# *La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica*

RENÉ VILLARREAL

ROCÍO RAMOS DE VILLARREAL*

La política de cambio estructural (apertura al exterior, liberalización de mercados internos y privatización de la economía) y la estabilización macroeconómica se consideran desde los noventa como la estrategia de transición adecuada para promover un crecimiento eficiente y competitivo de las empresas y la economía, tanto en México como en América Latina.

La lógica del modelo es muy simple: la apertura al exterior permitirá que la competencia internacional obligue a las empresas a ser competitivas y el mecanismo de precios de mercado favorecerá una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas (mano de obra) que genere un modelo industrial exportador como motor del crecimiento económico sostenido en un marco macroeconómico de baja inflación (estabilidad de precios).

En efecto, con la estrategia de apertura México realizó acuerdos de libre comercio, pero la eficiencia y la competitividad no se han alcanzado debido a la falta de un enfoque de competitividad sistémica integral en toda la economía. En este marco, las exportaciones pasaron de 41 000 millones de dólares en 1990 a 166 000 millones en 2000; sin embargo, 66% es de origen importado (110 000 millones) y sólo 56 000 millones corresponden a productos y componentes nacionales. Además, 50% son exportaciones de maquiladoras (80 000 millones), 18 000 millones son por salarios de mano de obra y sólo 2% corresponde a insumos nacionales.

Con todo, el modelo industrial exportador es dinámico, aunque con bajo poder de arrastre porque está desarticulado y concentrado en un solo mercado, hay pocas empresas y es de baja tributación. La razón fundamental es que se ha basado en una ventaja competitiva de mano de obra barata, importaciones también baratas (por apreciación cambiaria) y aranceles bajos por el TLCAN, lo cual da competitividad temporal, pero presenta límites al futuro que se pueden sintetizar en la fórmula de fuente de competitividad:

mano de obra barata + importaciones baratas
+ aranceles bajos = competitividad temporal

Éste es el camino de un modelo industrial exportador (MIE) de manufactura de ensamble; de ahí que se haya insistido en pasar a un MIE con articulación productiva y menos vulnerable a los choques externos. Por ello se plantea la industrialización tridimensional y la política de competitividad sistémica para el desarrollo.

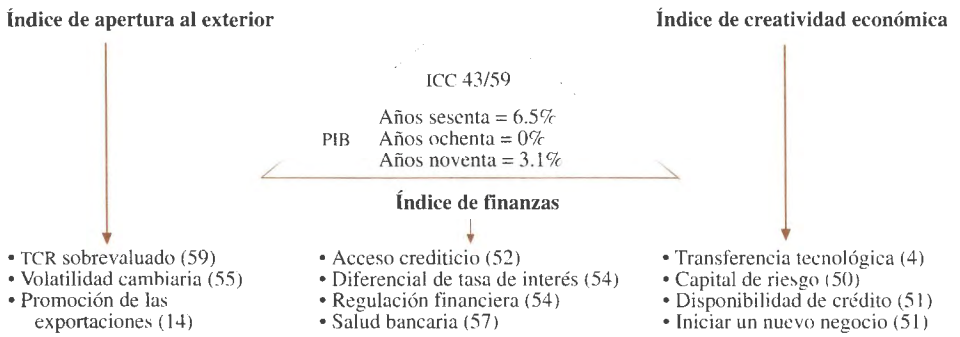
## La paradoja de la competitividad

En la actualidad México se enfrenta a la paradoja de la competitividad: es uno de los países más abiertos y de los menos competitivos; mantiene 31 acuerdos de libre comercio con países de tres continentes y su índice de apertura al exterior es de 70% (importaciones más exportaciones respecto al PIB). Sin embargo, de acuerdo con el último *Informe mundial de competitividad 2000* del Foro Económico Mundial, la baja competitividad de México lo ubica en el lugar 43 entre 59 países, incluso varios peldaños por debajo de su clasificación en 1999, cuando ocupaba el lugar 31; ello implica un significativo rezago de competitividad relativa respecto a otros países como Grecia (34), China (41) y Egipto (42).

* *Presidente del Centro de Capital y Competitividad (Cecic) y vicepresidenta de dicho Centro, así como investigadora asociada del Centro Internacional del Desarrollo (CID) de la Universidad de Harvard <cecic@wtcmexico.com.mx>, respectivamente.*

D I A G R A M A 1

**Triángulo de la competitividad**




ICC = índice de competitividad de crecimiento. TCR = tipo de cambio real.

Así, el índice de competitividad del crecimiento (ICC), desarrollado por Jeffrey Sachs y Andrew Warner como parte del *Informe mundial de competitividad*, mide los factores que contribuyen a sostener, en el mediano plazo, una tasa elevada del crecimiento del PIB per cápita, tomando en cuenta criterios en escala empresarial (lo microeconómico) y agregados (lo macroeconómico). De este modo elaboraron el *triángulo de la competitividad del crecimiento*, basado en tres indicadores con la misma ponderación (véase el diagrama 1): índice de apertura al exterior (lugar 43); índice de la competitividad del sistema financiero (lugar 51), e índice de creatividad económica (lugar 35).

## La competitividad macroeconómica

Los acuerdos de libre comercio de México facilitan las exportaciones; esto implica una ventaja competitiva que se incorpora en el índice de apertura al exterior.[1] Sin embargo, en escala macroeconómica el país presenta desventajas de competitividad cambiaria que lo colocan en la posición 59 (véase la gráfica 1) y lo convierten en la nación con mayor apreciación o sobrevaluación del tipo de cambio real (28%).

Por otra parte, el índice de volatilidad del tipo de cambio nominal (en el que México ocupa el lugar 55) genera incertidumbre a las empresas y actores económicos, lo que conduce a Sachs y a Warner a concluir lo siguiente:

"Un indicador cuantitativo de la sobrevaluación es la reciente y considerable apreciación del peso en el mercado cambiario (28% para 1999), que no se respalda ni en una mayor productividad laboral ni en algún tipo de impacto positivo, como sería un alza de los precios internacionales de exportación (durante 1995-1999). Si se compara el tipo de cambio real de 1999 con el de 1995, las monedas de México, Venezuela y Ucrania experimentaron las apreciaciones más fuertes en relación con el dólar estadounidense, mientras que la mayoría del resto del mundo sufrió una depreciación. Esto puede indicar que en México hay algunos problemas aplazados que se harían evidentes sobre todo si los precios mundiales del petróleo se derrumbaran de nuevo."[2]

Otro indicador más completo de la evolución del tipo de cambio real (TCR) es el presentado por Ernesto Zedillo en su *Sexto Informe de Gobierno*[3] (véase el cuadro 1), que muestra una tendencia y un nivel similares de sobrevaluación (28% para mayo de 2000) al pasar el índice del TCR de 100 en 1990 a 71.8% en 2000. Esto indica que la evolución del tipo de cambio nominal se rezagó respecto a la que tuvo la relación del índice de infla-

1. México ocupa el lugar 14 en el índice de apertura al exterior.

2. *Informe mundial de competitividad*, Foro Económico Mundial y Universidad de Harvard, 2000, p. 22.

