

Algunas consideraciones sobre el concepto *competitividad*

Germán González (CONICET-UNS)

1. Consideraciones generales y criterios para alcanzar una definición operativa

La competitividad internacional es uno de los temas que desde finales de los años '60 a esta parte ha adquirido mayor relevancia en el debate académico y en las prioridades de la política económica tanto en los países industrializados como en las economías en desarrollo. Diferentes factores han llevado a esta situación destacándose entre ellos el agotamiento de los modelos endodirigidos, la revolución tecnológica, los cambios en los lugares de preponderancia a partir del surgimiento de nuevos participantes y la conformación de bloques económicos, entre otros. Reiteradamente se plantea la existencia de diferencias entre los países desarrollados y en desarrollo en cuanto a su grado de competitividad, las posibilidades de acrecentarla y los instrumentos con los que cuentan para ello. Sin embargo, pocos han sido los intentos por presentar un modelo teórico de la competitividad. Al menos una de las causas es la falta de acuerdo respecto a cuál es el fenómeno al que se hace referencia con dicho término. Ello ha influido negativamente en la opinión de algunos economistas quienes le restaron relevancia económica e identidad, a pesar de que el sendero tomado por los analistas económicos y políticos ha sido exactamente el opuesto. El espacio dejado por la teoría económica ha sido parcialmente ocupado por una vasta literatura empírica que ha definido y medido la competitividad de diversas formas. El problema es que la falta de un concepto generalmente aceptado hace imposible una discusión ordenada sobre el fenómeno. En su defecto, se ofrecen recomendaciones políticas apoyadas en el desempeño de indicadores cuya selección no fue apropiadamente fundamentada y se presentan resultados cargados de ambigüedad o interpretaciones subjetivas.

En algunos casos, al concepto competitividad lo vinculan con el comercio internacional mientras que otros se concentran en la aptitud de generar ambiente interno propicio para desarrollar actividades económicas rentables (Krugman, 1994; Corden, 1994). Incluso, existen diferentes abordajes aún acotando el estudio a aquellos autores que se concentran en el problema de una economía que tiene como objetivo soberano mejorar los estándares de vida de sus habitantes al tiempo que se encuentra inmersa en un ambiente de competencia internacional.

Una forma de evitar los problemas que conlleva la existencia de diferencias en el significado del término es que los economistas se pongan de acuerdo al respecto. Y puede observarse en la literatura que de hecho existen algunos grupos de economistas que comparten su posición semántica. Sin embargo, cuando se comparan las afirmaciones de estos grupos se puede llegar a creer que existe concordancia donde hay discrepancia, y viceversa¹. A modo de ilustración se presenta una doble clasificación de los enfoques.

La primera es la presentada por Haguenuer (1989). Los enfoques pueden dividirse en dos grandes grupos: aquellos que tienen una visión *ex-post* de la competitividad y asocian dicho concepto con la idea de desempeño y aquellos que por el contrario tienen una visión *ex-ante* y lo asocian con la idea de eficiencia o productividad. En el primer grupo se encuentran quienes definen competitividad como el hecho de mantener o expandir la participación de un sector o economía en el mercado internacional. Esta es la versión más simple y fácilmente cuantificable; sin embargo una economía también puede considerarse "competitiva" si sus productores logran desplazar en el mercado interno a sus competidores foráneos. En este último sentido, se estaría

¹ Machlup en 1965 señalaba que estas discrepancias semánticas eran comunes en la ciencia económica en general, situación que aún hoy persiste. Harberger (1998) presenta un problema similar en cuanto al significado del concepto productividad total de los factores. Krishna (1991) lo hace respecto al término apertura y Reinert (1995) con respecto a competitividad.

haciendo referencia a la capacidad ofensiva y defensiva de un sector o economía frente a la competencia internacional en la comercialización de bienes y servicios.

El segundo grupo de autores asocia la competitividad a la capacidad de producir determinados bienes igualando o superando los niveles de eficiencia observados en otras economías, por lo que el crecimiento de las exportaciones sería la consecuencia de la competitividad y no su expresión. Esta postura circunscribe el estudio de la competitividad a las condiciones de producción: tecnología y costos de los factores y a los precios finales del producto.

