

# Competitividad y comercio exterior

HASSAN BOUGRINE\*

Mucho se ha escrito sobre competitividad en la última década. En la actualidad se dispone de una literatura bastante amplia, orientada al estudio de los problemas teóricos y de asuntos de política. Aunque la mayoría de los economistas argumenta que la competitividad se asocia con aumentos sostenidos en los niveles de vida, en el debate popular la competitividad por lo general se mide con indicadores que pueden tener o no alguna correlación positiva con mejoras en el bienestar económico nacional. Por tanto, la discusión no ha logrado sino agregar confusión al conocimiento de la materia, así como una complejidad innecesaria.

¿Qué significa entonces competitividad? Un diccionario de economía español lo define como un término “cacofónico introducido en los años ochenta que significa habilidad *para competir*, especialmente en mercados externos”.<sup>1</sup> Según esta definición, el vocablo se refiere a la habilidad de las empresas para ganar acceso a los mercados extranjeros y mantener o aumentar sus cuotas de mercado. Es bien conocido, gracias a la literatura sobre organización industrial, que esta habilidad se ve afectada en gran medida por factores como costos, precios, calidad y diferenciación de productos, entre otros. En este sentido, la competitividad es equivalente a la competencia (internacional) entre corporaciones transnacionales. Sin embargo, el concepto también se usa ampliamente para referirse al desempeño

1. Ramón Tamames, *Diccionario de economía*, Alianza Editorial, Madrid, 1988.

\* Profesor-investigador del Departamento de Economía de la Universidad Laurentian, Canadá <hassan@nickel.laurentian.ca>. El autor agradece los comentarios de Alain Parguez, de la Universidad de Besançon, Francia, y Juan Francisco Valerio, de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

macroeconómico de los países. Por ejemplo, cuando un país registra un déficit comercial se dice que no es competitivo. Así, dicho desequilibrio se interpreta como una señal de debilidad nacional y, puesto que el país dispone de una renta por exportaciones menor que su pago externo por importaciones, esto se considera con frecuencia como un fracaso del país en cuestión para proporcionar a sus ciudadanos un nivel de vida creciente. Sin embargo, la capacidad de un país para elevar sus niveles de bienestar (por ejemplo, mediante salarios reales más altos) se vincula estrechamente con el incremento de la productividad, la que a su vez depende de una amplia gama de factores (mejoramientos de la tecnología, educación). En este sentido, está claro que el concepto de competitividad se acerca más a un incremento de la productividad.

En un estudio reciente, el gobierno de Canadá intenta una interpretación más amplia y define el concepto de la siguiente manera: “la competitividad crea una economía y una sociedad capaces de vender bienes y servicios en el mercado mundial, de forma que las empresas logren una ganancia, paguen jornales justos, provean trabajos seguros y buenas condiciones de trabajo y respeten el ambiente”.<sup>2</sup> Aunque esta definición comprende los que parecen ser los principales aspectos que esa sociedad debe buscar mejorar a fin de lograr una competitividad constante, la definición no dice cómo medir la capacidad para “vender productos y servicios en el mercado mundial”. Como consecuencia, se han ofrecido múltiples, ambiguas y con frecuencia conflictivas definiciones técnicas. Lo mismo ha ocurrido con los indicadores.

2. Government of Canada, *Prosperity through Competitiveness*, Public Policy Forum in Vancouver, Consultation Paper Catalogue C2-177/1991E, 1991.

## MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD

Desde los primeros años del decenio de los ochenta, el concepto de competitividad ha llegado a ser ampliamente utilizado por los gestores de políticas y los gerentes de empresas. Pero ¿cómo medir la competitividad? Una manera útil para comprender este concepto es tratar de analizarlo tanto en escala micro como macroeconómica.

