera vez en todo el análisis. Perseguido por Colombia (posición 87 en 2019). En la **Figura 34** se observaba un crecimiento continuo de todos los miembros del bloque, pero la **Tabla 15** evidencia que las mejoras continuas de estos son insuficientes, pues aun habiendo mejorado sus resultados finales todos los países han descendido posiciones, a excepción de **Bolivia** mostrando su buen desempeño en la adopción de las TICs.

Tabla 15. Posiciones finales pilar 9.

	2017	2018	2019
PERÚ	89	94	98
ECUADOR	86	89	92
BOLIVIA		87	81
COLOMBIA	80	84	87

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

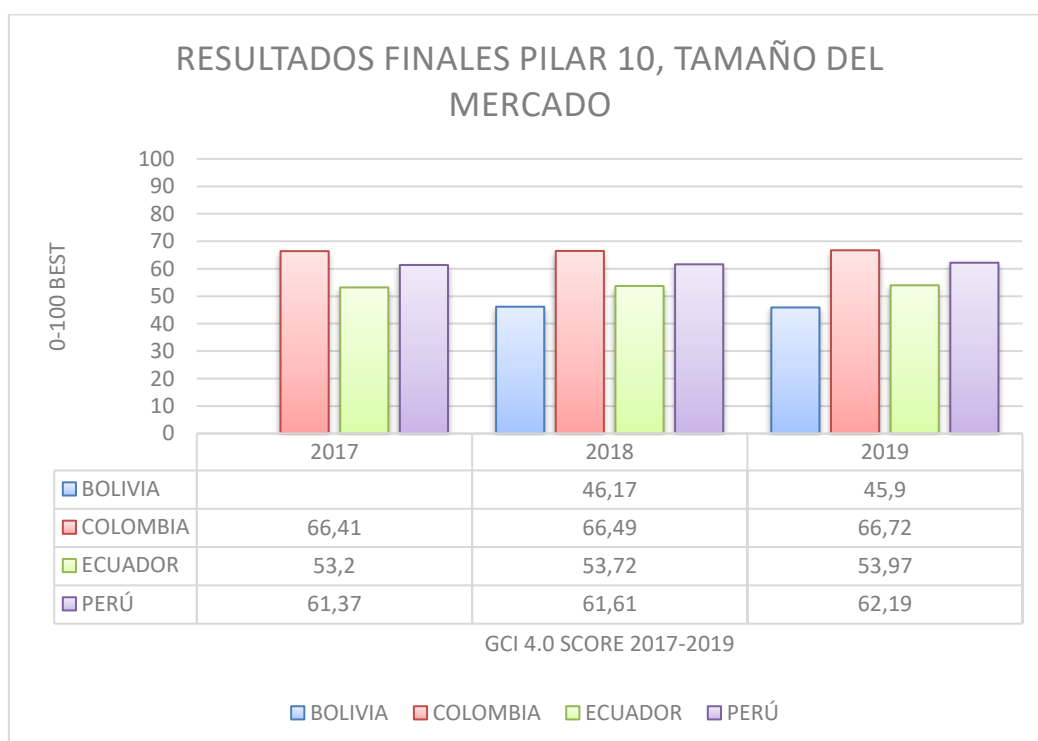
En **términos generales (Tabla 15)** ningún país logra superar la media. Esto revela el atraso significativo del bloque andino en esta área. Hoy en día se puede ser productivo trabajando desde casa según el puesto de trabajo, por eso es primordial que la población disponga de una conexión a internet de calidad, sin cortes, más eficiente y barata. Contribuyendo a incrementar la productividad de los países ahorrando en costes (tanto los trabajadores como las empresas) y mejorando a su vez la competitividad de toda la organización

PILAR 10. TAMAÑO DEL MERCADO.

A continuación, se va a analizar la siguiente variable del **GCI 4.0. 10th pillar: market size** (véase P. 9). Esta variable se enfoca en el impacto que el tamaño de los mercados tiene en la productividad de los países. El comercio internacional genera efectos positivos en mercados de menor tamaño contribuyendo a incrementar la competitividad y el tamaño de estos.

Colombia (Figura 35) lidera con una cómoda diferencia del resto creciendo de forma sostenida (**0,346%**). Esto se explica gracias a su gran población (más de 50 millones de habitantes), una fortaleza en la exportación de minerales, energía y agroindustria. La variable del **GCI 4.0: Gross domestic product (billions, PPP)** justifica el amplio mercado del que dispone Colombia (**Figura 36**) frente al resto. Los 66,72 puntos reflejan un mercado estable y sostenible pero muy por debajo de sus posibilidades para un país con un gran número de habitantes (véase P. 19).