La segunda clasificación corresponde a Chudnovsky & Porta (1990). Hay quienes asocian la competitividad de una industria o un país al de las firmas que lo componen, mientras que otros adicionan otros elementos al análisis. Existe consenso en que a nivel *microeconómico*, el concepto de competitividad no ofrece mayores dificultades debido a que son fácilmente identificables tanto el agente como la relación existente entre sus esfuerzos y el desempeño comercial. Sin embargo, cuando se pasa de la firma a un agregado la definición no es tan clara. Aparecen peculiaridades en el desempeño del sector que no resultan de los esfuerzos particulares de las firmas sino que hacen a las instituciones que enmarcan la actividad productiva -por ejemplo, las regulaciones laborales- o a características propias del sector -tales como las relaciones con subcontratistas o a disponibilidad de tecnología-. Precisamente son los autores que remarcan esta problemática los que se encuadran dentro de una perspectiva *estructural y sistémica* de la competitividad.

Dentro de una visión *ex-post*, la dificultad se reduce notablemente porque el interés radica en el comportamiento de indicadores de participación de mercado. Sin embargo, cuando se plantea una visión *ex-ante*, la dificultad es mayor porque se deben tener en cuenta las peculiaridades antes mencionadas. Aún más, si se refiere a la competitividad de una economía nacional se enfrenta a otra dificultad que es la de identificar al agente económico. Se puede pensar que una economía nacional es competitiva cuando son competitivas las empresas domésticas o cuando lo son los principales sectores productivos, o cuando lo es la economía tomada como un todo.

En síntesis, en la extensa literatura sobre el tema encontramos autores que asimilan la definición de competitividad de los niveles agregados al de la firma y desde una visión *ex-post* (Thurrow, 1985) o desde una visión *ex-ante* (Porter, 1990; D'Andrea Tyson, 1992; Cristini et al., 2002). En cambio, encontramos autores que enfatizan las diferencias mencionadas entre el nivel micro y los agregados y, por consiguiente, poseen un enfoque *estructural o sistémico* desde una visión *ex-post* (Coriat & Taddéi, 1995) o desde una visión *ex-ante* (Chesnais, 1986; Fajnzylber, 1989; Esser et al., 1994)².

Dado que es evidente que no existe aún una posición superadora, una alternativa subóptima es respetar ciertos criterios y, de ese modo, ofrecer una definición operativa. Entendiendo por tal a aquella que establece en forma unívoca la relación entre una noción y su expresión matemática o índice y permite analizar la realidad a partir de los datos minimizando el riesgo de cometer errores de interpretación.

Por lo tanto, en primera instancia, es preciso definir explícitamente lo que el autor entiende por competitividad, que si bien a primera vista parece algo trivial lejos está de serlo teniendo en cuenta las diversas alternativas de caracterización presentadas.

Luego, no es apropiado tomar el término competitividad como sinónimo de desempeño comercial. Esto se debe a que sobre este último se posee una noción clara y no es necesario denominarlo de otra forma. Es más útil asociar el término 'competitividad' con un perfil o un conjunto de caracteres que tienen como consecuencia un determinado desempeño comercial, es decir una visión *ex-ante*

² Varios de los autores mencionados pertenecen a líneas de pensamientos muy diferentes y contrapuestos. Por lo que si bien el abordaje conceptual de la competitividad es compartido se han entablado discusiones de base respecto a cuáles son sus determinantes y cuáles las políticas acordadas para mejorarla. Esta discusión es presentada en González (2004).

de acuerdo a la clasificación de Haguénaguer. Ello permite que el estudio se concentre en las fuentes de competitividad y los instrumentos disponibles que tienen influencia sobre ellas como para obtener ciertos resultados y no únicamente concentrarse en estos últimos. De esta forma, las recomendaciones de política económica pueden ser muy diferentes.

Finalmente, la expresión asociada a la definición de competitividad debe poseer las siguientes características: objetividad, comparabilidad, conceptualidad e implementabilidad (Krishna, 1991). Entendiendo por objetivo cuando el índice no está basado en preconcepciones subjetivos del investigador. Ello tiene como corolario que el índice deba ser continuo dado que la realidad es continua y debe cubrir toda la gama de posibilidades. La objetividad y la continuidad permiten que el índice sea comparable en el tiempo y en el espacio³. Mientras que por implementable se entiende que tiene posibilidades razonables de ser empíricamente realizado con los datos disponibles.

La conceptualidad requiere que (i) se encuentre basado en un modelo, (ii) dicho modelo debe apoyarse sobre conceptos primitivos y (iii) los conceptos primitivos deben estar motivados. Esto último significa que si se desea medir cierto fenómeno, se debe a que existe alguna razón para hacerlo. En este sentido, una definición del concepto competitividad basada en consideraciones *ad hoc* lejos estaría de proveer un indicador conceptual del fenómeno. La consecuencia es que no existiría un pleno conocimiento de lo que se está midiendo y de cuáles son las fuerzas intrínsecas que llevan a un determinado comportamiento de la variable medida.