### Competitividad en la empresa

El concepto de competitividad se ejemplifica de mejor manera en la empresa. La competitividad de ésta puede juzgarse por su rentabilidad, costos de producción, productividad y cuota de mercado. En principio, puede decirse que una empresa no es competitiva si no es rentable. Esto último si el costo promedio de sus productos excede el precio de mercado, lo cual puede suceder por varias razones. La más obvia es que la empresa pague altos precios por sus insumos. En tal caso, ésta con frecuencia es incapaz de cambiar la situación, dado que esos precios se determinan en los mercados de los productos. La segunda razón puede ser que la productividad de la empresa sea baja, es decir, que no sea tan eficiente como debería. Éste es esencialmente un problema de gestión y puede corregirse, ya sea con un aumento de la escala de producción o bien cambiando las técnicas de producción.

En una economía de mercado la competitividad de una empresa debe compararse a la de sus competidores. Es menos rentable (y por tanto menos competitiva) que sus competidores si sus productos son menos atractivos que los de ellos, es decir, si su cuota de mercado es menor. De nuevo éste es un asunto de gestión que se puede corregir gracias a la mejora de la calidad de la entrega, de los servicios posventa o mediante la publicidad. La rentabilidad actual o a corto plazo, sin embargo, no puede siempre tomarse como un indicador suficiente de competitividad pues es posible que para un período corto una empresa pueda decidir rebajar sus precios de ventas y sacrificar ganancias con la esperanza de mantener o aumentar su cuota de mercado.

Así, la competitividad debe considerarse durante un período más largo para que refleje los factores estructurales que afectan la rentabilidad de una empresa. Desde esta perspectiva, es rentable si el valor de mercado de su deuda y patrimonio es mayor que el costo de reposición de sus activos, es decir, si su  $q$  de Tobin es mayor que uno. El patrimonio de la empresa está claramente influido por las ganancias previstas, las cuales dependen de su estrategia para el desarrollo de nuevos y diferenciados productos, la inversión en investigación y desarrollo y el entrenamiento vocacional de trabajadores y empleados, la reacción frente a los cambios del mercado, la cooperación y la alianza con otras empresas.

### Competitividad sectorial

Las comparaciones de costo y productividad en el ámbito de la empresa también pueden extenderse a la rama industrial o al

sector en que operan las empresas. El desempeño de una industria puede compararse con el de la misma industria en otra región u otro país. Se ha dicho que una industria es competitiva si, como promedio, obtiene las ganancias más altas, logra las mayores tasas de crecimiento de la productividad o los costos más bajos, etcétera. En principio, los mismos indicadores usados en el análisis por empresa también pueden usarse aquí. Pero es claro que una industria será competitiva sólo si contiene empresas que también lo sean. El fracaso o el éxito de una industria puede ser determinado únicamente por el fracaso o el éxito de sus empresas. Las mediciones de una industria o un sector son obviamente promedios y no reflejan las experiencias de empresas individuales. No es necesario decir que estos promedios sólo son significativos si hay cierta homogeneidad entre las empresas y si sus diferencias no son enormes e irreconciliables.

Cuando se dispone de suficientes datos para hacer comparaciones internacionales, entonces la competitividad de una industria puede medirse utilizando la ventaja comparativa revelada (VCR), método dado a conocer por Bela Balassa y recientemente adoptado por Michael Porter.<sup>3</sup> La VCR de un país se calcula sobre una base industrial o sobre la base de una mayor desagregación, o sea, por tipo de producto:

$$VCR_{ij} = (X_{ij}/X_i) / (X_j/X)$$

donde  $X_{ij}$  representa exportaciones de la industria  $i$  ubicada en el país  $j$ ,  $X_i$  representa las exportaciones mundiales del mismo producto,  $X_j$  son las exportaciones totales del país  $j$ , y  $X$  son las exportaciones totales del mundo. Si la VCR es mayor que uno, entonces la industria  $i$  ubicada en el país (o región)  $j$  tiene una ventaja comparativa internacional. Porter agrega que las industrias, para ser competitivas, deben tener también una balanza comercial positiva, a menos que su VCR sea mayor que dos.<sup>4</sup> Las razones para este requerimiento son dos: una VCR mayor que uno y una balanza comercial negativa podrían deberse a: 1) que las exportaciones no las produzca la industria en cuestión sino que únicamente transiten por ella y provengan de otra industria ubicada en otra parte, o 2) la industria en cuestión produzca bienes que presentan ventajas comparativas y otros bienes que, por el contrario, presentan desventajas comparativas.

