

La competitividad internacional: reflexiones sobre las ventajas competitivas en los países industrializados y semiindustrializados

Alenka Guzmán*

Jaime Abortes**

En el contexto de la crisis de la economía mundial, que se extiende más de una década, los recientes acontecimientos en Europa del Este, los cambios operados en el sistema económico de China, así como la significativa actividad exportadora de los países de reciente industrialización del sudeste asiático (Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur) han contribuido, entre otros factores, a modificar sensiblemente el escenario internacional. Los conflictos y en general las relaciones entre los países, no se ubicarán mas en la dicotomía del bloque capitalista contra el bloque socialista. No solamente por el derrumbe del socialismo en la URSS y en Europa del Este, sino también porque el "siglo americano" ha llegado a su fin. En efecto, Lester Thurow¹ ha

* Profesora e investigadora del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa.

** Profesor e investigador del Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco.

¹ L. Thurow. *La guerra del siglo XXI*, Buenos Aires, Vergara, 1992.

señalado que con el declive productivo y comercial de la hegemonía americana surgen tres grandes regiones que compiten por los mercados internacionales: Europa Occidental, Japón y Norteamérica (Estados Unidos y Canadá).

Un nuevo paradigma explicativo de las relaciones internacionales está en gestación. La competencia entre los países asume distintas reglas del juego, aun en proceso de definición. Las explicaciones convencionales sobre la dinámica del comercio internacional han dejado de ser significativas y en la actualidad son conceptualmente incompletas.

Nuevas interrogantes se plantean para poder dilucidar la naturaleza de los factores determinantes del comercio mundial. Entre las más reiteradas en torno a esta problemática destacan las siguientes: ¿Qué explica el éxito o el fracaso de los distintos países en la competencia internacional? ¿Por qué se concentran las empresas exitosas en pocos países que no siempre se caracterizan por tener recursos naturales abundantes y mano de obra barata? ¿Por qué este tipo de empresas pueden crear y mantener sus ventajas competitivas mundiales? ¿Por qué un país concentra empresas líderes a nivel mundial en un determinado sector productivo? ¿En qué consiste fundamentalmente una nación competitiva? ¿Por qué las naciones pueden competir o no en sectores y actividades de vanguardia que entrañen una alta productividad?

Estas preguntas tan en boga entre los modernos diseñadores de la política económica y los círculos empresariales, pueden ser enunciadas en forma inversa para los países de la región latinoamericana: ¿Por qué, salvo excepciones, las empresas de esta región no han podido incursionar exitosamente en los mercados internacionales? ¿Por qué aquí escasean empresas con liderazgo mundial? ¿Por qué, en general, los países latinoamericanos no son economías competitivas?

No hay duda de la pertinencia de estas interrogantes. Su esclarecimiento conduce a una revisión del concepto de competitividad y de los elementos que la determinan tanto a nivel macroeconómico como microeconómico.

Este ensayo se divide en cuatro partes. En la primera se presentan brevemente las diferentes explicaciones de los factores determinantes de la competitividad, en el marco de la teoría tradicional de las ventajas comparativas. En la segunda parte se exponen algunos de los elementos principales que conforman la nueva teoría de las ventajas competitivas. En la tercera se presenta un conjunto de indicadores que ilustran la naturaleza de las ventajas competitivas, en regiones industrializadas y semiindustrializadas. La parte final se consagra a formular reflexiones finales del estudio así como las conclusiones más destacadas.

La teoría tradicional de las ventajas comparativas

El desempeño de los países en el comercio internacional fue motivo de reflexión teórica para algunos economistas de los siglos XVIII y XIX. Los economistas clásicos contribuyeron decisivamente a la creación de la teoría del comercio internacional. Adam Smith introdujo el concepto de "ventaja absoluta", según el cual una nación exporta un producto determinado si es el productor de más bajo coste del mundo.² Para David Ricardo, los diferenciales de productividad relativa de la mano de obra, generada esencialmente por las distintas fertilidades de la tierra, eran causa de la especialización del comercio exterior de una nación. Ello lo llevó a desarrollar el concepto de "ventaja comparativa"³

Durante la década de los años 30 de este siglo, Heckscher y Ohlin condujeron la discusión teórica de las ventajas comparativas hacia la diferencia de las dotaciones de los factores de la producción (capital, trabajo y tierra). En esta explicación las ventajas comparativas de los países radicaba en la abundancia de los factores básicos para la producción en ciertos sectores y en su uso intensivo. Esta teoría constituyó el pensamiento dominante del comercio internacional durante la posguerra⁴

Esta visión influyó en las explicaciones del desarrollo económico de los países y condicionó en gran medida sus políticas comerciales. En efecto, la intervención gubernamental fue reconocida como un factor que contribuía a modificar el desempeño del comercio exterior de las economías. Entre las acciones gubernamentales dirigidas a fortalecer las ventajas comparativas estaban las variaciones en los tipos de interés, las políticas de restricción salarial, el manejo del tipo de cambio y las medidas proteccionistas (subvenciones, desregulaciones, etc.).

La disputa de las naciones durante el siglo XIX y la primera parte del siglo XX, se centró en el control que las naciones ricas ejercían sobre las materias primas y la abundante mano de obra barata. Dicho control era condición necesaria para asegurar el desarrollo de los países en la competencia del comercio internacional. La expresión de esta concepción fue la política colonialista.

La gran crisis económica de finales de los años 20 y principios de los 30, en la que desembocaron casi todos los países industrializados, mostró los límites de esa forma de expansión económica internacional e inició la búsqueda de un nuevo esquema de relaciones

² A. Smith. *La riqueza de las naciones*, FCE, México, 1986.

³ D. Ricardo. *Principios de economía política y tributación*, FCE, México, 1959. Consultese el capítulo VII.