3. Ernesto Zedillo, *Sexto Informe de Gobierno*, anexo, p. 137.

C U A D R O 1

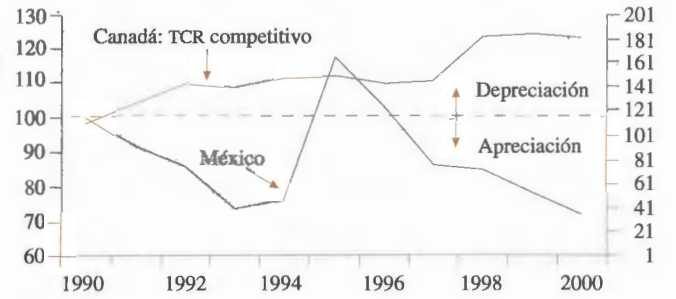
**Índice del tipo de cambio real, 1990-2000**

| Concepto | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *Tipo de cambio nominal* | | | | | | | | | | | |
| Mundial: monedas por dólar (E*) | 100.0 | 102.6 | 102.4 | 115.3 | 118.9 | 114.7 | 119.7 | 128.3 | 133.3 | 133.3 | 137.0 |
| Pesos por dólar (E) | 100.0 | 107.3 | 110.0 | 110.8 | 120.0 | 228.2 | 270.2 | 281.5 | 324.8 | 339.9 | 334.9 |
| 1990 = 100 | | | | | | | | | | | |
| Índice de precios externos (P*) | 100.0 | 107.2 | 113.2 | 118.9 | 125.1 | 131.7 | 137.4 | 142.5 | 146.8 | 150.5 | 155.0 |
| Índice de precios al consumidor en México (P) | 100.0 | 122.7 | 141.7 | 155.5 | 166.3 | 224.5 | 301.7 | 364.0 | 422.0 | 491.9 | 527.8 |
| Índice del tipo de cambio real (Q) | 100.0 | 91.5 | 85.9 | 73.5 | 76.0 | 117.3 | 103.1 | 86.0 | 84.8 | 78.2 | 71.8 |

Q = (P*/P) (E/E*) (100). Tipo de cambio real (TCR) = tipo de cambio nominal (TCN) / (índice de inflación de México / índice de precios de Estados Unidos).
Fuente: Ernesto Zedillo, *Sexto Informe de Gobierno*, anexo, p. 137.

G R Á F I C A 1

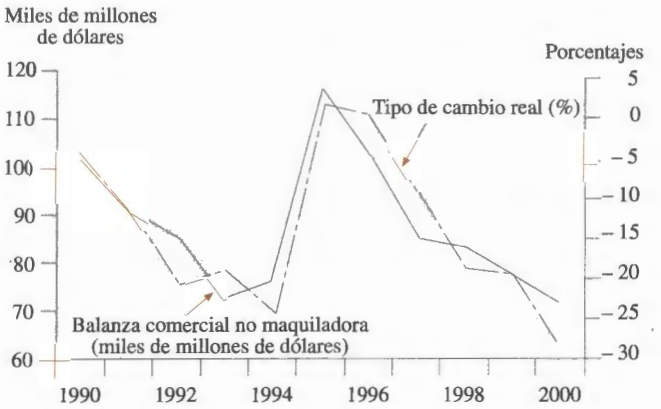
Tipo de cambio real México-Canadá




Fuente: datos del *Informe mundial de competitividad 2000*, base 1990.

G R Á F I C A 2

Evolución del tipo de cambio real y su correlación con la balanza comercial no maquiladora, 1990-2000




Fuente: índice del tipo de cambio real (TCR), *Sexto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*, INEGI, 2000.

ción de México respecto a Estados Unidos, por lo que el país perdió competitividad cambiaria.

El problema se agudiza más porque mientras México aprecia el tipo de cambio 28% en los últimos años, el euro se ha devaluado en casi 28% (de 1.19 a 0.84 dólares por euro), por lo que reorientar el comercio al viejo continente ante la recesión de Estados Unidos se torna difícil por la pérdida de competitividad cambiaria que afecta a México en las dos direcciones. Su efecto se ha manifestado en el crecimiento del déficit comercial de México con la Unión Europea: subió 21% (9 124 millones de dólares) en 2000. Este fenómeno es similar al de Brasil, donde el real se ha devaluado más de 50% respecto al dólar (de 1.21 a 1.95 reales por dólar) en los últimos dos años.

La competitividad cambiaria en el ámbito macroeconómico tiene que ver no sólo con la apreciación del peso sino con la depreciación de otras monedas, principalmente las de los socios comerciales de México. Por ejemplo, Canadá, su segundo socio en el TLCAN, ha mantenido un tipo de cambio real competitivo con Estados Unidos y México durante los noventa, lo que muestra que una política cambiaria flexible pero administrada es viable y más conveniente que una política de libre flotación (véase la gráfica 1).

La apreciación o sobrevaluación del TCR genera un crecimiento del déficit comercial del país, pues significa un impuesto implícito al exportador y un subsidio implícito al importador por el mismo monto de la apreciación, en este caso 28%. El subsidio al precio del dólar no sólo frena la exportación y estimula la importación, sino que también frena a la planta productiva nacional que compite con importaciones (subsidiadas por un dólar barato), originando la desarticulación de las cadenas productivas. De ahí la correlación casi perfecta y positiva (el incremento de una variable implica el crecimiento de la otra) entre la evolución de la sobrevaluación del TCR y la balanza comercial no maquiladora.

En la gráfica 2 se observa que la balanza comercial sólo es superavitaria en 1995 y 1996, cuando el TCR no estaba apreciado. En los ocho años restantes el déficit evoluciona directamente con la apreciación cambiaria, reflejando el efecto negativo de un dólar barato.

Esto significa que hay un déficit comercial (no maquilador) subyacente que presenta una tendencia deficitaria creciente calculada en 25 700 millones de dólares para 2000 (mayor que el de 1994 de 24 300 millones) y que representa 4.97% del PIB. El primer trimestre de 2001 fue de 7 000 millones (4.7% del PIB anualizado), ya que sigue afectado de manera significativa por un precio barato del dólar, a pesar de tener un régimen cambiario flexible. Lo anterior indica que no es suficiente una macroeconomía con estabilidad de precios para generar un crecimiento competitivo con equilibrio externo, menos si la estabilidad de precios se obtiene mediante una apreciación del tipo de cambio real.

Sin duda, la estimación del índice del TCR tiene algunas dificultades prácticas, pues varía según los factores que se consideran, como el año base; el índice de precios que se utilice para su medición, que puede variar entre el índice de precios al consumidor o al productor, y la presencia de un cambio importante en la productividad o los términos de intercambio. No obstante, la tendencia de la apreciación cambiaria es clara y consistente y su efecto en el déficit comercial no maquilador es evidente; que su medición sea diversa no significa que el problema no exista, como argumentan quienes prefieren ignorar la importancia del fenómeno.

En ese caso si el índice de contaminación aumenta en la Ciudad de México de manera considerable, sería erróneo negar su existencia porque no hay un índice preciso para medirlo, en su nivel y composición a lo largo del tiempo, así como su efecto dañino en los niños, adultos y ancianos. Entonces habría que esperar a que la gente comenzara a morir para considerar su

efecto manifiesto. Una espera similar ocurrió en la economía en la crisis de 1994, cuando los síntomas del déficit externo ya estaban presentes desde 1992.

En el entorno de anticompetitividad macroeconómica no hay que esperar a que los efectos de la apreciación en el TCR se manifiesten en cierre de plantas, desempleo (como ya se presenta en la industria del calzado, que trabaja a 65% de su capacidad) y déficit externo elevado e insostenible superior a 5% del PIB. Esto se puede agravar por choques externos, como la baja en el crecimiento de las exportaciones para 2001 por la contracción de la demanda de Estados Unidos, la baja del precio del petróleo y el aumento de las tasas de interés internacionales, lo que podría provocar una megadevaluación con su efecto inflacionario y nuevamente se requeriría un programa de ajuste recesivo y estabilización.

En lo que se refiere a la competitividad del sistema financiero el *Informe mundial* ubica a México en los últimos lugares (51). Esto se observa en las elevadas tasas de interés, la escasez y el alto costo del crédito, el elevado diferencial entre las tasas pasivas que recibe el ahorrador y las activas a que prestan los bancos. Este fenómeno persiste en 2001 a pesar de la reducción de la tasa de interés pasiva (Cetes a 28 días, 8%), pues la activa mantiene niveles de 20% (14% real) y las tarjetas de crédito llegan a 45% nominal o 39% real, dada la tasa de inflación esperada de 6% anual.

Por lo que respecta a la salud bancaria (57), la regulación financiera (54) y el acceso a créditos (52), México es también uno de los países menos competitivos. Sin duda la reforma del sistema bancario y financiero es estratégica para elevar la competitividad del país.

México ocupa el lugar 34 en el índice de creatividad económica del citado informe. Tal índice, referido a la capacidad de un país para generar innovación, mide la creación de nuevas empresas, que implica la introducción de nuevos productos y procesos.