Las fuentes tradicionales de la ventaja comparativa han sido abordadas con amplitud en la literatura; el criterio general es que aquélla depende esencialmente de las dotaciones de recursos naturales o laborales. La ventaja competitiva, sin embargo, puede crearse, ya sea con una bien pensada estrategia industrial o con el ingenio humano. Por ejemplo, la invención de habilidades y técnicas podría llegar a ser un bien único o específico que confiera una ventaja comparativa a las empresas o industrias involucradas. Creando parques industriales o "polos de crecimiento" se podría beneficiar también a una industria, o a un grupo

3. Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, Nueva York, 1990, y *On Competition and Strategy*, Harvard Business School Press, Boston, 1991.

4. Michael Porter, *On Competition...*, op. cit.

de empresas, dado que las economías de aglomeración ayudan a reducir sus respectivos costos.

### Competitividad nacional

Si la competitividad está bien definida en el caso de la empresa, el concepto es menos preciso y con frecuencia puede confundir o conducir a errores cuando se utiliza para evaluar el desempeño macroeconómico de una nación. Si se acepta como punto de partida la definición de competitividad del gobierno de Canadá es posible agregar que ése es un concepto amplio que comprende muchos factores estructurales de naturaleza esencialmente cualitativa. Éstos incluirían, entre otros, condiciones ambientales, relaciones industriales, desarrollo de recursos humanos, etcétera. Los otros factores, cuantitativos, como los que se usaron para analizar el desempeño de las empresas (costos de la fuerza de trabajo y de otros insumos, precios, incrementos de la productividad), también es posible usarlos aquí. Estos factores pueden fortalecer, por supuesto, la competitividad de un país en el sentido mencionado. Sin embargo, si bien está claro que esas mediciones brindan información útil no explican la historia entera detrás del desempeño económico de un país. Empero, la mayoría de las organizaciones internacionales que ha intentado evaluar el desempeño macroeconómico de determinados países, es decir, de medir sus posiciones competitivas relativas, desafortunadamente ha enfocado de manera primaria estos indicadores cuantitativos.

Por ejemplo, aunque el World Economic Forum trata de incluir nuevos índices en su último *Global Competitiveness Report* (2000), su importancia está fuertemente afectada por indicadores cuantitativos. Las mediciones de competitividad internacional que la OCDE ofrece en sus publicaciones regulares, como *The Economic Outlook* y *The Main Economic Indicators*, en su mayoría se basan en costos y precios diferenciales. En sus estudios recientes las medidas de competitividad más utilizadas por la OCDE han sido la de las importaciones, la de las exportaciones y la total. La primera se calcula como la diferencia entre el precio del productor en su mercado interno y el de sus competidores extranjeros en el mismo mercado. Para calcular la segunda se compara el precio de exportación de un país con el de sus competidores en un mercado común, donde todos ellos venden sus productos. Ambas medidas indican que para que un país sea competitivo sus productores deben ser capaces de capturar una cuota mayor de ambos mercados: del interno y de cualquier otro en el extranjero donde sus productos se vendan. En otras palabras, los productores nacionales deben ser capaces de vender baratas sus mercancías para reducir las importaciones al mínimo e incrementar las exportaciones. Esto se puede traducir diciendo que un país se considera competitivo si su balanza comercial es superavitaria. Un superávit comercial llega a ser un corolario de competitividad y, dado que con frecuencia se toma este último como un indicador de mayor bienestar y de niveles de vida más altos, es posible concluir que la teoría comercial moderna aún está dominada por las ideas de los mercantilistas.

El indicador total de competitividad es un promedio ponderado de la capacidad de importación y exportación de un país y se supone que refleja la posición de éste en ambos mercados: el nacional y el extranjero. Aunque este indicador supuestamente refleja los cambios en los precios reales (y en el costo de producción) de determinados productos, está fuertemente influido por los movimientos del tipo de cambio. La depreciación o devaluación de la moneda nacional se han empleado con frecuencia para mejorar la competitividad nacional. Sin embargo, los movimientos del tipo de cambio pueden estar totalmente divorciados de los cambios reales en variables como los costos laborales, por ejemplo.