⁴ Consultese Ohlin, B. *Interregional and International Trade*, Cambridge Mass, 1967.

comerciales internacionales. En parte, la Segunda Guerra Mundial fue expresión militar de la incapacidad de las naciones para acceder, mediante el establecimiento de reglas claras, a las anteriores ventajas del éxito (recursos naturales y abundancia de mano de obra barata). Los bloques comerciales se transformaron en bloques militares.⁵

La amarga lección de la Segunda Guerra Mundial mostró la necesidad de liberalizar el comercio, bajo reglas aceptadas por los países industrializados. Los acuerdos de Bretton Woods, y después el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), marcaron el inicio de las reducciones arancelarias sobre la base de la no discriminación y la reciprocidad. La intención de estos acuerdos era formalizar las normas de intercambio comercial entre los países que condujeran a un trato igualitario, menos proteccionista, y así evitar la conformación de bloques comerciales. Estados Unidos lideró este reordenamiento de desarrollo económico y comercial, de inspiración keynesiana.⁶ Asimismo, la acción gubernamental en la mayoría de países en vías de desarrollo también tuvo una fuerte influencia keynesiana.

La crisis de la economía mundial (reducción del crecimiento de la productividad industrial, choque petrolero, etc.) durante los años 70 derivó en prácticas proteccionistas en los países industrializados. Además, el papel del Estado keynesiano fue profundamente cuestionado, así como las prácticas laborales e instituciones que habían caracterizado las dos primeras décadas de la posguerra. En este contexto se registró una aceleración de los procesos de innovación tecnológica en varios sectores productivos de los países industrializados más importantes. Nuevos productos y procesos productivos emergieron modificando las tradicionales fuentes de ventaja competitivas de los países, así como la dinámica y naturaleza de la competencia internacional.

La competitividad y la fuente de ventajas comparativas

En la actualidad la competitividad es generalmente analizada desde dos ámbitos interrelacionados: el macroeconómico (el de la nación) y el microeconómico (el de la empresa). En ambas

⁵ L. Thurow, *op. cit.*

⁶ L. Thurow afirma que este sistema es conocido como *keynesianismo global unilateral*. "Era unilateral porque Estados Unidos estaba por sí mismo dispuesto a dirigir y mantener el sistema. El dólar era el medio de cambio y el patrón del valor. Estados Unidos era el administrador del sistema. Practicaba el keynesianismo global, ajustando las medidas monetarias y fiscales cuando amenazaba la inflación; aflojando las medidas monetarias y fiscales cuando amenazaba la recesión...", L. Thurow, *op. cit.*, p. 75.

esferas la preocupación central es doble: primero, identificar qué factores pueden determinar una posición competitiva favorable y, segundo, establecer una estrategia que conduzca a ello.

Como se explicó en el apartado anterior, la competitividad de las naciones tiene varios enfoques explicativos. La mayor parte de ellos identifica la competitividad como un fenómeno macroeconómico, determinado por variables tales como las tasas de cambio, los tipos de interés y los déficits públicos. Otros argumentan que la competitividad es función de la mano de obra barata y abundante, así como de la existencia de recursos naturales en cantidades significativas. Finalmente, se identifica a la política gubernamental (la fijación de objetivos, la protección, la promoción de exportaciones y las subvenciones) como clave del buen desempeño en la economía mundial.

Estas explicaciones convencionales de la competitividad resultan insuficientes por sí mismas para esclarecer la situación competitiva de algún sector o sectores económicos. En efecto, si se contrasta cada una de las explicaciones anteriores con la evidencia empírica de los países, podrá constatar que algunos países tenían recursos naturales limitados (o incluso carecían de ellos), mano de obra cara y aun así lograron posiciones competitivas favorables. En ese caso están Japón y Alemania, ambos con recursos naturales escasos y mano de obra relativamente cara.⁷ Asimismo, un grupo de países de reciente industrialización han roto también con la regla de algunas definiciones tradicionales de competitividad. En efecto, Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong lograron niveles significativos en sus exportaciones en algunos sectores de su economía, sin tener recursos naturales abundantes.⁸ Caso opuesto, existen países con abundantes dotaciones de recursos naturales y mano de obra barata cuyo desempeño en el comercio exterior dista de ser exitoso. En general, América Latina se ubica en este extremo.⁹

En relación con lo anterior, Michael E. Porter se ha planteado las siguientes preguntas: ¿Es competitiva una nación en la que toda empresa o sector es competitivo? ¿Es competitiva una economía cuyo tipo de cambio permite que el precio de sus bienes resulte competitivo en los mercados internacionales? ¿Es competitiva una economía con un amplio superávit en su balanza comercial? ¿Es competitiva una economía que tiene una creciente participación en las exportaciones mundiales?¹⁰

Respecto a la primera cuestión, Porter indica que no existe país que tenga una ventaja

⁷ Consúltase, R. Boyer. *Flexibilidad del trabajo en Europa*, Ministerio del Trabajo, Madrid, 1989.

⁸ A. H. Amsden. *Asia's next Giant*, Oxford University Press, New York, 1989.

⁹ Excepción, tal vez, de Chile en el último lustro y algunas empresas brasileñas y mexicanas.