Por el contrario, partir de un modelo teórico robusto permite tener una expresión general contrastable empíricamente que no da lugar a especulaciones infundadas o interpretaciones erróneas. La robustez de un modelo se evalúa de acuerdo a la dependencia que sus resultados tienen respecto a los supuestos utilizados. La falta de robustez limita las posibilidades de generalización⁴.

2. Una propuesta

Harberger (1998) sostiene que la productividad total de los factores puede interpretarse como un aumento del producto de una empresa de mayor proporción que el aumento de su inversión y su empleo, pero simultáneamente puede verse como un menor costo total por unidad de producto, es decir, como una reducción real de costos. Siguiendo este argumento, Cristini et al. (2002) sostienen que “aumentar la productividad implica generar ganancias de competitividad sustentables” debido a que la producción interna se encuentra en mejor situación respecto a la competencia internacional.

Este enfoque asocia la competitividad con una estructura de costos reales cuya expresión es la “productividad total de los factores” e inspirado en el enfoque de la competitividad de Porter (1990), señala que “son las empresas las que compiten, probando sus habilidades para sobrevivir y generar beneficios a través de su actividad” pero que, en un mundo crecientemente globalizado, es la nación de origen su plataforma de acción. La combinación “más productiva” de los recursos lleva a una mayor reducción de los costos reales y, por consiguiente, una mejora o ganancia de competitividad.

³ Al menos en principio debido a que luego la comparabilidad depende en importante grado de su correcta implementación. Es habitual leer en trabajos empíricos que existen dudas sobre la validez de los valores de tal o cual medida o índice pertenecientes a países subdesarrollados o en vías de desarrollo.

⁴ Una posibilidad es seguir el principio por el cual las descripciones deben mantenerse lo más simples posible hasta el momento en que se demuestre que resultan inadecuadas (*Occam's razor* o principio de parsimonia).

La base formal del enfoque consiste en la derivación de la expresión de la ganancia de competitividad –en este caso, la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores- partiendo de una función de crecimiento tradicional. Posteriormente, sostenidos en la teoría de crecimiento endógeno intenta desentrañar cuáles de las posibles fuentes del crecimiento de la productividad son las relevantes.

A pesar de cumplir con los requisitos que debe reunir la definición, este enfoque posee al menos dos críticas. La primera es que nuevamente se está en presencia de un concepto redundante: no existiría ninguna razón válida para rebautizar a la productividad y llamarla competitividad. La segunda crítica es que no sólo importa obtener ganancias absolutas de productividad sino que las economías están interesadas en las ganancias relativas, es decir, si existe o no una reducción de la brecha en los niveles de productividad respecto a sus competidores más desarrollados y si la ha habido en aquellos que se encuentran en niveles inferiores o similares de productividad.

Esto es así porque los incrementos en los niveles de productividad de las restantes economías se traducirían en pérdidas de participaciones de mercado, si el crecimiento de la productividad doméstica ha sido menor, y en ganancias de participaciones de mercado si ha ocurrido lo contrario. En forma similar, el mayor aumento de la productividad en los restantes países podría traducirse en la sustitución en el mercado doméstico de bienes y servicios de producción nacional por bienes y servicios importados.

Por consiguiente, no existe por lo menos a priori una relación directa entre productividad y desempeño comercial. Sin embargo, se podría establecer una relación directa entre diferenciales en las tasas de crecimiento de la productividad y desempeño comercial. En lugar de competitividad, el concepto relevante es ganancias de competitividad, entendiendo como tal a una reducción de los costos reales –o incremento de la productividad total de los factores- *respecto a los competidores foráneos*. Nuevamente se explicita una definición desde un abordaje *ex-ante* y expresado a través de un índice objetivo, comparable e implementable sin embargo resta cumplir con el criterio de conceptualidad.

Partir de esta noción de ganancias de competitividad lleva a que necesariamente se deba desprender de un modelo formal, la relación entre su expresión -diferencial de tasas de crecimiento de la productividad- y sus consecuencias –desempeño comercial-. Una posibilidad es la que ofrece en González (2004b) donde el modelo de competitividad es construido a partir de la solución de equilibrio de un modelo exo-dirigido de crecimiento endógeno con tres países –dos competidores y un tercero que es el mercado en disputa- y tres sectores –uno exportador, uno productor de bienes no transables y otro importador de bienes de capital- .