Hay varios problemas con estas mediciones de la competitividad, como los que enseguida se mencionan:

1) El uso de la balanza comercial (bilateral o total) como indicador de los cambios en el crecimiento y la competitividad puede conducir a confusiones. Para observar ese comportamiento aquí se emplea la ecuación del ingreso nacional (donde  $Y$  representa el ingreso,  $C$  el consumo,  $G$  el gasto del sector público,  $S$  el ahorro,  $I$  la inversión,  $X$  las exportaciones y  $M$  las importaciones):

$$Y = C + I + G + (X - M)$$

que también se puede escribir como

$$Y - C - G - I = (X - M),$$

o simplemente como

$$(S - I) = (X - M)$$

La balanza del comercio es idéntica a la diferencia entre el ahorro agregado y la inversión. Esto significa que si un país crece rápidamente y hace fuertes inversiones en varios tipos de proyectos su inversión agregada será mayor que su ahorro, o sea  $(S - I) < 0$ , lo que implica que experimentaría un creciente y quizás persistente déficit comercial. ¿Podemos decir en este caso que el desempeño económico es pobre? Por supuesto que no, y las experiencias de Canadá durante la primera mitad del siglo XX y de Corea del Sur durante los decenios sesenta y setenta se mencionan con frecuencia como ejemplos ilustrativos.<sup>5</sup> Esto indica que la balanza comercial no necesariamente refleja el desempeño económico.

2) Los indicadores de la competitividad de las exportaciones y las importaciones usados por la OCDE y otras organizaciones dan la impresión de representar todas las importaciones y exportaciones.

5. Se puede también mencionar el caso de México durante la crisis de los ochenta, cuando el país fue forzado a generar un superávit comercial grande a fin de que pagara los intereses de su deuda externa y de que los acreedores internacionales pudieran continuar prestandole más dinero. Pero cuando los inversionistas extranjeros recobraron la confianza en las perspectivas de crecimiento del país, México comenzó a generar déficit comerciales grandes.



*Es una práctica bien conocida que a fin de mantener sus cuotas en los mercados extranjeros algunos exportadores prefieren “apretar” sus márgenes de ganancia y, por tanto, están dispuestos a vender sus productos a un precio inferior que el interno o aun deshacerse de ellos por debajo del costo de producción*

taciones o, por lo menos, a una amplia gama de ellas. Pero, de hecho, estos indicadores se elaboran tomando como base únicamente cifras del comercio de productos manufacturados. Tal preferencia se debe a que los datos del sector manufacturero proveen la información que es útil para las comparaciones internacionales, mientras que los datos sobre el comercio de mercancías de otros sectores o no existen o son inexactos. En el caso de los productos primarios, como los agrícolas, energéticos y otras materias primas, el argumento es que dado que son más o menos homogéneos y se comercializan en los mercados internacionales, sus precios con frecuencia son los mismos, pues cualquier diferencia se eliminaría mediante el arbitraje internacional.

En tanto que esos argumentos se consideren válidos para restringir el análisis de competitividad al comercio de manufacturas, también deberían alertar al usuario sobre la limitada utilidad de tales “indicadores de competitividad” y de su poder predictivo. Algunos argumentan que estos indicadores de “enfoque estrecho” son más apropiados que los “índices amplios” calculados para un conjunto mayor de bienes comerciables, pero está lejos de la realidad que el compromiso para tales acercamientos compense la pérdida de información valiosa. Conviene, igualmente, anotar que tal índice basado en la exportación no incluye todas las mercaderías potencialmente exportables, sino sólo las que han sido registradas por la aduana como salidas del país. Excluir las mercaderías potencialmente exportables puede ser un problema serio porque significa que no se toman en cuenta esas mercaderías exportables, pero que no se ha logrado hacerlo porque sus precios son simplemente muy altos. Por tanto, esta “pérdida de competitividad” no la detecta el indicador precio de la exportación.