Figura 35. Resultados finales pilar 10, tamaño del mercado.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

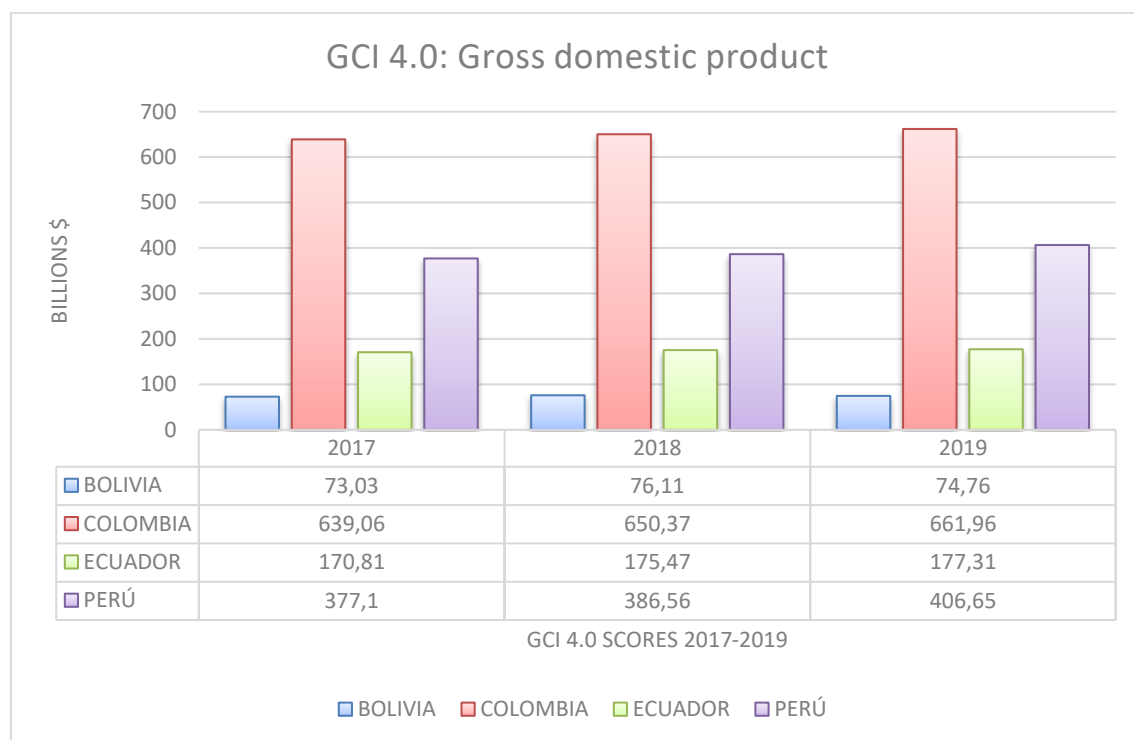
Perú, como cabía de esperar alcanza la segunda mejor puntuación del grupo creciendo a un ritmo superior que sus socios andinos con tasas de variación del **0,391%** y **0,941%** (**Tabla 16**). Esto se explica gracias al gran aumento de 30 billones de dólares durante todo el período (**Figura 36**), el país con mayor crecimiento del PIB del grupo y por consiguiente el que más ha mejorado la calidad y el tamaño de su mercado. En la misma línea que Colombia anteriormente, con un tamaño de mercado muy por debajo de sus posibilidades, sabiendo que su población es superior a los 30 millones de habitantes (véase P. 19). Otra de las razones que explica esta excelente puntuación de Perú puede encontrarse en la estabilidad y el entorno macroeconómico alcanzado durante el período (véase P. 31).

Ecuador con una población inferior a la de los dos anteriores, muestra un crecimiento lento y sostenido en este ámbito aumentando su cifra un **0,977%** y un **0,465%** en 2018 y

2019 respectivamente. El tamaño inferior de su mercado se debe; el menor tamaño de la población, barreras estructurales al comercio internacional, la escasa calidad del mercado de trabajo, del sistema financiero, etc.