Si bien los resultados son preliminares, muestran una relación positiva entre la tasa de crecimiento de la participación de mercado y el diferencial de tasas de crecimiento de la productividad total de los factores del sector exportador doméstico y el foráneo y una relación positiva entre la primera y la tasa de crecimiento del stock de capital doméstico y negativa respecto al stock de capital en la economía competidora. Además, si bien la existencia de *spillovers* es positiva en términos de crecimiento, se plantea la existencia de efectos adversos en la tasa de crecimiento de la participación de mercado. Finalmente, existe cierto efecto estabilizador producido por los niveles alcanzados sucesivamente de productividad en el sector exportador.

La lógica del modelo es simple. El sector exportador es el motor del crecimiento a partir de dos canales: primero, el capital -físico y humano- en el sector exportador no presenta rendimientos decrecientes, es decir, las exportaciones sustentan la inversión; segundo, el sector exportador genera externalidades positivas permitiendo que exista la posibilidad de crecimiento balanceado. Sin embargo, las posibilidades de supervivencia y crecimiento dependen de su capacidad por obtener ganancias de competitividad respecto a sus rivales foráneos. Si por alguna razón, el sector pierde participación en el mercado, las posibilidades de importar bienes de capital e invertir se reducen, afectando negativamente al crecimiento de la economía. El rol que tiene el crecimiento del sector no transable sobre esta dinámica es ambiguo. Si bien las externalidades desde el sector

exportador son positivas, la competencia por el capital afecta -en el contexto del modelo- negativamente en el desempeño de largo plazo del sector exportador.

Sintetizando, grande es la disparidad de enfoques respecto a la competitividad y pocos han sido los intentos por presentar una definición operativa. La falta de una definición generalmente aceptada impide una discusión ordenada y lleva a que se cometan errores en la utilización de indicadores y en las recomendaciones políticas. Como ha quedado expuesto, una forma de evitar estos problemas es respetar ciertos criterios. En tal sentido se ha propuesto un concepto que los cumple y se hace referencia a un marco formal del cual se desprende un indicador que ofrece los resultados esperados. Sin embargo, es preciso remarcar el carácter preliminar del modelo y la necesidad de avanzar en este camino.

Referencias bibliográficas

- Corden, W. (1994) *Economic Policy, Exchange Rates and the International System*, Oxford University Press.
- Chesnais, F. (1986) "Science, Technology and Competitiveness", *STI Review*, OECD, Paris.
- Chudnovsky, D. y F. Porta (1990) "La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas", CENIT.
- Coriat, B. y D. Taddéi (1995) *Made in France*, Alianza Editorial.
- Cristini, M. et al. (2002) *Productividad, Competitividad, Empresas. Los engranajes del crecimiento*, FIEL.
- D'Andrea Tyson, L. (1992) "Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-technology Industries", *Institute for International Economics*.
- Esser et al., (1996) "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política", *Revista de la CEPAL*, 59, 39-52.
- Fajnzylber, F. (1988) "Competitividad internacional: evolución y lecciones", *Revista de la CEPAL*, 36, 7-24.
- González, G. (2004) "Competitividad Internacional: discusión conceptual y una aproximación formal", *Anales de la XXXIX Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*.
- González, G. (2004b) "Políticas pro-competitividad en el marco de una economía en desarrollo", Tesis doctoral en preparación.
- Harberger, A. (1998) "A vision of the growth process", *American Economic Review* 88, 1-32.
- Haguenauer, L. (1989) "Competitividade: conceitos e medidas. Uma resenha da bibliografia recente com enfase no caso brasileiro", *Instituto de Economica Industrial, Universidade Federal do Rio de Janeiro*, Texto para disussao 211.
- Krishna, K. (1991) "Openness: A conceptual approach", NBER.
- Krugman, P. (1994) "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, 73, 2, 28-44.
- Machlup, F. (1965) "Why Economist Disagree" en *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 109. Traducido y Reproducido en *Estudios Económicos*, Vol. III (N.S.), 5/6, 69-81.
- Porter, M. (1990) *The competitive advantage of nations*, The Free Press.
- Reinert, E. (1995) "Competitiveness and its predecessors –a 500 years cross-national perspective", *Structural Change and Economic Dynamics*, 6, 23-42.
- Thurow, L. (1985) *The zero sum solution; building a world class American economy*, Schuster.