¹⁰ M. E. Porter. *La ventaja competitiva de las naciones*, Ed. Vergara, Buenos Aires, 1991.

definitiva en todos sus sectores económicos. Incluso los países que destacan por sus exportaciones tienen segmentos atrasados. Por lo que se refiere a la segunda cuestión, Alemania y Japón han experimentado, durante la posguerra, prolongados periodos de fortaleza de su moneda y de presiones alcistas en los precios extranjeros, y han registrado notables mejoras en el nivel de vida. El amplio superávit de la balanza comercial no ha sido indicador esencial de competitividad, en la medida que existen países con un fuerte déficit comercial e igual han logrado crecer significativamente. Las exportaciones tampoco han logrado ser un indicador seguro del avance de los países. Por último, los reducidos costos salariales, como en México y otros países de América Latina, difícilmente son ejemplos de países exportadores exitosos.¹¹

Porter afirma que el único concepto significativo de competitividad es la productividad de la economía. La productividad constituye el principal indicador del crecimiento y progreso económico de un país.¹² Se define como la relación entre el producto y los insumos de trabajo y otros recursos, en términos reales. La productividad crece cuando el producto crece más rápido que los insumos utilizados en el proceso de producción. Además, el aumento de productividad contrarresta los aumentos en las tasas salariales y otros precios de insumos, reduciendo la tasa de inflación de los precios de producción. Al desarrollo de la productividad se atribuye el incremento del ingreso per cápita, cuando el crecimiento de los insumos es similar al de la población.¹³

El crecimiento de la productividad en el sector industrial conduce a una disminución de costos y precios. Lo anterior es un elemento que incide en el nivel de competitividad tanto en los mercados domésticos como en los internacionales, lo cual permite a las Industrias líderes crecer más rápido que el promedio. En contraste, las industrias con bajo desarrollo de productividad tienen una repercusión desfavorable en su producción, una vez que sus elevados precios obstaculizan el incremento de sus ventas.

En el ámbito de la empresa, la productividad es esencial para la rentabilidad y la permanencia de ésta en el mercado. Las empresas con más alta productividad que la industria promedio tienen más altas tasas de beneficio. Y aún más, si la productividad crece más rápido que las otras empresas, los márgenes se elevarán. Contrariamente, los niveles por debajo del

¹¹ M. E. Porter, *op. cit.*

¹² *Ibid.*

¹³ J. W. Kendrick. "Productivity —Why it matters— How its measured", en W. F. Christopher & C. G. Thor (eds.). *Handbook for Productivity Measurement and Improvement*, Productivity Press, Cambridge, Massachusetts, 19

¹⁴ E. Grossman. "How to Measure Economy Productivity", en W. F. Christopher & C. G. Thor (eds.). *Handbook for...*, *op. cit.*

promedio de crecimiento de la productividad llevarán en última instancia a las empresas a la quiebra.¹⁵

La productividad adquiere relevancia en el marco de la competencia internacional. Porter ha señalado: "...El comercio internacional permite que una nación eleve su productividad al eliminar la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Por esta razón una nación puede especializarse en aquellos sectores y segmentos en que las empresas sean relativamente más productivas e importar aquellos productos y servicios en los que sus empresas sean menos productivas que sus rivales extranjeras, elevando de esta manera el nivel promedio de productividad en la economía. Así pues, las importaciones —al igual que las exportaciones— son un factor integrante del crecimiento de la productividad".¹⁶

Por su parte, B. Balassa afirma al referirse al comercio internacional y al crecimiento económico: "... la expansión del comercio internacional tiene efectos favorables sobre el crecimiento económico. Aparte de las mejoras en la asignación de recursos de acuerdo con la ventaja comparativa, estos efectos tienen su origen en el aprovechamiento de las economías de escala mediante la construcción de plantas más grandes (la forma tradicional de economías de escala), la reducción de la diversidad de productos de plantas individuales (especialización horizontal), y la mayor especialización en la producción de partes, componentes y accesorios (especialización vertical), así como en el cambio tecnológico estimulado por la competencia extranjera. A su vez el rápido crecimiento económico contribuyó a aumentar las importaciones extendiendo así la ganancia a otros países".¹⁷

Como se desprende de los párrafos anteriores de Porter y Balassa, la ventaja competitiva basada en la abundancia de recursos no es el único factor determinante de la competencia internacional. El hecho de que la productividad sea el concepto realmente significativo de la competitividad lleva a plantear nuevas fuentes de ventajas comparativas. Son cuatro los ámbitos más significativos que influyen en la productividad y, por tanto, en la competitividad. El cambio tecnológico, la dotación de factores, la profundización de la internacionalización y finalmente el cambio institucional. A continuación se analiza cada uno de ellos:

i) **El cambio tecnológico.** La difusión de tecnologías como la microelectrónica, sistemas de información y telecomunicaciones y el uso de nuevos materiales; los sistemas de

¹⁵ *Ibid*

¹⁶ M. E. Porter, *op. cit.*, pp. 29-30.

¹⁷ B. Balassa, *op. cit.*, p. 163.

CAD-CAM y la automatización flexible han contribuido a modificar el escenario de los factores que determinan la productividad de las empresas y, en general, de los países.

Un aspecto que conviene subrayar es el hecho de que la relevancia del cambio tecnológico se enfoca en la actualidad hacia la innovación y mejoramiento de los procesos productivos (producción *just in time*, control de calidad con cero defectos, etc.) y en menor medida hacia los nuevos productos. En este aspecto se está centrando hoy en día parte importante de la competencia internacional en varios sectores industriales.¹⁸

ii) **Dotaciones de factores.** En la actualidad no sólo los países de mayor industrialización tienen acceso a dotaciones de factores similares. Los avances de la biotecnología han posibilitado el incremento de la productividad agrícola en áreas cuyo horizonte de desarrollo no había sido previsto.¹⁹ El acelerado desarrollo en las telecomunicaciones, en los computadores y en el transporte aéreo explican el hecho de que un buen número de naciones posean una estructura logística de utilización de fuentes globales, en las que se incluye el mercado mundial de capitales.²⁰ Otros países cuentan con un menor desarrollo, pero al menos tienen la infraestructura básica.

iii) **El mayor grado de internacionalización de la economía.** La competencia, así como el avance tecnológico en los aspectos indicados anteriormente, conducen a profundizar la internacionalización no sólo de las actividades productivas, sino también de las de servicios. Ello resuelve en gran medida la carencia de recursos, dado que las materias primas, la maquinaria y equipo (así como muchos otros servicios) se pueden conseguir prácticamente en cualquier lugar del mundo en condiciones adecuadas. Las mejoras en el transporte han reducido sensiblemente los costos de intercambio de factores.²

iv) **Cambio institucional.** El cambio tecnológico exige un nuevo entorno institucional, particularmente en lo que se refiere al quehacer educativo. La educación y la capacitación son aspectos cruciales para el acceso a las nuevas tecnologías. En efecto, la cuestión ya no radica en la creación apropiada de tecnología, como se planteó en décadas pasadas.