Finalmente, **Bolivia** vuelve a ocupar la última posición general en este pilar. Su pobre puntuación refleja el pequeño tamaño del mercado boliviano. La pequeña población del país comparada con la de sus socios de la Comunidad Andina, un Producto Interior Bruto que no alcanza los 80 billones anuales, un mercado laboral sin desarrollar, etc. la **Figura 36** corrobora los malos resultados el país (solo aumentan su PIB anual en 2018), pues no llegan a superar los 50 puntos ningún año. Asimismo, decreciendo en 2019 un **-0,585%** en 2019, con una tendencia a la baja y la necesidad de un cambio estructural urgente para alcanzar un mercado de un tamaño adecuado y eficiente (**Tabla 16**).

Figura 36 GCI 4.0: Gross domestic product (billions, PPP).



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Tabla 16. Tasa de variación pilar 10, tamaño del mercado.

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERÚ
2017		66,41	53,2	61,37
2018	46,17	66,49	53,72	61,61
2019	45,9	66,72	53,97	62,19
Variación 2018-17		0,120	0,977	0,391
Variación 2019-18	-0,585	0,346	0,465	0,941

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Las posiciones finales de esta variable (**Tabla 17**) reflejan mercados de un tamaño

considerable (especialmente Colombia y Perú) así como una buena posición media de los países, ya que Bolivia es el único país comunitario que no logra superar la media del ranking del World Economic Forum en esta área. **Colombia** alcanza la posición **37** en este ranking evidenciando un mercado asentado en el panorama nacional e internacional, lo que genera buenas expectativas para poder seguir creciendo en el corto plazo. **Perú** con una puntuación menor en este pilar ocupa la posición **49** todos los años, esto señala un mercado estable y asentado también, bien es cierto que para el elevado número de habitantes del país podría mejorar aún más sus resultados en este pilar.

Ecuador, con un mercado más pequeño, logra superar ligeramente la media del ranking, lo que representa un mercado con unas buenas bases para crecer en el corto plazo. A pesar de haber descendido una posición el mercado ecuatoriano refleja estar bien asentado en el ámbito nacional e internacional. **Bolivia** a pesar de la pobre puntuación alcanzada en la **Figura 35** ocupa una posición “regular” en este ámbito ya que los datos no arrojaban buenas esperanzas. Independientemente de los malos resultados consiguen ocupar una posición intermedia, estimular el crecimiento del mercado se convierte en una tarea a tener en cuenta para el país ya que esto le genera al país una fuente de ingresos extra cada año (pueden venir de países comunitarios o extranjeros) contribuyendo a su vez a generar más puestos de trabajo, expansión internacional, etc.

Tabla 17. Posiciones finales pilar 10.

	2017	2018	2019
BOLIVIA		87	91
COLOMBIA	37	37	37
ECUADOR	67	68	68
PERÚ	49	49	49

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

El **bloque andino**, en conjunto, dispone de unos mercados con buenas bases para crecer en el futuro, esto tiene como consecuencia directa la atracción de capital extranjero, la mejora de la productividad empresarial, etc. el tamaño del mercado se convierte en una variable importante a la hora de ser competitivo en el panorama interno y externo, por lo que mejorar los mercados nacionales mejoran en cantidad la competitividad del bloque (y la competitividad nacional).

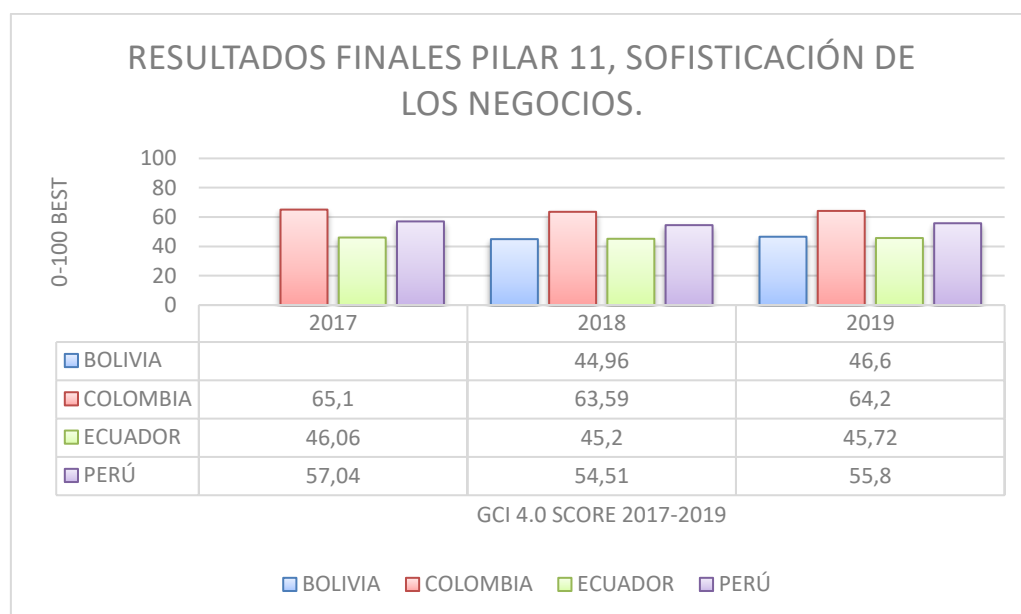
PILAR 11. SOFISTICACIÓN DE LOS NEGOCIOS.