## La competitividad microeconómica

México ocupa el lugar 51 como uno de los países con mayor dificultad para abrir nuevas empresas. En cambio, su posición es favorable (lugar 4) respecto a la transferencia de tecnología gracias a la inversión extranjera directa (IED), sin dejar de reconocer su limitado efecto de difusión al resto de las empresas mexicanas.

La contribución de Michael Porter al *Informe mundial de competitividad* es la medición de ésta en lo microeconómico reflejada en la modernización de la gestión empresarial, el ambiente organizacional y productivo en que se desenvuelven las empresas, en el que México ocupa la posición 42.

Por otra parte, Porter encuentra que la ventaja competitiva de las empresas depende más de la innovación de productos y procesos (78%) que de la abundancia de mano de obra barata y recursos naturales, lo que muestra el tránsito hacia la nueva era del conocimiento en que el capital intelectual, apoyado en trabajadores del conocimiento, es el factor estratégico de la ventaja competitiva sustentable, a diferencia del viejo modelo de apertura y estabilización basado en la ventaja comparativa neoclásica, según la cual un país como México, con abundante mano de obra, exportará productos intensivos en ese factor; esto es, la ventaja comparativa basada en la mano de obra barata.

Este modelo es anacrónico en la actualidad porque el cambio de la era industrial a la del conocimiento y de la economía semicerrada a la abierta y globalizada implica que el supuesto fundamental del modelo neoclásico de inmovilidad de factores ya no está presente.

La globalización de los mercados permite no sólo la movilidad del capital financiero sino también la del capital tecnológico y del conocimiento. Las propias empresas, mediante el fenómeno de la fábrica mundial, se movilizan e integran los llamados conglomerados productivos o *clusters*.

Por ejemplo, el *cluster* electrónico de Jalisco, en donde conviven IBM, Kodak y Hewlett Packard, genera economías de aglomeración en que todas las empresas ofrecen partes componentes y servicios, articulan procesos productivos interdependientes y fomentan el aprendizaje y la innovación para la propia red del *cluster*.

## Macroeconomía, microeconomía y competitividad

Enrique García, presidente de la Corporación Andina de Fomento (CAF), señala: "La macroeconomía no crea riqueza —a diferencia de las empresas en el terreno microeconómico—, pero sí puede destruir la riqueza y a las empresas". El problema de la anticompetitividad macroeconómica con ausencia de una visión de competitividad sistémica conduce a errores de política cambiaria (peso "fuerte" a merced de un dólar subsidiado) y genera el fenómeno de la enfermedad holandesa, como lo llama Max W. Corden.[4]

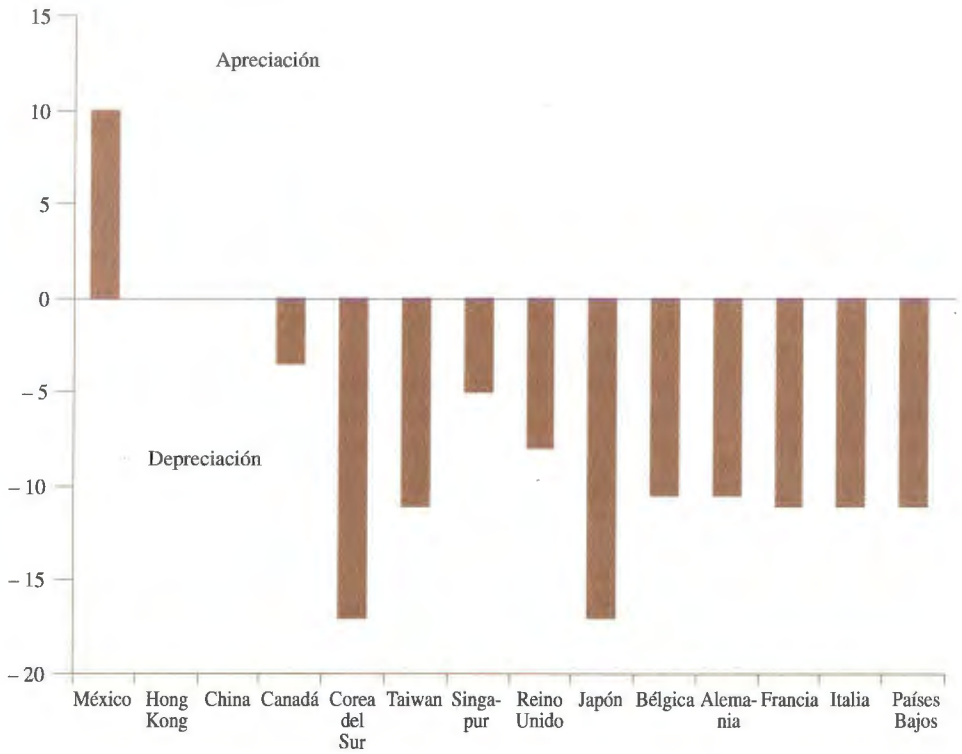
La enfermedad holandesa se produce cuando hay cuantiosas entradas de divisas (por mejoras en los términos de intercambio —aumento de los precios del petróleo—, altas tasas de interés internas respecto a las internacionales e ingresos por privatizaciones) que sobrevalúan o aprecian el tipo de cambio real al generarse un superávit en la cuenta de capitales muy superior al déficit en la balanza en cuenta corriente (dado un nivel de reservas internacionales del Banco Central). Esta apreciación cambiaria conduce a una pérdida de competitividad en los sectores exportadores y en los que compiten con importaciones, lo cual puede llevar a la quiebra de empresas con efectos irreversibles por la pérdida de posicionamiento de mercado y capital financiero, humano e incluso tecnológico en empresas que son competitivas en lo microeconómico.

El Banco de México ha insistido que ante la apreciación cambiaria las empresas exportadoras tienen que aumentar su

4. Max W. Corden, "Booming Sector and Dutch Disease Economics: A Survey", *Oxford Economic Papers*, vol. 36, núm. 3, noviembre de 1984, pp.329-80.

G R Á F I C A 3

**Apreciación o depreciación frente al dólar, junio de 2000-junio de 2001 (porcentajes)**




Fuente: "Negocios", *Reforma*, 27 de junio de 2001

competitividad en escala microeconómica. Sin embargo, este argumento es resultado de una visión parcial e incompleta del funcionamiento sistémico de la competitividad, pues este problema es de competitividad macroeconómica, producto de la enfermedad holandesa ante la ausencia de una política cambiaria de flotación administrada que sí se ejerció hasta los primeros meses de 2001 y permitió aumentar las reservas internacionales hasta 39 000 millones de dólares.

Así, por ejemplo, si en lo microeconómico una empresa incrementa 5% la productividad bajando los precios y los costos respecto a los internacionales y en ese mismo período aumenta 10% la apreciación o sobrevaluación, el resultado neto es una pérdida de 5% de competitividad, a pesar de que ésta haya aumentado. Dicho fenómeno se ha presentado en México en los últimos 12 meses (junio de 2001-junio de 2000): el peso se ha apreciado (en términos nominales) más de 10%, mientras que otras monedas se han depreciado más de ese porcentaje.

La apreciación cambiaria implica un impuesto cambiario no sólo a la competitividad y no sólo a las empresas exportadoras, sino también al que produce y compite con importaciones, a los trabajadores mexicanos que envían sus recursos de Estados Unidos y a las empresas que realizan transacciones fronterizas. Por ello se requiere un nuevo enfoque en escalas tanto micro como macro; se requiere un cambio estratégico para enfrentar el desafío de la hipercompetencia global y generar un modelo de desarrollo con crecimiento competitivo sustentable y empleo productivo con equidad (véase la gráfica 3).

En el modelo de competitividad sistémica, la competitividad macroeconómica no sólo significa inflación baja (6.5% en México) sino un tipo de cambio real competitivo de manera permanente y baja volatilidad cambiaria. Entraña también competitividad financiera, fiscal y de crecimiento estable y sostenido de la demanda agregada. Así, por ejemplo, los fenómenos de "pare y siga" — como la crisis de 1994 y 1995 y el fenómeno de crecimiento acelerado de 2000 (7% del PIB) y la desaceleración de 2001 (1% del PIB) afectan la competitividad microeconómica de las empresas al tener no sólo que operar con capacidad ociosa sino realizar ajustes drásticos aun en el empleo, que puede abarcar capital humano e intelectual valioso para la competitividad.