¹⁸ "... en el siglo XXI la ventaja competitiva duradera provendrá mucho más de las tecnologías de nuevos procesos y mucho menos de las tecnologías de nuevos productos", L. Thurow, *op. cit.*, pp. 52- 59.

¹⁹ Un ejemplo de ello es el significativo avance en la productividad agrícola de Israel. Ver FAO (1993).

²⁰ "Un mercado mundial de capital ha surgido en parte a causa de los cambios institucionales (desregulación de los mercados financieros), y en parte a causa de los desarrollos tecnológicos [...] Las transacciones sencillamente se orientarán electrónicamente hacia los lugares del globo en que no rigen las perjudiciales reglamentaciones", L. Thurow, *op. cit.*, p. 49.

²¹ M. E. Porter, *op. cit.*, p. 39.

En la actualidad la problemática se refiere al acceso que cada país tenga a los flujos internacionales de tecnología y la capacidad de sus recursos humanos para desarrollar un aprendizaje y una asimilación adecuada a las características del aparato productivo. Los cambios institucionales también se refieren a los ámbitos financieros, a la propiedad industrial y a las relaciones laborales. En la visión de Porter, las restricciones legales e institucionales a la inversión extranjera son un obstáculo no sólo para que fluya nuevo capital productivo, sino también para las innovaciones tecnológicas que lleva implícito el capital externo. Las legislaciones de propiedad industrial inhiben el adelanto técnico en la medida que no ofrecen seguridad a los propietarios de *Know-How*. Los grados de libertad que ofrezca una legislación laboral son esenciales para la reorganización de los procesos productivos que requieren las nuevas tecnologías.

Una vez analizados los factores que inciden en la productividad pasamos a discutir los determinantes de la competitividad.

Es cierto que son las empresas y no los países quienes compiten en los mercados internacionales. Sin embargo, las características estructurales de una economía nacional, o de una industria de un país en particular, ejercen una fuerte influencia en el desempeño de las empresas. Teniendo en cuenta este aspecto fundamental conviene precisar la competitividad en el nivel microeconómico. Según Porter, la competitividad está en función de cuatro factores, integrados en el siguiente esquema.²³

1. Estrategia de la firma. Esta es la forma en que las compañías se estructuran y se organizan para enfrentar en la competencia a sus rivales comerciales.
2. Condiciones de la demanda. Las dimensiones del mercado local y su capacidad de compra.
3. Industrias logísticas y de apoyo. Se refiere, básicamente, a la presencia de proveedores de calidad e internacionalmente competitivos.
4. Condiciones de los factores. Infraestructura, calidad de las redes de comunicaciones y transportes, educación y calificación de la fuerza de trabajo, etcétera.

²² Aboites, J. *Cambio institucional e Innovación tecnológica. La experiencia de México*, UNESCO, Montevideo, 1993.

²³ Estos cuatro factores han sido denominados el "diamante" de Porter sobre competitividad. Véase M. E. Porter. *Ventaja competitiva*, CECSA, México, 1987. Un excelente balance crítico sobre esta propuesta se encuentra en OECD. *La technologie et L'Economie. Les relations déterminantes*, París, 1992. Véase capítulo 11.

Todos estos factores, potenciados o inhibidos por la política económica, se encuentran estrechamente vinculados y sus interacciones determinan la ventaja competitiva de los países en el mercado internacional.

El enfoque de Porter visualiza la competitividad internacional como una búsqueda de formación de agrupamientos sectoriales con una posición competitiva, resultado de la articulación de la actividad empresarial y las políticas institucionales. La posición competitiva sectorial es lograda y mantenida por las empresas con capacidad y voluntad de mejorar e innovar. Esto se traduce en inversiones destinadas a la Investigación y Desarrollo (I+D), aprendizaje, instalaciones modernas y formación avanzada.

El desarrollo y éxito de estos agrupamientos sectoriales plantea la necesidad de mejorar otros sectores económicos de una nación. Las mejoras e innovaciones amplían y perfeccionan "las fuentes de la ventaja competitiva mediante los adelantos en el producto, el proceso de producción, los métodos de comercialización y el servicio".²⁴ Las naciones tienen ante sí dos alternativas: o bien inician un proceso de progreso económico, o por el contrario, mantienen el rezago.

El progreso económico, como se indicó previamente, está en función de la productividad nacional. La proyección de ésta depende del éxito competitivo de los empresarios en una gama de sectores y segmentos sectoriales. El avance en posiciones competitivas es posible cuando la ventaja adquiere una mayor dimensión y se desarrolla "la capacidad para competir con éxito en nuevos sectores y segmentos de alta productividad".²⁵

En el siguiente apartado reflexionaremos sobre la naturaleza de las ventajas competitivas de los países industrializados versus países en vías de desarrollo (o de reciente industrialización), en el marco de las fases de desarrollo competitivo.

Las ventajas competitivas en regiones industrializadas y semiindustrializadas

Las diferencias del desarrollo económico de los países se expresan en el ámbito de la competencia internacional. También es en el terreno de la competencia donde los países definen sus ventajas competitivas. Para identificar la naturaleza de la ventaja se establecen cuatro fases:

²⁴ M.E. Porter, *op.cit.*, p. 238.