A continuación, se va a analizar la variable del **GCI 4.0: 11th pillar: Business dynamism**. Este pilar mide la calidad de los negocios de los países y el manejo de los procesos productivos de las mismas (véase P. 9). Este pilar contribuye en gran medida a la competitividad ya que el sector privado de los países representa el motor de las economías locales mediante la producción, calidad de los productos, eficiencia de los procesos productivos, requisitos administrativos para la creación de nuevas empresas, etc.

Colombia acumula la mejor puntuación todos los años, con una cómoda diferencia respecto de sus socios comunitarios. Sin embargo, el descenso del **-2,32%** en 2018 refleja un entorno empresarial débil y muy sensible ante los cambios, el crecimiento un año después (**0,959%**) no arroja expectativas de crecimiento/evolución si no la recuperación

del terreno perdido en 2018 (**Figura 37 y Tabla 18**). Esta recuperación tiene su origen en la implementación del programa SofisTICa, con el que se invirtieron 18.420 millones de dólares en 2019. Una iniciativa que impactó a más de 660 empresas nacionales permitiéndolas mejorar sus procesos productivos, la calidad final de los productos, etc. esto permitió a las empresas adaptarse a la situación tecnológica.

Figura 37. Resultados finales pilar 11, sofisticación de los negocios.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Perú se sitúa 9 puntos por detrás de sus vecinos colombianos muestra un desempeño intermedio en este pilar y no logra evolucionar en todo el período. Con un descenso en 2018 del **-4,435%**. Un año después logra recuperarse de la fuerte caída recuperando un **2,367%**, lo que señala un sistema empresarial con un enorme margen de mejora, pues durante todo el análisis este país ha mantenido niveles similares a Colombia lo que deja entrever que pueden crecer mucho más en este pilar.

Manteniendo el orden del análisis previo **Ecuador** vuelve a presentar un nivel bajo en este pilar, evidenciando un sistema empresarial deficiente y anticuado. Perdiendo un **-1,867%** primero y recuperando un **1,150%** en 2019, lo que señala un sistema empresarial sensible a los cambios y con un menor número de empresas altamente sofisticadas. En ningún caso logra superar los 50 puntos evidenciando un sistema de baja calidad.

Bolivia es el único país comunitario que demuestra una tendencia al alza, gracias a su crecimiento del **3,648%** en 2019, ya que partiendo de los datos disponibles se observa una evolución ese mismo año. Sin embargo, esta evolución es insuficiente para lograr el aprobado en esta área, representando una infraestructura empresarial insuficiente e inadaptada a los cambios tecnológicos recientes.

Tabla 18. Tasa de variación pilar 11, sofisticación de los negocios.

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERÚ
2017		65,1	46,06	57,04
2018	44,96	63,59	45,2	54,51

2019	46,6	64,2	45,72	55,8
Variación 2018-17		-2,320	-1,867	-4,435
Variación 2019-18	3,648	0,959	1,150	2,367

***Fuente.** Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.*

La **Tabla 19** asienta los buenos resultados alcanzados por **Colombia**, aunque, finalmente se ubica en la posición 49 del ranking en 2019 acusando el descenso en su puntuación los años previos. Independientemente de esto, reflejan estar en una posición privilegiada en este ámbito disponiendo de una base estable para crecer en el futuro.

Perú que durante todo el período observado ha tenido una tasa de variación muy amplia no logra superar la media del ranking del GCI 4.0. lo que sugiere un sistema empresarial ligeramente atrasado.