3) Los indicadores de competitividad señalados se basan en datos derivados de otros índices, como el de precios al consumidor (IPC), el de precios del productor o el deflactor del PIB. Las críticas que se han dirigido contra el uso de estos índices en el cálculo y predicción de la inflación también son válidas aquí.

De hecho, esto se justifica aún más dado que, por ejemplo, el deflactor del PIB sólo cubre la producción interna y excluye las importaciones, mientras que el IPC incluye los gastos internos (incluidos los impuestos) en bienes nacionales e importados, pero excluye las exportaciones. Ésta es una desventaja importante cuando se trata de usar tal índice para medir la competitividad *nacional*. La selección de un índice de precios apropiado es crítica porque muchas “políticas de competitividad” en el empeño de promover algunas industrias o sectores se basan directamente en estos indicadores. Si la información de estos indicadores no es la adecuada, esas políticas pueden ser mal dirigidas y los gobiernos, por ejemplo, subvencionarían las industrias equivocadas. Es también importante recordar que los índices de precios al consumidor, así como los pesos adjudicados a sus componentes, son específicos de cada país a causa de su método de cálculo, lo que obviamente limita la utilidad de cualquier comparación internacional. Por tanto, toda conclusión respecto a la posición competitiva del país basada en estas medidas siempre debe tener como punto de partida la prudencia y la moderación.

4) El uso de un precio promedio de exportación es también problemático porque no puede brindar la información pertinente respecto al costo real de producción que encara una empresa determinada. Por ejemplo, es una práctica bien conocida que a fin de mantener sus cuotas en los mercados extranjeros algunos exportadores prefieren “apretar” sus márgenes de ganancia y, por tanto, están dispuestos a vender sus productos a un precio inferior que el interno o aun deshacerse de ellos por debajo del costo de producción. Aunque esta práctica no sea sostenible a largo plazo, su existencia muestra que el índice competitividad-precio no es un buen indicador si se utiliza individualmente. Las diferencias en los costos de producción son mucho más relevantes cuando se evalúa tanto la posición competitiva relativa de un país, como cuando éste es representado por sus empresas. Pero aquí de nuevo las organizaciones que se especializan en la medición de la competitividad internacional tienden a usar única-

mente los costos laborales en lugar de los costos totales de producción; del mismo modo, restringen el análisis a las manufacturas en lugar de enfocar la economía en su conjunto. Como antes, las razones para tal enfoque estrecho tienen que ver principalmente con la disponibilidad o confiabilidad de los datos correspondientes a otros sectores.

5) El uso de los costos laborales unitarios relativos (CLUR) como una medida de competitividad internacional ha llegado a ser bastante popular y muchos la consideran una importante herramienta política. El argumento usual es que si los costos laborales unitarios (CLU) internos crecen más que los de otros países, los productores nacionales perderán su cuota tanto en el mercado nacional como en el extranjero, lo que aumenta el desempleo e impedirá el crecimiento económico. Los CLU en las manufacturas están integrados por los salarios y otros costos sociales de los trabajadores valuados a precios actuales y divididos por el producto bruto a precios constantes. Con el propósito de permitir la comparación internacional, los CLU se convierten a una moneda internacional común (por lo general el dólar de Estados Unidos), divididos por el CLU promedio (CLUP) de los socios comerciales del país. Esto da un costo laboral unitario relativo (CLUR). Formalmente es posible expresarlos como:  $CLUR = (WE) / Q$ , donde W representa los jornales y costos sociales a precios actuales; E es el tipo de cambio o el precio del dólar en la moneda del país, y Q es el valor de la producción a precios constantes. Dividiendo el CLU del país entre el promedio de los CLU de todos sus socios comerciales se tiene:  $CLUR = (CLU) / (CLUP)$ . Los CLUR pueden incrementarse por varias razones: a) si el salario de los trabajadores y los costos sociales en moneda nacional suben más de prisa que en otros países; b) si el tipo de cambio se aprecia, y c) si la productividad del país crece a una tasa menor que la de los otros países.