²⁵ M.E. Porter, *op. cit.*, p. 675.

i) impulsada por los factores; ii) impulsada por la inversión; iii) impulsada por la innovación; y iv) impulsada por la riqueza.

i) *Ventaja competitiva impulsada por los factores*, En la primera fase, la ventaja competitiva de los sectores depende fundamentalmente de la abundancia de "factores básicos de la producción". Lo anterior comprende la existencia de recursos naturales, condiciones físicas favorables para ciertos cultivos y mano de obra barata, abundante y "semicualificada". La tecnología utilizada es elemental, de bajo precio y por lo general proviene del exterior. Las empresas no tienen contacto directo con los consumidores finales, sea en los mercados domésticos o internacionales. Estas características fundamentan la naturaleza de la competencia, que se expresa en términos de precios.

La historia del mundo muestra que la mayoría de los países han vivido esta fase de la competencia como parte de su desarrollo. Gran parte de los países en desarrollo se encuentra actualmente en esta fase. La fragilidad de la competitividad impulsada por los factores está asociada a las fluctuaciones de la economía mundial y los tipos de cambio que influyen en la demanda, en los precios relativos de los productos, y al cambio de liderazgo en los sectores.

En esta lógica la actividad sectorial en algunos países puede desarrollar vetas competitivas exitosas. Pero ese éxito no es perdurable por su vulnerabilidad a los cambios exógenos. Caracteriza a estos países la adopción de políticas proteccionistas, como el modelo de sustitución de importaciones. La competitividad no se expresa entonces en el ámbito internacional, sino se reduce al doméstico. El amurallamiento de la economía, por un largo periodo, puede conducir a una pérdida de la eficiencia empresarial y en consecuencia, de la productividad nacional.

ii) *Ventaja competitiva impulsada por la inversión*. Esta fase se caracteriza por "la disposición y la capacidad del país y de sus empresas para invertir agresivamente".²⁷ Las industrias que transitan de la etapa anterior a la impulsada por la inversión poseen la capacidad para transferir, asimilar e incluso mejorar tecnología. En lo general la tecnología es moderna y proviene del exterior. Sin embargo su adquisición está sujeta a los líderes mundiales que condicionan el ritmo de las innovaciones.²⁸ Otros rasgos de esta fase son: la participación de trabajadores con

²⁶ En ello Porter es explícito: "Aunque la posesión de abundantes recursos económicos puede apoyar unas elevadas rentas per cápita durante un prolongado periodo de tiempo, la economía impulsada por los factores tiene una deficiente base para el crecimiento continuado de la productividad", *ibid.*, p. 679.

²⁷ *Ibid.*, p. 680.

"Aunque con frecuencia se dice que la tecnología se desplaza libremente por todo el mundo, esto es cierto solamente en parte. Las empresas de economías impulsadas por la inversión solamente son capaces de conseguir y absorber tecnologías en determinados sectores [...] Normalmente, las empresas de otros países tienen que estar

mayor calificación técnica con salarios aún relativamente reducidos; crecimiento del empleo y de los salarios; establecimiento de canales de comercialización con el exterior; demanda interna más refinada; intensa rivalidad interna que conduce a disminución de costos, mejoría de la calidad, presentación de nuevos modelos y modernización de los procesos.

Conviene subrayar que en esta etapa la ventaja competitiva radica en la capacidad y disposición de invertir. Su éxito no sólo depende de la clase empresarial, sino también de la dirección que el gobierno imprima a este proceso. Es decir, de sus políticas orientadas a impulsar la inversión, la transferencia de tecnología, el fomento a las exportaciones. Todo ello en un entorno institucional y legislativo adecuado. En esta circunstancia, las empresas y el gobierno destinan recursos para la investigación y desarrollo.

iii) Ventaja competitiva impulsada por la innovación. En esta etapa los países basan su competitividad en la productividad originada por elevados niveles de cualificación y tecnología endógena avanzada. Las empresas dirigen su competencia internacional hacia segmentos más especializados con tecnología más sofisticada. Esta forma de competencia es resultado de la fortaleza competitiva de las empresas de la nación en diversos sectores (agrupamientos sectoriales). La competencia interna es un factor esencial en el proceso de innovación. A diferencia de la etapa anterior, las empresas no sólo absorben y mejoran tecnología, sino que la crean. Ello significa que han desarrollado las condiciones internas de un núcleo de innovación tecnológica.

Las condiciones favorables de la demanda, un buen parque de proveedores, factores especializados y la existencia en el país de sectores conexos permiten a las empresas innovar y mantener la capacidad de innovación.²⁹

Las siguientes características son propias de esta fase: desplazamiento de los segmentos más atrasados; presencia creciente de inversión extranjera (empresas transnacionales); existencia de redes internacionales de comercialización y servicios utilizados por las empresas transnacionales; profundización vertical de los agrupamientos de sectores establecidos; desarrollo de servicios vinculados al mercado, la ingeniería y el control; incremento significativo de la productividad; consumidores con mayores ingresos y formación cultural más avanzada; demanda interna más especializada. La naturaleza de la competencia se centra en la tecnología y en la diferenciación de producto y proceso, razón por la cual los sectores son menos vulnerables a las fluctuaciones de costos y tasas de cambio.

sometidas a presiones competitivas para que estén dispuestas a vender tecnología", M.E. Porter, *op. cit.*, p. 683.

²⁹ M.E. Porter, *op.cif.*,p. 687.

iv) *Ventaja competitiva impulsada por la riqueza* A esta fase arriban aquellos países que lograron una depurada y exitosa posición competitiva en una amplia gama de sectores. Quedan excluidos aquellos sectores atrasados, de menor innovación y de menor productividad.