Finalmente, **Bolivia** y **Ecuador** evidencian deficiencias estructurales en este pilar, esto en buena medida, puede deberse a la escasa inversión pública para mejorar los procesos productivos de las empresas, lo que se traduce en una escasa competitividad de las empresas del país. Ambos países enfrentan desafíos estructurales en cuanto a la sofisticación de los negocios locales, relacionados con la excesiva dependencia de los sectores primarios y una insuficiente inversión público-privada en capacidades productivas avanzadas.

En general todos los países de la CAN han de mejorar sus sistemas empresariales, mediante inversiones públicas o privadas, ya que alcanzar una buena puntuación tiene consecuencias directas en la mejora en otros pilares comentados a lo largo de este epígrafe (por ejemplo, en el tamaño del mercado, la calidad del mercado laboral).

Tabla 19. Posiciones finales pilar 11.

	2017	2018	2019
PERÚ	74	92	97
ECUADOR	124	129	130
BOLIVIA		130	126
COLOMBIA	39	49	49

***Fuente.** Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.*

La Comunidad Andina revela un panorama mixto en este pilar. Estos resultados evidencian una brecha significativa en el desarrollo empresarial dentro de la organización, lo que sugiere distintos grados de madurez productiva y capacidades para competir en economías enfocadas en innovación. La mejora en este pilar se convierte en un objetivo a cumplir por todos en el futuro, ya que los negocios (independientemente de su tamaño) son el motor de los países, lo que contribuye enormemente a mejorar la competitividad nacional e internacional.

PILAR 12. CAPACIDAD DE INNOVACIÓN.

La última variable del **GCI 4.0: 12th pillar: Innovation capability** mide la innovación tecnológica de los países, la colaboración entre las universidades y centros de

investigación, la protección de la propiedad intelectual. Los avances tecnológicos han sido la razón de incrementos de la productividad en las economías del pasado, lo que trae como consecuencia directa el aumento de la competitividad económica de las economías. En base a los datos analizados a lo largo del proyecto se deduce que este pilar no es el más importante de mejorar para los países de la Comunidad Andina ya que para avanzar en esta área antes de ello es necesaria una coordinación institucional adecuada, infraestructuras desarrolladas, mercados flexibles y eficientes, etc. en resumen, variables/pilares del índice que se han comentado anteriormente.

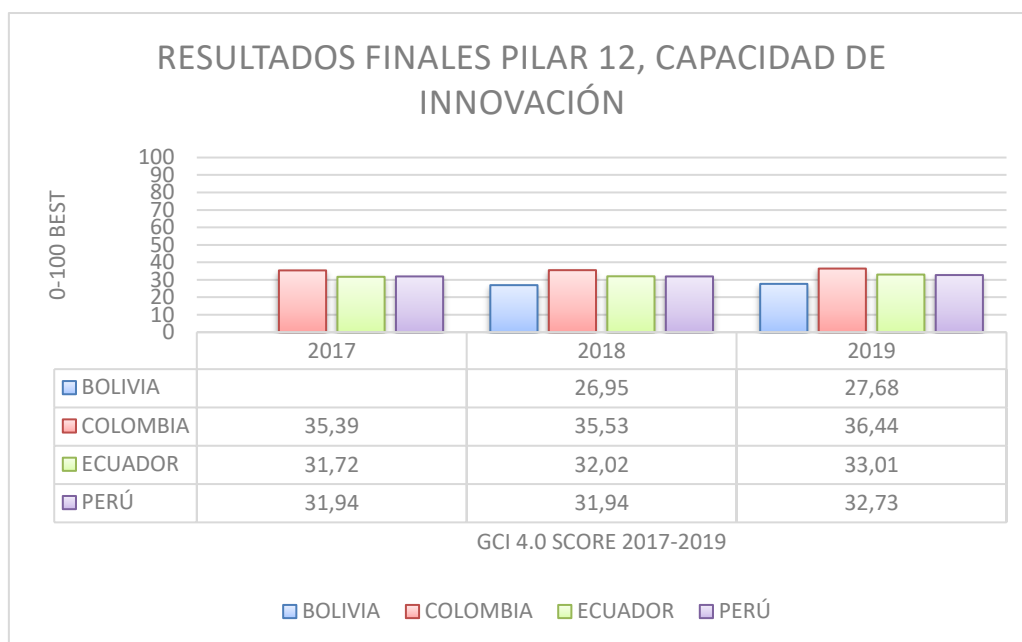
Colombia (Figura 38) encabeza la lista de los miembros de la CAN, pero en este pilar las diferencias de sus seguidores inmediatos no son tan grandes como sucedía en las anteriores variables. Creciendo todos los años observados (**0,396%** y **2,561%**) pero con unas puntuaciones muy por debajo del aprobado, 36,44 puntos fue su mejor resultado, dejando entrever que el desarrollo tecnológico y la investigación no es el objetivo prioritario del país.