La visión del Banco de México de medir la evolución del TCR con base en los costos unitarios de la mano de obra es seguir evaluando la competitividad de México con la perspectiva de la vieja economía de la era industrial en que la ventaja comparativa está en la "posición" o dotación de factores que posee un país. En la nueva economía del conocimiento y la globalización de los mercados la ventaja competitiva ya no radica en la mano de obra barata y los recursos naturales, sino en la capacidad de aprender e innovar, esto es, en el capital intelectual y la competitividad sistémica o integral: empresa-industria-gobierno-país.

## El modelo industrial exportador: desarticulado, concentrado y de baja aportación tributaria

México transitó del viejo modelo de economía cerrada y de crecimiento hacia adentro con base en la industrialización sustitutiva de importaciones a un nuevo modelo de crecimiento hacia afuera basado en la industrialización exportadora. El modelo de industrialización sustitutiva de importaciones se basó en una política industrial con tres pilares fundamentales: protección, regulación y fomento. El modelo funcionó durante cuatro décadas (1940 a 1980), la economía creció 6.5% anual y

la industria alcanzó una fase superior, pero el modelo se agotó en 1976 y entró en crisis en 1982 por las siguientes razones: *1)* la sobreprotección fue excesiva, permanente e indiscriminada, lo que generó un sesgo antiexportador; *2)* la sobrerregulación de los mercados dio lugar a monopolios, oligopolios e ineficiencia en la asignación de recursos, y *3)* el fomento fue general, indiscriminado y permanente, generando empresas poco competitivas en escala internacional.

El modelo industrial exportador se basó en tres pilares fundamentales: *1)* la apertura comercial y financiera y la inversión extranjera; *2)* la liberalización de los mercados internos, y *3)* una política de fomento industrial pasiva: "la mejor política industrial es la que no existe".

En los años noventa el modelo industrial exportador fue exitoso, en tanto que desarrolló una locomotora dinámica exportadora en México y algunos países de la región, como Chile. Actualmente esa locomotora presenta limitaciones importantes que habrá que corregir en el futuro.

En lo fundamental, la locomotora exportadora tiene un motor dinámico de crecimiento pero con bajo poder de arrastre. Para emprender su rápido camino en el menor tiempo posible ha sido necesario tenderle vías de bajo nivel tecnológico. La locomotora se mueve sobre rieles cuya construcción depende más del empleo de mano de obra barata y abundante que del empleo de trabajo productivo y la innovación. Es decir, la máquina funciona con el paradigma que permitió expandir las ferrovías del siglo pasado y compite con trenes de alta velocidad montados sobre tecnología de punta. Se trata de una locomotora producto de la gran fundidora que compite con los nuevos trenes producto de la revolución digital en la era de la *mentefactura*.

¿Cuáles son los efectos palpables de este desarrollo primario del modelo exportador montado sobre el paradigma estabilizador? A partir de la experiencia mexicana, se describen en seguida los más sobresalientes.

*1) La desarticulación de cadenas productivas*. Como resultado de un modelo de exportación basado en el empleo de la mano de obra barata, de cada tres carros que mueve la locomotora exportadora mexicana, dos son de importaciones y sólo uno nacional. Es decir, el desempeño exportador no incide en el fortalecimiento del aparato productivo interno. Por ello la industria maquiladora tiene poco arrastre y por sí sola será incapaz de generar los empleos necesarios para un crecimiento dinámico y sustentable en las próximas décadas (véase la gráfica 4).

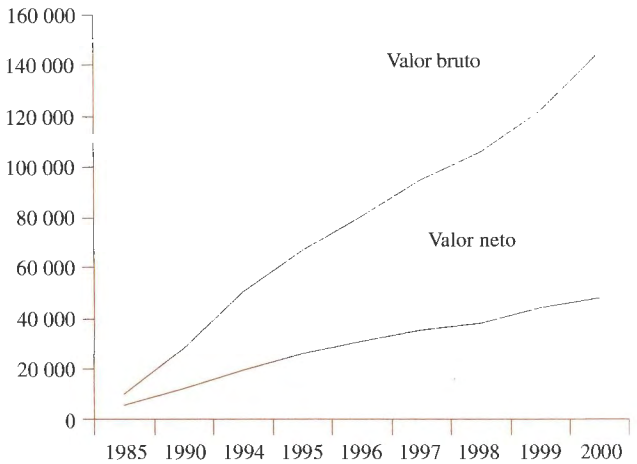
*2) La concentración de las ventas externas*. Del total de las exportaciones no maquiladoras de México (55% del total que representa un valor de 85 000 millones de dólares), 300 grandes empresas concentran 95%, esto es, las industrias pequeñas y medianas están marginadas del proceso exportador.

México concentra su comercio exterior en el mercado estadounidense (88%), por lo que es muy vulnerable a los ciclos de éste, como la recesión de 2001, al no tener mercados diversificados y flexibilidad comercial.

*3) Baja participación tributaria*. En 1999 50% de la tasa de crecimiento del PIB real (3.7%) se explicó por la demanda externa o exportaciones netas (1.8%). No obstante, dado que las

G R Á F I C A 4

**Exportaciones manufactureras totales, 1985-2000. Desarticulación de cadenas: sesgo proimportador (millones de dólares)**




Fuente: INEGI.

exportaciones no pagan IVA, no generan ingresos tributarios en proporción con esa dinámica de crecimiento económico. Más aún, puesto que las importaciones de maquila están exentas de aranceles y el resto paga aranceles bajos, el crecimiento hacia afuera basado en el comercio exterior puede ser dinámico pero no permite elevar el coeficiente tributario.

Además, en México la liberalización comercial (nivel arancelario promedio de 10%) se acompañó a lo largo de los noventa de un proceso de sobrevaluación cambiaria (30%) y una política industrial pasiva, originando así una desprotección neta a la planta nacional.

Esto es, la liberalización comercial tuvo la dirección correcta, pero la apertura fue ineficiente, al acompañarse de políticas inadecuadas. Se eliminó el excesivo proteccionismo y el nivel arancelario bajó (10%), pero no se armó a la industria nacional, en especial a las pequeñas y medianas industrias, para enfrentar la apertura comercial, pues se optó por una política industrial pasiva con sobrevaluación cambiaria. Con ello, la liberalización comercial y la apertura lograron eliminar el sesgo antiexportador del modelo de sustitución de importaciones, pero generaron un nuevo sesgo proimportador con la industrialización por ventas externas.

Por otra parte, la política macroeconómica afecta de manera directa al sector productivo y externo de la economía, por lo que no es suficiente una macroeconomía con estabilidad de precios para generar un crecimiento competitivo con equilibrio externo.

Es necesario avanzar en una etapa de la industrialización exportadora con la articulación de cadenas productivas que disminuyan el coeficiente de importaciones y generen un nuevo proceso de sustitución competitiva de importaciones; ello per-

D I A G R A M A 2

CAMBIO DE PARADIGMA: DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL A LA DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

| La política industrial de los años sesenta | La política de apertura de los años noventa | La política de competitividad sistémica, 2001-2006 |
|---|---|---|
| 1. Protección<br>2. Regulación<br>3. Fomento activo | 1. Apertura<br>2. Liberalización<br>3. Fomento pasivo | • Los seis círculos de la competitividad<br>• Política activa de fomento para la competitividad de México: empresa-país |

mitiría relajar la restricción de la brecha externa al crecimiento. Aquí se plantea que el reto es promover una nueva estrategia de industrialización abierta tridimensional (IAT) basada en tres pivotes: el exportador, el de sustitución competitiva de importaciones y el endógeno, todo en un marco de política de competitividad sistémica (véase el diagrama 2).

## El reto de la competitividad: la entrada de China a la OMC

En la nueva era del conocimiento y con la anunciada entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la estrategia de competitividad basada en mano de obra barata, arancel cero e importaciones baratas (apreciación del tipo de cambio), queda totalmente rebasada.