Paradójicamente, los países que logran una posición competitiva de esta naturaleza, inician una trayectoria decreciente. En efecto, los sectores disminuyen su competencia;³⁰ el afán por innovar también decrece; las relaciones laborales se rigidizan; el ritmo de las inversiones se desacelera; la inversión en activos financieros sustituye a la inversión en activos reales; se generalizan las fusiones y adquisiciones; decrecen los incentivos para mejorar la productividad ante el estancamiento en el nivel de empleo y del salario. Esta situación afecta la demanda interna, en la medida en que los ingresos se reducen.

A diferencia de la fase de innovación, la impulsada por la riqueza se caracteriza por el repliegue de la gama de sectores con posición competitiva. Su participación se reduce a sectores enmarcados en cuatro categorías: a) aquella donde la demanda es especializada y avanzada, producto de un proceso de acumulación previo; b) las que son resultado de inversiones en un largo proceso de maduración (biotecnología, investigación y exploración espacial, etc.); c) las que mantienen el liderazgo de la innovación; y d) las que mantienen una posición estratégica de alguna ventaja básica de los factores.

El anterior esquema de desarrollo de la competitividad contribuye a la reflexión sobre la naturaleza de las ventajas de los países industrializados y en vías de desarrollo. A continuación analizamos los siguientes aspectos: estructura productiva, gasto destinado a la investigación y al desarrollo, actividad exportadora y productividad.

Los cambios estructurales ocurridos en economías de países industrializados y en vías de desarrollo, sugieren la forma en que se está orientando la ventaja competitiva (véanse cuadros 1y2).

Los cuadros 1 y 2 muestran el cambio estructural en algunos de los países industrializados y de reciente industrialización, a lo largo de veinte años. Los países industrializados mantienen una reducida participación relativa del sector agrícola en el PIB total desde 1970 y no registran variaciones importantes hasta 1990. Estados Unidos tiene una participación relativa mayor (63%) del sector servicios desde inicios de la década del 70, aumentándola aún más en 1990 (69%).

³⁰ Ello ocurre en parte por "la decreciente motivación societaria a invertir y la capacidad de aislamiento de las firmas suficientemente poderosas para influir en la política gubernamental...", M. E. Porter, *op. cit.*, p. 690.

CUADROS ABOITES

Cuadro 1
Países industrializados. Participación relativa de los
sectores económicos en el PIB (%)

País		Agricultura	Industria	Servicios	Total PIB
Alemania	1970	3	53	44	100
	1980	2	45	53	100
	1990	2	41	57	100
Japón	1970	6	46	48	100
	1980	4	41	55	100
	1990	3	41	56	100
E.U.	1970	3	34	63	100
	1980	3	33	64	100
	1990	2	29	69	100

Fuente: *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 387, julio de 1992.

Por su parte, Japón reduce su participación en la agricultura y en la industria, y se orienta hacia los servicios. Lo mismo ocurre con Alemania (ver cuadro 1).

En los países de reciente industrialización se aprecian varias tendencias. Brasil disminuye en 1990 su participación del sector servicios, siendo aún mayoritaria y la incrementa en la industria, con una reducción marginal del sector agrícola. México disminuye su participación relativa en la agricultura (9%) y en la industria (35%) para aumentarla en el sector servicios (56%). Pese al cambio estructural en la India, la participación de la agricultura sigue siendo mayoritaria (32%). Corea del Sur sorprende por la reducción significativa de su estructura agraria y la creciente importancia relativa de la industria y los servicios.

Alemania y Japón han incrementado de manera considerable su participación relativa en las industrias manufactureras dentro del sector industrial (alrededor de 78%), en contraste Estados Unidos ha desacelerado su actividad manufacturera (69%). En los países de reciente industrialización (Brasil, México, India y Corea) las manufacturas participan con menos del 75% de la producción industrial.

La orientación de los países industrializados (Estados Unidos, Alemania y Japón) hacia el sector servicios es cada vez mayor, en detrimento de la actividad industrial. En Estados Unidos la importancia relativa es casi del 70%. También los países en vías de desarrollo aumentan su

Cuadro 2
Países de reciente industrialización. Participación relativa de los
sectores económicos en el PIB (%)

País		Agricultura	Industria	Servicios	Total PIB
Brasil	1970	10	34	56	100
	1980	10	37	53	100
	1990	9	43	49	100
México	1970	12	39	49	100
	1980	10	38	52	100
	1990	9	35	56	100
India	1970	47	29	24	100
	1980	37	26	37	100
	1990	32	30	38	100
Corea del Sur	1970	30	37	33	100
	1980	16	41	43	100
	1990	11	43	46	100

Fuente: *Siderurgia Latinoamericana*, núm. 387, julio de 1992.

participación relativa en el sector servicios, pero no rebasan el 50%, excepto en el caso de México (56%).

El caso de la India, por su estructura económica significativamente agraria sugiere que sus ventajas competitivas provienen de los factores básicos de la producción (recursos naturales o abundancia de mano de obra). Brasil y Corea muestran un creciente dinamismo en el sector industrial, y en mucho menor grado México. Los primeros dos países se encuentran en la fase competitiva impulsada por la inversión. Sin embargo, Corea es el caso extremo de esta etapa.