Ecuador, creciendo progresivamente durante todo el período y siempre al alza. Aumentando su cifra un **3,092%** (**Tabla 20**) y alcanzando su máxima puntuación ese mismo año gracias a la Estrategia Nacional de Innovación implantada en 2018, y dando resultados positivos posteriormente. **Perú** con una tasa de variación del **0%** el primer año y creciendo un **2,473%** finalmente, reflejando que durante este período ha priorizado mejorar otros sectores del país.

Bolivia muy por debajo del nivel de sus compañeros andinos, pero mejorando un **2,709%** sus resultados. Un resultado que cabía de esperar sabiendo los resultados tan bajos que ha tenido a lo largo de todo este análisis. Bien es cierto que en este caso este pilar nunca debería ser el objetivo primordial del país.

Desde una perspectiva general la inversión pública en ciencia y tecnología no alcanza el 1% del PIB de ninguno de los países, lo que confirma lo mencionado al comienzo, la mejora en este ámbito no es el objetivo principal de ningún miembro comunitario. Para alcanzar un buen nivel en este ámbito hay que tener un marco institucional estable, un mercado laboral eficiente, infraestructuras de calidad, etc. y a partir de ahí se podrá progresar y enfocar más recursos nacionales a la innovación tecnológica.

Figura 38. Resultados finales pilar 12, capacidad de innovación.



Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Tabla 20. Tasa de variación pilar 12, capacidad de innovación.

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERÚ
2017		35,39	31,72	31,94
2018	26,95	35,53	32,02	31,94
2019	27,68	36,44	33,01	32,73
Variación 2018-17		0,396	0,946	0,000
Variación 2019-18	2,709	2,561	3,092	2,473

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

Nadie ha conseguido superar la frontera de la posición 70 (**Tabla 21**), solamente **Colombia** queda a las puertas en 2017 (**72**) y aun habiendo mejorado todos los años ha perdido posiciones en este ranking lo que sugiere un posible estancamiento en este ámbito ya que otros países han crecido más que ellos. Liderazgo holgado respecto de sus compañeros de la Comunidad Andina.

Perú y **Ecuador** intercambiándose las posiciones y demostrando un avance similar, eso sí, muy lejos de superar la frontera. Hay que destacar el nivel de Ecuador en este pilar, ya que al ser un país con una población muy inferior a la peruana han alcanzado unos resultados excepcionales. Esto evidencia que Perú está por debajo de sus posibilidades en este ámbito.

Bolivia confirma el atraso que ha sufrido durante todo el análisis. Muy cerca de las últimas posiciones y con una capacidad de innovación muy débil.

Tabla 21. Posiciones finales pilar 12.

2017	2018	2019
------	------	------

PERÚ	88	89	90
COLOMBIA	72	73	77
ECUADOR	89	88	88
BOLIVIA		122	124

Fuente. Elaboración propia en base a los resultados finales del GCI 4.0.

La Capacidad de Innovación en la **Comunidad Andina constituye una debilidad estructural**, a pesar de alcanzar todos los países una tendencia alcista todos los años. Todos tienen el potencial para orientar sus economías en modelos basados en el conocimiento, pero esto requiere de voluntad política, integración regional y políticas sostenidas. Además, hay que alcanzar un nivel de competitividad superior en otros pilares que son “básicos” para que puedan crecer como grupo.

5. CONCLUSIÓN.

A lo largo de todo el documento se han analizado los 12 pilares que según el World Economic Forum impulsan la productividad, el crecimiento y el desarrollo humano de los países. Estos, según el WEF son fundamentales para el correcto funcionamiento de las economías, para mejorar el bienestar de la sociedad en general.