La sobrevaluación del peso ha ocasionado una baja en la competitividad en relación con las exportaciones. Pero lo peor está aún por llegar, ya que el ingreso de China a la OMC traerá múltiples beneficios comerciales a ese país, sobre todo por su mano de obra mucho más barata y la baja de aranceles; además, a diferencia de México, tienen un tipo de cambio competitivo.

Por ejemplo, en lo que se refiere a la industria del vestido, China comienza a ganar terreno a México, ya que con la fortaleza del peso y la baja en la demanda de Estados Unidos muchas empresas han empezado a transferir su producción al país asiático, eliminando así alrededor de 22 000 empleos en ese rubro en lo que va del año. [5]

Por otro lado, la tasa impositiva a las empresas extranjeras en México es de 34%, frente a cifras de 10 a 15 por ciento de países como China. Asimismo, México sólo destina alrededor de 0.33% del PIB a investigación y desarrollo, comparado con 2.8% de Corea.

Hay otro punto importante: el problema de la capacitación, el cual se debe en parte a que el obrero mexicano promedio tiene menos de siete años de educación escolar, en comparación con sus similares coreanos que tienen en promedio más de 10 años. Además, muchas pequeñas empresas mexicanas no tienen la capacidad de financiamiento para ofrecer a sus empleados un programa de capacitación intensiva.

5. *Business Week*, 23 de julio de 2001.

Se necesita mirar más allá de los viejos modelos basados en mano de obra barata, apertura y estabilización; entender las nuevas reglas del juego en un mundo globalizado permitirá apreciar que la velocidad de adaptación al cambio en el juego de la hipercompetencia determinará la muerte o la sobrevivencia de sus participantes. Para los países en desarrollo, en particular los latinoamericanos que han avanzado a grandes pasos hacia la apertura económica (sin por ello haber logrado aún cerrar las brechas que aquejan a sus sociedades), se abre un nuevo frente de oportunidad: de nuevo es posible replantear la agenda de opciones para lograr el crecimiento competitivo con empleo productivo, sin tirar por la borda todo lo que se ha conseguido a la fecha por el cambio estructural y la apertura. Es tiempo, pues, de un cambio de paradigma.

En este cambio de visión estratégica, un hecho fundamental e indiscutible es que el liderazgo empresarial de cada país es ahora indispensable, aunque el Estado desempeña un papel importante como promotor de la inversión privada y el mercado mediante políticas que eliminen las barreras a la competencia y complementen las actividades del mercado sin intentar sustituirlo. El Estado debe operar con base en un mecanismo de incentivos a la actividad económica, no como antes, por medio de subsidios y prácticas paternalistas.

En la era de la hipercompetencia se requiere un Estado con visión para construir una verdadera estrategia de crecimiento competitivo con empleo productivo, que reconozca en el desarrollo eficiente, robusto e innovador de la industria nacional, a la verdadera locomotora para participar de los beneficios de la globalización sin exponerse a sus peores riesgos o al rezago.

Desde esta perspectiva se requiere un nuevo enfoque y un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo, a fin de retomar un orden correcto de prioridades que coloque adelante una estrategia de crecimiento por medio de una política de competitividad sistémica basada en una estrategia de industrialización abierta tridimensional.

## LA PARADOJA DE LA GLOBALIZACIÓN: UN PAÍS MUY ABIERTO Y POCO GLOBALIZADO

México es uno de los países más abiertos al comercio y las finanzas globales y uno de los menos globalizados. Esta paradoja de la competitividad a que se enfrenta el país resulta de medir los principales factores que impulsan la globalización, los cuales van más allá del comercio y la apertura financiera.

De acuerdo con una definición más amplia del índice de globalización elaborado por la A.T. Kerney y *Foreign Policy*, entre 50 países, México ocupa el lugar 41 en términos de su integración a la globalización.

C U A D R O 2

**México: rango de globalización, 2001**

| País | Rango | País | Rango | País | Rango |
|---|---|---|---|---|---|
| Singapur | 1 | España | 18 | Venezuela | 35 |
| Países Bajos | 2 | Israel | 19 | Egipto | 36 |
| Suecia | 3 | Malasia | 20 | Turquía | 37 |
| Suiza | 4 | Nueva Zelandia | 21 | Indonesia | 38 |
| Finlandia | 5 | República Checa | 22 | Argentina | 39 |
| Irlanda | 6 | Australia | 23 | Nigeria | 40 |
| Austria | 7 | Grecia | 24 | México | 41 |
| Reino Unido | 8 | Polonia | 25 | Marruecos | 42 |
| Noruega | 9 | Chile | 26 | Perú | 43 |
| Canadá | 10 | Sudáfrica | 27 | Brasil | 44 |
| Dinamarca | 11 | Túnez | 28 | Rusia | 45 |
| Estados Unidos | 12 | Japón | 29 | Colombia | 46 |
| Italia | 13 | Tailandia | 30 | Kenia | 47 |
| Alemania | 14 | Corea | 31 | China | 48 |
| Portugal | 15 | Sri Lanka | 32 | La India | 49 |
| Francia | 16 | Ucrania | 33 | Irán | 50 |
| Hungría | 17 | Filipinas | 34 | | |

Fuente: A.T.Kearney y *Foreign Policy Magazine Globalization Index, 2001.*

El índice de globalización incluye una muestra de países que representan 80% de la población y 90% del PIB mundiales.[6] El estudio clasifica a las naciones según su nivel de integración económica, social y tecnológica con el resto del mundo y examina de manera crítica la relación entre la globalización y las variables de corrupción, equidad y libertad. El índice se construye con base en cuatro factores: el contacto de la población de un país con otras personas en el exterior, el flujo de bienes y servicios entre los países y el resto del mundo, los flujos financieros y la expansión del uso eficaz y eficiente de las tecnologías de información y telecomunicaciones, sobre todo internet (véase el cuadro 2).

Un análisis amplio de los datos revela que, por sí sola, la apertura al comercio de bienes y servicios y a los flujos de capital en modo alguno es un indicador suficiente de la globalización de un país. Si se toma el caso de México es evidente que su economía es de las más abiertas, sólo que no ha desarrollado adecuadamente los factores de crecimiento dinámico detrás de la globalización, en especial los tecnológicos.

Desde esta perspectiva, México se enfrenta al desafío de la brecha tecnológica y de innovación para 2001. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) incorporó en el índice de desarrollo humano el índice de adelanto tecnológico (IAT). Este último es primordial para los países que el Programa califica de desarrollo humano medio, en los que el factor de apropiación tecnológica tiene mayores rendimientos sobre el desarrollo humano y el crecimiento dinámico. El IAT refleja en qué medida un país está creando y difundiendo la tecnología y construyendo una base de conocimientos humanos, lo cual define su capacidad para tomar parte en las innovaciones tecnológicas en la era de las redes. De acuerdo con el PNUD, "este índice compuesto mide los logros, no las posibilidades, los esfuerzos o las contribuciones. No es un índice para precisar qué país está a la cabeza del desarrollo de la tecnología en el mundo, sino precisamente para determinar en qué medida participa el país en su conjunto en la creación y uso de la tecnología."[7]

El índice de adelanto tecnológico (IAT), (cuyo rango máximo sería 1%), ha sido compuesto a manera de reflejar las preocupaciones de política pública de los países, independientemente de su grado de desarrollo tecnológico, a fin de ser útil para los países en desarrollo. El IAT se integra con cuatro elementos: a] creación de la tecnología; b] difusión de innovaciones recientes; c] difusión de invenciones antiguas, y d] conocimientos especializados.

Así, entre 72 países México ocupa el lugar 32 en el IAT, además de figurar en el grupo de líderes potenciales con una puntuación de 0.389. De acuerdo con esta clasificación, los llamados líderes tienen un IAT superior a 0.5, en los cuales se ubica la vanguardia tecnológica, que es capaz de sustentarse por sí misma. Los líderes potenciales tienen un IAT de 0.35 a 0.49; éstos han invertido en altos niveles de conocimientos especializados (comparables en algunas áreas a los de países líderes) y divulgado ampliamente viejas tecnologías, pero realizan pocas innovaciones.