Los gastos destinados a la I y D constituyen un indicador de la fase competitiva impulsada por la innovación (cuadro 1 y 2). En el siguiente cuadro se puede apreciar la importancia relativa

³¹ "Corea ha obtenido posiciones internacionales en una gama de sectores moderadamente avanzados. Las empresas coreanas compiten en segmentos sensibles al precio y con estrategias basadas en los costes. La tecnología de procesos y de productos es moderna pero no es de la última generación. La ventaja competitiva se obtiene de unos salarios aún bajos para una mano de obra cualificada y muy productiva en combinación con unas instalaciones modernas y eficientes", M. E. Porter, *op. cit.*, p. 703.

que tiene el gasto destinado a I y D en diferentes países. Japón registra en 1990 la mayor participación relativa en este rubro con una tendencia creciente a lo largo de los 80. En cambio Estados Unidos, pese a recuperar a mediados de los 80 el gasto destinado a la I y D, nuevamente tiene un retroceso a principios de los 90. Esta tendencia se asocia a la fuerte recesión que afecta a la economía estadounidense en los últimos años. Por su parte Alemania mantiene una participación creciente en la investigación y desarrollo. La preocupación de Alemania y Japón por incrementar el gasto de I y D, se refleja en la consolidación de sus respectivos sistemas de innovación y eventualmente en la mejoría de la productividad.

Cuadro 3
Proporción del gasto destinado a I y D
con relación al PIB (%)

País	1980	1985	1990
E.U.	1.15	1.44	1.36
Alemania	1.37	1.65	1.71
Japón	1.35	1.84	2.09
México	0.43	0.37	0.30

Fuente: OCDE, 1991; SEP-CONACyT. *Indicadores: actividad científica y tecnológica*, México, 1991.

México ilustra claramente el caso que viven los países de reciente Industrialización con la ausencia de un núcleo endógeno de bienes de capital. El incipiente gasto que se destina a la I y D es propio de la fase de las ventajas competitivas impulsadas por la inversión.³²

En el cuadro 4 se presentan diferentes indicadores de competitividad de Estados Unidos, Japón y Alemania. En éste se evidencia la estrategia competitiva exitosa de Japón muy por encima de la de Estados Unidos y en menor grado de Alemania, en los siguientes indicadores: gasto destinado a investigación y desarrollo; la exportación de manufacturas; exportación de bienes de capital, y productividad. Merece especial atención el desempeño de la productividad en Japón con una tasa anual de crecimiento del 8.7% entre 1975 y 1981, la cual contrasta con el reducido incremento en Estados Unidos (1.8%) y de Alemania (3.2%).

³² Desafortunadamente se carece de información de Corea y Brasil, lo cual permitiría un mejor análisis comparativo con México.

Cuadro 4
Diferentes indicadores de la competitividad
internacional (%)

	Estados Unidos	Japón	Alemania
Gastos en investigación y desarrollo (1983-1984)	1.8	2.5	2.4
Exportaciones de manufacturas (TCPA) 1963-1983	7.9	18.4	9.3
Exportación bienes de K/exportación total manufacturas 1983	44	58	46
Exportación bienes de K/exportación mundial bienes de K 1963-1983	74	475	100
Exportación/ importación bienes de K 1963	383	200	380
1983	100	950	267
Productividad-crecimiento manufacturas 1965-1973	2.8	11.0	4.2
1975-1981	1.7	8.7	3.2
Exportación/ importación manufacturas 1979-1981	1.0	5.0	1.8

Fuente: F. Fajnzylber. *Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío*, Santiago de Chile. CEPAL. 1989.

La balanza comercial refleja la posición competitiva de los países. En el último decenio Estados Unidos expresó su deterioro competitivo a través de una balanza comercial fuertemente deficitaria. A mediados de los 70 Estados Unidos registró un superávit del orden de 10 mil 688 millones de dólares, pero en los 80 la tendencia cambió. El déficit comercial empezó a crecer de manera significativa y en 1986 alcanzó los 180 mil 646 millones de dólares. En este último año su deuda mayor, localizada en la industria manufacturera, la mantuvo con Japón, y en segundo lugar con los países de Europa Occidental. También con Corea mantuvo saldos negativos.

Es interesante destacar que la balanza comercial industrial de Estados Unidos resultó favorable en aquellas áreas de alta tecnología. Su principal mercado fue el de Europa Occidental, con quien mantuvo un superávit de 12 mil 769 millones de dólares en 1985. En contraste, ese

mismo año, con Japón registro un déficit de 16 mil 125 millones de dólares.³³ Las exportaciones de bienes de alta tecnología hechas por Estados Unidos representaron en 1986 el 21.6%, en tanto las importaciones de estos mismos bienes significaron el 14.0%. En el caso de los países de la Comunidad Europea, éstas representaron el 10.5% de sus exportaciones totales y las importaciones, el 11.3%. Por su parte en Japón representaron 21.6% y 14.0%, respectivamente.

Entre 1980 y 1989 las exportaciones mundiales crecieron a una tasa anual del 2.2%. Este crecimiento se explica fundamentalmente por la participación de los países en desarrollo (4.8%) y de Estados Unidos (4.2%). Las exportaciones japonesas sólo crecieron en 0.9% y doce países de la Comunidad Europea tuvieron un fuerte retroceso (-0.6%). Las exportaciones que corresponden a las manufacturas tuvieron un mayor dinamismo. El mayor crecimiento lo registró Japón (19.2%). Estados Unidos se mantuvo cerca con un 17.4%, en tanto los países de reciente industrialización lo hicieron en un 12.7%.³⁴

Por su parte, Japón mantuvo un fuerte superávit comercial (82 mil 743 millones de dólares) que se explica fundamentalmente por las exportaciones manufactureras. Los saldos negativos de la balanza comercial de Japón provinieron del sector agrícola, de energía, minería y otros sectores. Alemania registró también una balanza comercial favorable que, como en el caso de Japón, provino del éxito competitivo en el sector manufacturero.³⁵