En términos generales, Colombia y Perú han mostrado un mayor grado de estabilidad y desarrollo en áreas clave como la salud y educación primaria y la política macroeconómica. Ecuador por su parte también ha demostrado solidez en estos ámbitos, por debajo siempre de ellos, pero manteniendo un nivel aceptable. Estas áreas son las primeras que abordan los países en etapas de desarrollo primarias, evidenciando no pertenecer a este tipo de naciones. La competitividad empieza en estas áreas ya que transmiten seguridad económica en la población, servicios básicos como hospitales y colegios, etc. los primeros pasos para ser competitivo en todos los niveles, ya que una población con unos conocimientos básicos y unas buenas condiciones van a contribuir más a la productividad. Bolivia siempre un escalón por debajo refleja estar muy lejos de sus compañeros andinos en estos ámbitos, acumulando las puntuaciones más bajas. Una debilidad estructural que presentan los países andinos son las instituciones (pilar 1), ninguno supera la puntuación media. Las instituciones contribuyen enormemente a mejorar la competitividad nacional.

Una vez superada la barrera de los pilares 1-4 que el World Economic Forum considera básicos para alcanzar el máximo nivel de competitividad, se puede observar un denominador común en los mercados laborales, de productos, en el tamaño de los mercados y el sistema financiero. Este denominador común siempre tiene a Colombia o Perú con la mejor puntuación y con Bolivia a la cola. Del pilar 5 al 10 hay una tendencia clara, resultados mediocres que arrojan esperanza para el futuro. En resumen, los países de la Comunidad Andina están inmersos en crecer en estos ámbitos. Estos pilares mejoran significativamente la competitividad nacional e internacional y en cierta medida representan el nivel máximo que los países pueden alcanzar cada año.

La heterogeneidad entre los países comunitarios y las diferencias en sus trayectorias económicas suponen un obstáculo para consolidar una estrategia regional conjunta en

materia de competitividad, ya que cada nación enfrenta diferentes desafíos para el futuro, dificultando el avance como bloque. Sin embargo, esta misma diversidad también da lugar a una oportunidad: promover la cooperación de todos los países, integración institucional y armonización de políticas públicas. Pero para poder cumplir lo anterior es necesario avanzar en materia política en todos los países comunitarios.

En definitiva, incrementar la competitividad de la Comunidad Andina como bloque exige no solo políticas nacionales sólidas, sino también una visión regional compartida orientada al fortalecimiento institucional de todos los miembros, la inversión en innovación, capital humano e infraestructura. A través de un compromiso sostenido, centrado en la cooperación y la búsqueda del bienestar común, la CAN podrá consolidar un papel relevante y sostenible en la economía moderna del siglo XXI.

El análisis de la competitividad de los países que conforman la CAN, basado en el GCI 4.0 entre 2017 y 2019 ha permitido identificar las fortalezas y debilidades estructurales comunes, así como diferencias significativas en las trayectorias de desarrollo de cada país comunitario. Sin embargo, necesario señalar una limitación relevante del estudio: el conjunto de datos analizados corresponde al período previo a la crisis sanitaria mundial provocada por el covid-19, la cual tuvo un impacto profundo y multidimensional sobre las economías globales, sin excepciones, todos los países sufrieron las duras consecuencias que originó esta crisis.

La ausencia de un índice actualizado tras la pandemia dificulta la medición actualizada de la competitividad bajo esta metodología, lo que obliga a interpretar los resultados con cautela y a considerarlos como una línea base más que una representación del presente. Esta situación manifiesta la necesidad de contar con herramientas dinámicas y actualizadas que permitan evaluar la resiliencia y capacidad de respuesta de los países en contextos de crisis global. En ese sentido, futuras investigaciones podrían complementar este análisis con nuevos indicadores (o el mismo GCI en el caso de que se publique un nuevo índice actualizado a la tercera década de este siglo), para obtener así una visión más completa y actual de los retos relacionados con la competitividad en la región andina.

6.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Abdel, D. R. (2005). *"Sobre el concepto de competitividad"*. Comer.
- CAN. (1 de 05 de 2025). *Comunidadandina*. Obtenido de Comunidadandina.org: <https://www.comunidadandina.org/quienes-somos/>
- CAN, S. G. (2024). *Comercio exterior de bienes 2023*. Lima.
- Cann, O. (12 de Octubre de 2016). *World Economic Forum*. Obtenido de World Economic Forum Web Site: <https://es.weforum.org/stories/2016/10/que-es-la-competitividad/>
- Casas Casas, A. Y. (2007). *¿Qué pasa con la Comunidad Andina de Naciones?* (Vol. 12). Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana.
- Chile, B. N. (2024). *Memoriachilena*. Obtenido de Memoriachilena.gob: <https://www.memoriachilena.gob.cl/602/w3-article-639.html>
- COMPETITIVIDAD?, W. E. (OCTUBRE de 2016). *WORLD ECONOMIC FORUM*. Obtenido de WEF WEB SITE: <https://es.weforum.org/stories/2016/10/que-es-la-competitividad/>