Por su lado, los seguidores dinámicos (con un IAT de 0.20 a 0.34) son países en desarrollo que poseen conocimientos especializados superiores a los del grupo más rezagado. En términos del modelo de competitividad sistémica, se diría que adolecen de un bajo nivel de competitividad mesoeconómica y un capital logístico poco desarrollado, si bien presentan potencial en su capital intelectual. Finalmente, los países marginados (con un IAT menor a 0.20) muestran un bajo nivel de difusión de tecnología y creación de conocimientos especializados (véase el cuadro 3 ).

¿Cuál es la posición de México en cada indicador agregado en el IAT? El diamante del avance tecnológico (véase el diagrama 3) permite observar algunos rasgos muy relevantes para el análisis de la competitividad del país. En primer lugar, su calificación favorable para el IAT recae de manera especial en la difusión de innovaciones recientes, en particular debido a su buena posición en cuanto a exportación de productos de tecnología alta y media.

Ello es congruente con la citada paradoja de la competitividad con una óptica adicional: México es relativamente fuerte en exportación de tecnología ajena, en razón de su apertura, pero débil en innovación propia.

En contraste, su posición es menos favorable en cuanto a difusión de antiguas innovaciones, como la telefonía y la electricidad. El contraste con el rubro previo sugiere que hay una notable desigualdad en el país respecto de la participación de la pobla-

6. Elaborado por la empresa A.T. Kearney y la revista *Foreign Policy* con los auspicios del Carnegie Endowment for International Peace, junio de 2001.

7. PNUD, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2001. Poner el adelanto tecnológico al servicio del desarrollo humano*, Ediciones Mundi-Prensa, México, 2001.

C U A D

ÍNDICE DE ADELANTO TECNOLÓGICO

| | | | Creación de tecnología | | Difusión de innovaciones recientes | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | *Valor del índice de adelanto tecnológico (IAT)* | *Patentes concedidas a residentes (por cada millón de personas)* 1998 | *Ingreso recibido por concepto de regalías y licencias (dólares por 1000 personas)* 1999 | *Anfitriones en internet (por 1000 personas)* 2000 | *Exportación de productos de tecnología alta y media (porcentaje de las ventas externas de bienes)* 1999 | **Difusión** *Teléfonos (estacionarios o celulares por 1000 personas)* 1999 |
| *Líderes* | | | | | | | |
| Finlandia | 1 | 0.744 | 187 | 125.6 | 200.2 | 50.7 | 1 203 |
| Estados Unidos | 2 | 0.733 | 289 | 130.0 | 179.1 | 66.2 | 993 |
| Suecia | 3 | 0.703 | 271 | 156.6 | 125.8 | 59.7 | 1 247 |
| Japón | 4 | 0.698 | 994 | 64.6 | 49.0 | 80.8 | 1 007 |
| Corea | 5 | 0.666 | 779 | 9.8 | 4.8 | 66.7 | 938 |
| Israel | 18 | 0.514 | 74 | 43.6 | 43.2 | 45.0 | 918 |
| *Líderes potenciales* | | | | | | | |
| España | 19 | 0.481 | 42 | 8.6 | 21.0 | 53.4 | 730 |
| Italia | 20 | 0.471 | 13 | 9.8 | 30.4 | 51.0 | 991 |
| República Checa | 21 | 0.465 | 28 | 4.2 | 25.0 | 51.7 | 560 |
| Hungría | 22 | 0.464 | 26 | 6.2 | 21.6 | 63.5 | 533 |
| México | 32 | 0.389 | 1 | 0.4 | 9.2 | 66.3 | 192 |
| Chile | 37 | 0.357 | n.d. | 6.6 | 6.2 | 6.1 | 358 |
| *Seguidores dinámicos* | | | | | | | |
| Uruguay | 38 | 0.343 | 2 | – | 19.6 | 13.3 | 366 |
| Sudáfrica | 39 | 0.340 | n.d. | 1.7 | 8.4 | 30.2 | 270 |
| Tailandia | 40 | 0.337 | 1 | 0.3 | 1.6 | 48.9 | 124 |
| Trinidad y Tobago | 41 | 0.328 | n.d. | – | 7.7 | 14.2 | 246 |
| Panamá | 42 | 0.321 | n.d. | – | 1.9 | 5.1 | 251 |
| Brasil | 43 | 0.311 | 2 | 0.8 | 7.2 | 32.9 | 238 |
| India | 63 | 0.201 | 1 | n.d. | 0.1 | 16.6 | 28 |
| *Marginados* | | | | | | | |
| Nicaragua | 64 | 0.185 | n.d. | n.d. | 0.4 | 3.6 | 39 |
| Pakistán | 65 | 0.167 | n.d. | n.d. | 0.1 | 7.9 | 24 |
| Mozambique | 72 | 0.066 | n.d. | n.d. | n.d. | 12.2 | 5 |

n.d. = no determinado.
Fuente: PNUD, *Informe sobre Desarrollo Humano*, 2001.

ción de los beneficios de la tecnología, puesto que se trata además de elementos atribuibles al capital logístico del modelo. Cabe resaltar, además, la posición relativamente poco favorable de México en lo que respecta a la tasa bruta de matriculación terciaria en ciencias, lo cual representa un foco amarillo en la elaboración de política pública, si se concede que ello entraña revertir lo que podría ser el talón de Aquiles del futuro competitivo de México en avance tecnológico: México es débil en innovación propia, pero lo será aún más si no invierte los recursos suficientes para la formación del capital humano necesario para la innovación científica y tecnológica.

Debido a que el adelanto tecnológico es un vértice del crecimiento dinámico y competitivo, lo mismo que del desarrollo humano, conviene anotar que cerrar la brecha tecnológica del desarrollo implica un objetivo: crear un sistema nacional de innovación; el camino señala la necesidad de establecer nuevas políticas públicas.

Así, con el enfoque y el modelo de competitividad sistémica, la política pública orientada al desarrollo del capital intelectual, tal como lo registra el IAT, permite potenciar la competitividad de un país porque sienta las bases para el desarrollo de un sistema nacional de innovación endógeno apoyado en la creatividad de los agentes locales.

En síntesis, en el marco del nuevo modelo económico y la globalización, ni la apertura ni la estabilización macroeconómica han sido suficientes —aun cuando fueron necesarios— para generar un crecimiento competitivo sustentable. Tampoco lo fueron para establecer un modelo de industrialización exportador con capacidad de arrastre interno mediante la articulación de las cadenas productivas y para enfrentar y reducir las cuatro brechas del desarrollo: crecimiento, competitividad, empleo y equidad, en lo que se denomina el diamante del desarrollo (véase el diagrama 4).

La brecha del crecimiento refleja el diferencial entre el crecimiento real y el potencial que pueden alcanzar las economías

R O 3

| de antiguas innovaciones | Conocimientos especializados | |
|---|---|---|
| *Consumo de electricidad (kV/h per cápita)* 1998 | *Promoción de años de escolaridad (15 años o más)* 2000 | *Tasa bruta de matriculación terciaria en ciencias (%)* 1995-1997 |
| 14 129 | 10.0 | 27.4 |
| 11 832 | 12.0 | 13.9 |
| 13 955 | 11.4 | 15.3 |
| 7 322 | 9.5 | 10.0 |
| 4 497 | 10.8 | 23.2 |
| 5 475 | 9.6 | 11.0 |
| 4 195 | 7.3 | 15.6 |
| 4 431 | 7.2 | 13.0 |
| 4 748 | 9.5 | 8.2 |
| 2 888 | 9.1 | 7.7 |
| 1 513 | 7.2 | 5.0 |
| 2 082 | 7.6 | 13.2 |
| 1 788 | 7.6 | 7.3 |
| 3 832 | 6.1 | 3.4 |
| 1 345 | 6.5 | 4.6 |
| 3 478 | 7.8 | 3.3 |
| 1 211 | 8.6 | 8.5 |
| 1 793 | 4.9 | 3.4 |
| 384 | 5.1 | 1.7 |
| 281 | 4.6 | 3.8 |
| 337 | 3.9 | 1.4 |
| 54 | 1.1 | 0.2 |

en una situación de pleno empleo. Así, si el crecimiento potencial de México es de 7% del PIB y la tasa histórica promedio de crecimiento en la última década ha sido de 3%, la brecha por cerrar es de 4% del PIB para lograr un uso pleno de los recursos de la economía mexicana.