A partir de los años 60, en el mundo se generalizó el reconocimiento de la importancia del crecimiento de la productividad para lograr el bienestar de los países. Además se identificó a ésta como una fuente de ventaja competitiva entre ellos. El incremento y mejoría de la productividad se explica en gran medida por la capacidad que los sectores productivos tengan para absorber y asimilar nuevas tecnologías. Siguiendo el esquema propuesto por Porter, ubicamos que la productividad se convierte en una ventaja competitiva especialmente en la fase motivada por la innovación. Con relación a este indicador mencionaremos diferentes tasas de crecimiento registradas por los países analizados. Entre 1973 y 1986 el crecimiento promedio anual de productividad de Japón y Alemania fue similar (3.1 y 3.0%, respectivamente) y el de Estados Unidos fue menor (1.2%). Por su parte, los países de reciente industrialización registraron tasas muy disímiles. La mayor fue la de Corea con un 4.7%, Brasil con 1.0%, y muy por debajo México con 0.4%³⁶

³³ La fuente es CEPAL/ONUDI, citados por F. Fajnzylber, *op. cit.*, p. 98.

³⁴ G. Pohl y P. Sorsa. **European Integration and Trade with the Developing World**, Policy and Research Series, Num. 21, The World Bank, Washington, D.C., 1992, p. 74.

³⁵ Los datos provienen de la CEPAL/ONUDI, citados en F. Fajnzylber. **Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío**, CEPAL, Santiago de Chile, 1986.

³⁶ A. Maddison. **La economía mundial en el siglo XX**, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.

Aunque la tendencia de la productividad se ha desacelerado en los países industrializados, especialmente en Estados Unidos, sus niveles comparativos con relación a los de reciente industrialización son aún favorables.

El análisis de las razones del declive de la productividad en Estados Unidos y en otros países industrializados constituye una extensa agenda de reflexión, que aquí no abordaremos. Lester Thurow ha desarrollado explicaciones muy sugerentes.³⁷ Una de ellas es el problema salarial. Especialmente en el sector servicios, los salarios son muy bajos si se les compara con los de Japón y Alemania. Para el autor mencionado, los salarios bajos no incentivan a los trabajadores para mejorar su productividad.³⁸ En cambio, la estrategia alemana consistió en mantener salarios altos y a la par realizaron cuantiosas inversiones con un nuevo paradigma tecnológico. Ello permitió a los alemanes obtener niveles elevados de productividad en este sector. En otros sectores los salarios son relativamente elevados si se les contrasta con su escasa productividad (ese es el caso de la siderurgia estadounidense).

La elevada productividad en las manufacturas de bienes ligeros de Japón tiene como origen la ausencia de abundantes recursos naturales. En efecto, Japón no contó con las facilidades que Estados Unidos tuvo para producir bienes provenientes de las industrias ligeras para su mercado interno. Ello condujo a las empresas a destinar la inversión necesaria para elevar la productividad en las industrias ligeras a fin de pagar el mismo nivel salarial que se ofrecía en las industrias pesadas.

Otro aspecto fundamental ha sido la capacitación. El fortalecimiento de la estructura educativa y el desarrollo intensivo de la capacitación ha representado para Japón y Alemania fuente de ventaja competitiva, en la medida en que han sido capaces de enfrentar el reto de innovación de procesos, el aprendizaje y la asimilación de nuevas tecnologías y el control de la calidad. Este aspecto se encuentra poco desarrollado en los países de reciente industrialización. Quizá el caso de Corea como el de otros países del sudeste asiático sean la excepción.

Un factor esencial que se asocia al desempeño de la productividad es el crecimiento de la demanda de los mercados doméstico e internacional. Especialmente, la dimensión del mercado

³⁷ Véase L. Thurow (1992), *op. cit.*. También L. Thurow. "Productivity", en W. F. Chistophery C.G. Thor (eds.), **Handbook...**, *op. cit.*

³⁸ Para L. Thurow la baja productividad en el sector servicios se explica en gran parte por los bajos salarios. Entre las causas que este autor asocia son: el salario mínimo es muy bajo y ampliamente ignorado; la oferta laboral es significativa, especialmente por los inmigrantes que esperan trabajar con salarios bajos; los empleadores evitan el pago de seguridad social realizando contrataciones por horas.

interno permitirá consolidar y extender las agrupaciones sectoriales hacia una posición competitiva.

Reflexiones Finales

En la última década la economía mundial se ha caracterizado por la apertura de los mercados domésticos. La competitividad es el eje de la dinámica comercial actual y ejerce su influencia sobre el conjunto de la actividad económica de los países industrializados y semiindustrializados. La productividad es el factor determinante de la competitividad de las empresas, de las industrias y de los aparatos productivos. A su vez, la productividad está condicionada primordialmente por el ritmo y la dirección del cambio tecnológico.

En este contexto la problemática radica en que las regiones industrializadas tienen una dinámica tecnológica y productiva sustancialmente diferente a la que registran las economías semiindustrializadas, como son los casos de Brasil y México. Así, en esta etapa de la economía mundial se estaría ampliando la brecha tecnológica-productiva que separa las trayectorias de los países industrializados frente a los semiindustrializados.

Como se ha analizado a lo largo de este breve ensayo, las nuevas conceptualizaciones sobre competitividad se centran en explicar cuáles son los factores que determinan la competitividad, pero no encaran el problema de por qué ciertos países aventajan a otros en las condiciones y prerrequisitos de la competitividad. Así, el "estado del arte" sobre competitividad focalizado en los países industrializados abre necesariamente una agenda de investigación sobre la naturaleza y el porvenir de las economías de reciente industrialización. Países que durante más de medio siglo se industrializaron basándose en el mercado interno y que, durante el último lustro, han registrado un rápido proceso de apertura donde su desventaja para participar en la competencia internacional es indudable. La evidencia empírica presentada en el ensayo ilustra la brecha de competitividad entre países de reciente industrialización y las regiones industrializadas.