Sin embargo, la popularidad de este indicador no significa, y no debería tomarse como tal, que ofrece menos problemas que aquellos que se examinaron anteriormente. Por el contrario, atenerse al indicador CLUR implica confrontar un riesgo adicional: no parece reflejar correctamente la (presunta) relación negativa entre los costos relativos crecientes, por un lado, y el volumen de exportaciones y las cuotas de mercado, por otro. De hecho, la evidencia empírica disponible muestra que la relación es más bien positiva y que las economías de más rápido crecimiento en términos de exportaciones y de PIB durante el período posbélico han tenido también un crecimiento más acelerado en sus respectivos CLUR que otros países. Varios estudios han mostrado que el efecto del crecimiento de los costos laborales unitarios relativos en las exportaciones y las cuotas de mercado es débil y ocasionalmente "perverso".<sup>6</sup> A esa perversidad se

le ha llegado a conocer como la *paradoja* de Kaldor. Según los críticos, la carencia de apoyo empírico a la idea de que estos costos laborales unitarios determinan la competitividad internacional demuestra que también este indicador hay que observarlo con cuidado.

6) La capacidad de un país para comerciar en los mercados mundiales es, de hecho, medida por un tipo de cambio efectivo real (TCER). Este indicador se obtiene de deflactar el tipo de cambio efectivo nominal (TCEN), para lo cual se utiliza una variedad de índices. Un tipo de cambio efectivo es un índice ponderado de todos los tipos de cambio de una moneda determinada *vis-à-vis* otras monedas. Como elemento de ponderación se utilizan comúnmente las cuotas de mercado de los países. Pero el TCEN sólo es uno de los factores en la evaluación de la competitividad. Otro de ellos es el deflactor (un índice de precios) utilizado para obtener el TCER.

Por ejemplo, un TCER basado en los precios de exportación es la relación entre el promedio ponderado de los precios de bienes exportados por un país y el promedio ponderado de los precios de sus competidores, todo expresado en la misma moneda. Si esta relación sube, indica que los precios de exportación del país se elevan más rápidamente que los de sus competidores y, por tanto, el país debe sufrir una pérdida de competitividad en los mercados internacionales, por lo que los consumidores podrían preferir productos más baratos. El TCER puede basarse también en un deflactor del PIB, en el IPC o en los CLU, cuyas deficiencias principales se han señalado. El uso del TCER para predecir cambios en la posición competitiva relativa de un país puede introducir confusión. Por ejemplo, una depreciación del tipo de cambio real de un país no puede verse siempre como un mejoramiento de su competitividad. Considérese, por ejemplo, el caso de un país, digamos Cuba, que se especializa en la producción de un bien primario como el azúcar. Si por cualquier razón la demanda mundial de ese producto declina, su precio tenderá a caer. Si esto persiste por algún tiempo, el valor de equilibrio del tipo de cambio efectivo en el largo plazo, así como su valor corriente, se depreciarán. Sin embargo, tal depreciación no ayudará a Cuba a vender más azúcar ya que las ventas están limitadas por la demanda.

## CONCLUSIÓN

Si el objetivo es la evaluación del desempeño macroeconómico del país, entonces no sólo se deberían enfocar los factores de precio e ignorar otros de carácter estructural, como la capacidad para la innovación tecnológica, el grado de especialización y la calidad de los productos involucrados, la calidad del sistema de educación, infraestructura y salud pública, así como el sistema político y el tipo de políticas macroeconómicas, entre otras. Esto es congruente con la amplia definición de competitividad señalada y que claramente indica que tales factores cualitativos, aunque difíciles de medir, representan un papel importante en la influencia de la posición competitiva internacional del país. 

6. Véase el famoso estudio de Nicholas Kaldor, "The Effects of Devaluations on Trade in Manufactures", en Nicholas Kaldor, *Further Essays on Applied Economics*, Duckworth, Londres, 1978, y los más recientes artículos de Jan Fagerberg, "Technology and Competitiveness", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, núm. 3, 1996, pp. 39-51, e "International Competitiveness", *The Economic Journal*, vol. 98, 1988, pp. 355-374.