La brecha de la competitividad se refleja en que si bien México ocupa el lugar 43 de competitividad en escala internacional y el 13 de acuerdo con el tamaño y el crecimiento de su mercado, entonces existe una brecha de 30 niveles en lo que debería ser su posición competitiva frente a los demás países.

La brecha del empleo productivo equivale al grado del empleo informal, que se define como la diferencia entre el empleo formal y la población ocupada, dado que el desempleo abierto en México ha sido relativamente bajo (menos de 3%). Así, en los últimos 10 años la población ocupada promedio anual ha sido de 1.02 millones de empleos: 330 000 formales y 730 000 informales, lo que refleja la incapacidad del modelo para crear empleos productivos. Por otra parte, se calcula que cada año se incorporan a la población en edad de trabajar un promedio de 1.35 millones de personas y emigran anualmente 300 000 trabajadores a Estados Unidos. De tal manera que el reto de México no es atacar al desempleo abierto sino el desempleo informal y, por tanto, crear cada año más de un millón de empleos productivos y bien remunerados.

La brecha de la equidad equivale a la cantidad de personas que vive en condiciones de pobreza (44%) respecto una población de casi 100 millones de mexicanos, de los cuales se calcula que 26 millones viven en pobreza extrema. El reto es crecer de manera sostenida y cerrar la brecha de la pobreza; el mejor camino y la política socioeconómica más adecuada radican en crear empleos productivos y remunerativos a fin de que la población pueda adquirir con sus ingresos propios los satisfactores básicos para el desarrollo humano.

La brecha de la equidad se ha ampliado los últimos años según la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2000. El INEGI señala que 10% de las familias con ingresos más bajos recibe 1.5% del ingreso y 10% de los más ricos recibe casi 40% del ingreso (38.5%).

Por ello, México requiere una estrategia de desarrollo integral basado en el modelo de competitividad sistémica que le permita encarar y reducir esas cuatro brechas y generar así un crecimiento del PIB de 7% anual con 1.35 millones de empleos productivos y bien remunerados, con lo que disminuirían las brechas de la competitividad y la pobreza. Esta estrategia tiene tres pilares fundamentales: una estrategia de crecimiento equilibrado, una estrategia de industrialización abierta tridimensional y una política de competitividad sistémica.

Se requiere ahora una nueva estrategia de crecimiento equilibrado que rompa el falso dilema de crecimiento hacia dentro frente a crecimiento hacia fuera y se apoye tanto en el motor de la demanda externa (exportaciones) como en la locomotora del mercado interno. Esto, a su vez, implica eliminar las restricciones al crecimiento pleno de la economía. Así, para crecer 7% anual se requiere aumentar 7% el coeficiente de inversión (de 21 a 28 por ciento del PIB), 7% el coeficiente del ahorro (de 18 a 25 por ciento del PIB) y 7% el coeficiente tributario (de 11 a 18 por ciento del PIB), manteniendo la brecha o ahorro externo en 3% (25 – 28 = – 3%) financiado principalmente por inversión extranjera directa y capital financiero de largo plazo. Por ello la estrategia de crecimiento es formar un "póquer de sietes con tres" (véase el diagrama 5).

La estrategia de industrialización tridimensional, que rompa con el falso dilema del crecimiento con base en las exportaciones frente al basado en la sustitución de importaciones, consiste en apoyar el crecimiento con los motores tanto interno como externo sustentado en tres pivotes: *1)* el exportador; *2)* el de sustitución competitiva de importaciones, que permita articular las cadenas productivas que se han desintegrado en la última década y reducir el coeficiente de importaciones para que al crecer no se abra la brecha externa y se generen megadevaluaciones y crisis recurrentes, y *3)* el pivote endógeno, impulsado por industrias como la de la construcción, con amplios en-

DIAGRAMA 3

MÉXICO: DIAMANTE DEL AVANCE TECNOLÓGICO E INNOVACIÓN (LUGAR DE MÉXICO/NÚMERO DE PAÍSES DE LA MUESTRA)

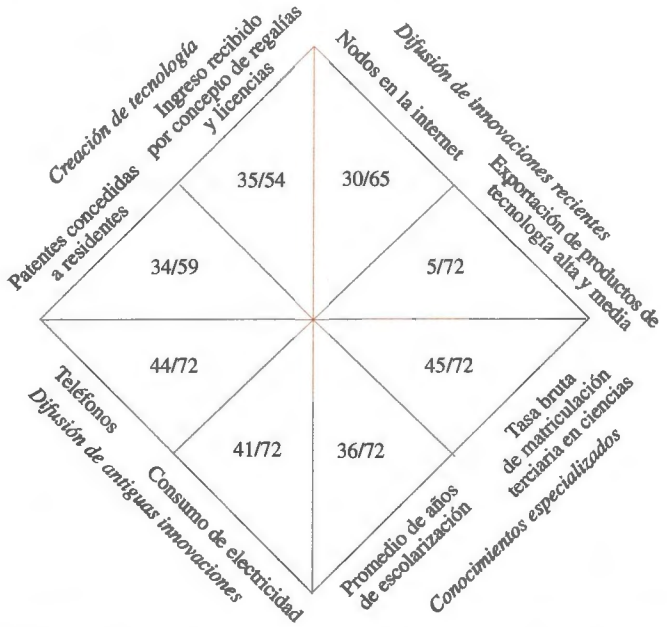
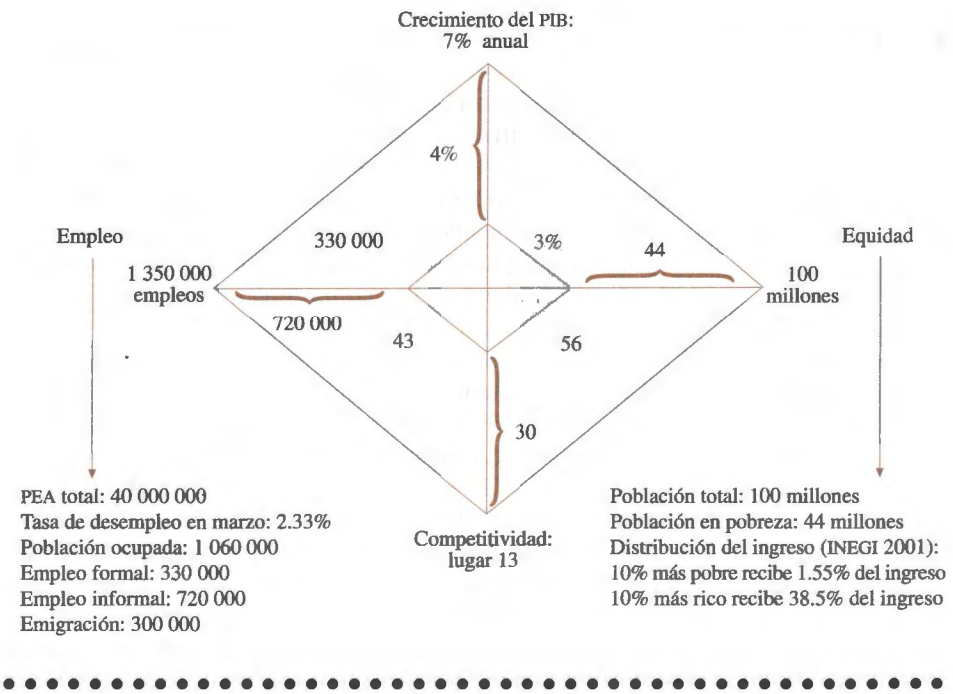



DIAGRAMA 4

MÉXICO: LAS BRECHAS DEL DESARROLLO, 2001




cadenamientos hacia atrás y hacia adelante e intensiva en empleo, lo cual permitiría contar con un sector anticíclico que amortigüe los choques externos. Para ello es necesario promover una nueva banca de desarrollo especializada en cada uno de los pivotes de la industrialización tridimensional (véase el diagrama 6).