- Comunidad Andina, C. (15 de Julio de 2015). *comunidad andina*. Obtenido de comunidadandina.org:
<https://web.archive.org/web/20150715113221/http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina>
- Comunidad Andina, S. g. (7 de octubre de 2020). *Comunidad Andina*. Obtenido de comunidadandina.org:
<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/DEstadisticos/SGDE918.pdf>
- Contipelli, E. (2016). *Estudios.revistas.deusto*. Obtenido de Estudios de Deusto:
<https://revista-estudios.revistas.deusto.es/article/view/1186/1400>
- Datosmacro. (11 de diciembre de 2019). *Datosmacro*. Obtenido de Datosmacro.com:
<https://datosmacro.expansion.com/estado/gasto/salud/peru?anio=2019>
- Datosmacro. (9 de Febrero de 2024). *Datosmacro*. Obtenido de Datosmacro.com:
<https://datosmacro.expansion.com/paises/grupos/comunidad-andina>
- EFE, A. (24 de Enero de 2001). *Comunidad Andina*. Obtenido de Comunidadandina.org:
<https://web.archive.org/web/20200531202359/http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=697&accion=detalle&cat=AP&title=paises-andinos-poseen-cuarta-parte-de-biodiversidad-del-planeta>
- Leví Coral, M. (2010). *La relacion UE-Comunidad Andina en el contexto de los Acuerdos de Asociación*. Miami.
- Longman, A. W. (2000). *P. Krugman and M. Obstfeld International economics, Theory and Practice*.
- López Rodríguez, C. M.-M. (2018). *Las agencias de carga y los servicios de transporte en el comercio internacional de Bogotá*. Bogotá.
- Martínez, E. &. (2007). *Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas*. Fundación BBVA.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2020). *Gobierno de Perú*. Obtenido de gob.pe:
<https://www.gob.pe/institucion/mtpe/informes-publicaciones/353779-informe-anual-del-empleo-2018>
- Ministerio de Transporte y Obras Públicas, R. d. (2022). *Reactivacion integral de ferrocarriles del Ecuador*. Quito.
- Morales, F. C. (1 de Febrero de 2020). *Economipedia*. Obtenido de economipedia Web site: <https://economipedia.com/definiciones/foro-economico-mundial.html>
- Organización de Estados Americanos, O. (2019). *Análisis de Integridad Electoral. Elecciones Generales en el Estado Plurinacional de Bolivia*. Sucre.
- Peres, M. M. (2001). *"La competitividad en América Latina y el Caribe"*. Cepal Rev .
- Porter, M. (1990). *"La competitividad de las naciones"*. Buenos Aires .
- Porter: Acevedo, N. J. (2004). *"Competitividad regional como motor del desarrollo local"*. Cibernética e Informática Cisci.
- Revista La Hora. (27 de Febrero de 2021). *Lahora.com*. Obtenido de Lahora:
<https://www.lahora.com.ec/economia/liquidacion-de-ferrocarriles-del-ecuador-un-proceso-oscuro-y-sin-responsables/>

- Schreiber, F. A. (12 de Mayo de 2024). *Infobae*. Obtenido de Infobae.com:
<https://www.infobae.com/peru/2024/05/12/exportaciones-cuales-son-los-principales-socios-comerciales-de-la-comunidad-andina/>
- Schwab, K. (9 de Octubre de 2019). *The Global Competitiveness Report*. Genova: World Economic Forum. Obtenido de weforum.org:
https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
- Secretaria general de la CAN, C. A. (7 de Octubre de 2020). *Comunidadandina*. Obtenido de comunidadandina.org:
<https://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/DEstadisticos/SGDE916.pdf>
- Valoraccion. (10 de 05 de 2016). *Valoraccion*. Obtenido de Valoraccion.com:
<https://www.valoraccion.com/los-12-pilares-de-la-competitividad-parte-i/>
- Videnza Consultores. (14 de Noviembre de 2020). *Videnza*. Obtenido de Videnza.org:
<file:///C:/Users/gomez/Downloads/Nota-de-Poli%CC%81tica-Sistema-de-salud.pdf>