## El modelo de competitividad sistémica para el desarrollo

La nueva economía mundial y de los negocios se caracteriza por la globalización de los mercados, la era de la información, del conocimiento y del cambio continuo, rápido e incierto.

Estos tres impulsores de la economía y los negocios han dado lugar a un nuevo nombre del juego: la hipercompetencia global en los mercados internacionales y nacionales, en que los países han tenido que abrir sus economías para participar en los mercados internacionales, al tiempo que defienden sus mercados internos. Esto ha generado un nuevo paradigma: la competitividad sistémica: empresa-industria-gobierno-país, tal como se ilustra en el diagrama 7).

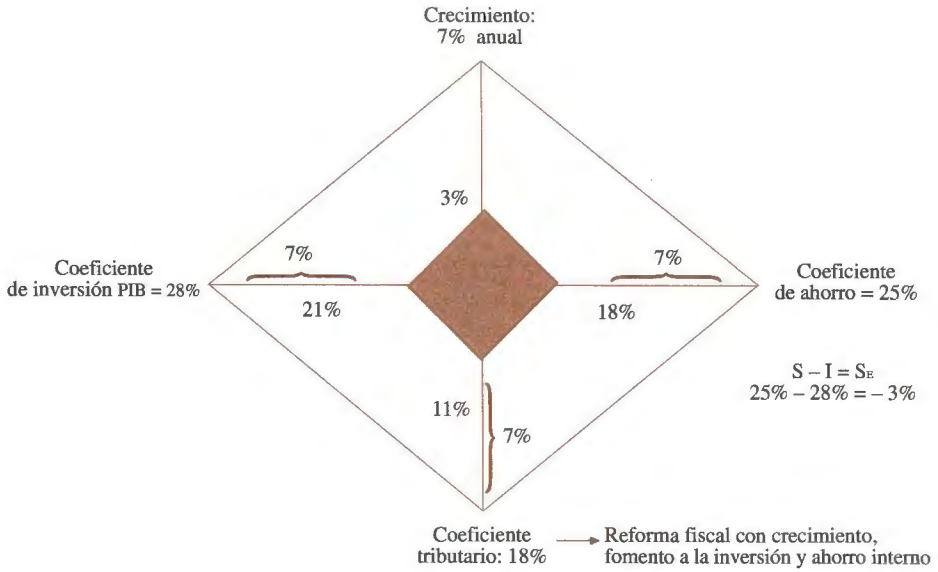
La vieja economía se basaba en la producción masiva estandarizada, es decir, en economías de escala de producción y mínimo costo en un mercado interno con una red de distribución física. El mercadeo se sustentaba en el producto uniforme y estandarizado, el ciclo del producto era largo y el precio se daba por el costo por unidad más el margen de utilidad. La competencia del mercado era darwinista, o sea, el sistema de competencia tradicional entre empresas mediante precio y calidad con el objetivo de maximizar la participación en el mercado.

El enfoque operacional era divisional, ya que se contaba con un departamento de manufactura y ventas y la fabricación y producción del producto era por pronóstico. La mano de obra barata era la fuente de la ventaja competitiva y su tipo de organización era la gestión de calidad total.

Sin embargo, en la nueva economía las cosas son distintas; a diferencia de la anterior ahora existe una producción flexible y personalizada o mejor dicho economías de variedad y producto-servicio-solución integral al cliente. La naturaleza del mercado es global y en red, con un aumento considerable del comercio electrónico; el mercadeo es variable y personalizado; el ciclo de vida del producto es corto, y el precio se basa más en el valor percibido por el cliente.

D I A G R A M A 5

**Las brechas o restricciones al crecimiento: póquer de sietes con tres**




llo. Es más, hoy en día no es suficiente constituir la empresa más competitiva si ésta se mantiene aislada. En el mundo globalizado no se compite con el modelo tradicional de empresa contra empresa, sino en uno nuevo de cadena empresarial contra cadena empresarial, país contra país, región contra región.

En este marco, el propio concepto de ventaja competitiva ha evolucionado de la ventaja competitiva básica, basada en costo-precio y calidad, que son los requisitos mínimos para entrar al juego de la hipercompetencia, al nuevo concepto de ventaja competitiva sustentable, basado en la capacidad y la velocidad de la empresa para aprender e innovar productos y procesos con mayor rapidez que la competencia internacional.

## Ventaja competitiva básica

En el mundo de la globalización de los mercados y la apertura a la competencia internacional, la ventaja competitiva básica reside en la capacidad de lograr mejoras en costo, calidad y servicio integral al cliente. El punto de referencia en costo y calidad es el mercado global, pues el interno ha dejado de estar

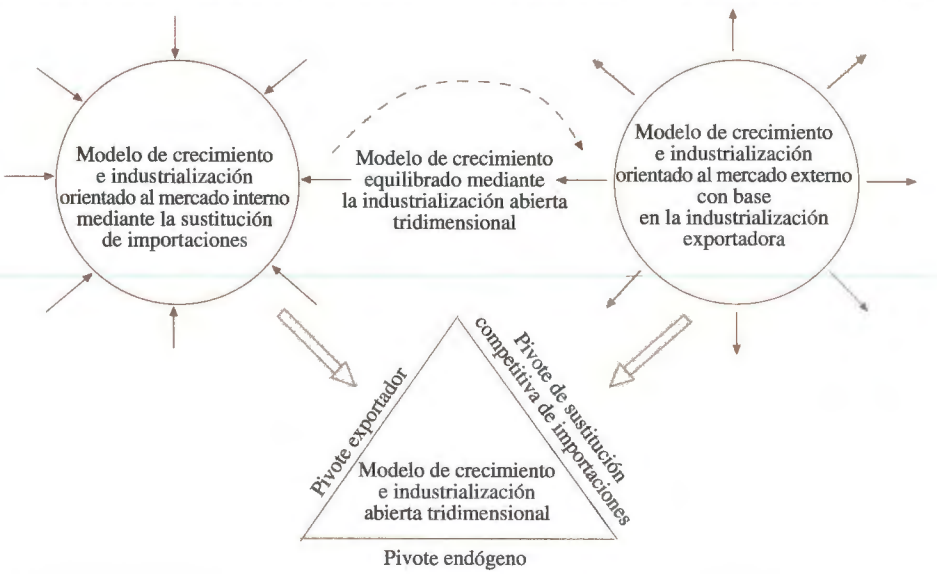
La competencia de mercado es cooperativa mediante alianzas estratégicas (competidores, cliente y proveedores) y se busca la participación en el mercado y los clientes más rentables (*customer share*). A la fecha el enfoque de procesos es de manufactura y mercadeo integral inteligente y la fuente de ventaja competitiva es la innovación y el aprendizaje por medio del capital intelectual, lo que significa mano de obra productiva; por último, el tipo de organización es inteligente (*Knowledge Development Management*).

Además de los factores por el lado de la producción en la nueva economía de los negocios y de los mercados globales, la orientación del cliente es fundamental, así como su evaluación y percepción de los productos nacionales e importados (marca de prestigio, etcétera). Este nuevo enfoque de mercadeo se denomina creación de capital comercial con el cliente mediante la calidad del producto y del servicio (entrega, financiamiento).

La hipercompetencia global en los mercados globales implica enfrentarse con empresas competitivas que poseen una gestión empresarial moderna y productividad laboral en continuo desarro-

D I A G R A M A 6

**Hacia un nuevo modelo de industrialización abierta tridimensional con apertura a la competencia internacional y orientación a los mercados interno y externo**



D I A G R A M A 7

El paradigma de la nueva economía

aislado o protegido; mantener esta perspectiva es condición básica para sobrevivir. En la carrera de la hipercompetencia este tipo de ventaja es necesaria sólo para tener acceso al mercado, no garantiza la permanencia en éste.

### Ventaja competitiva revelada

La ventaja competitiva revelada representa la posición en la carrera de la hipercompetencia; se obtiene igualando lo que la competencia hace: sus técnicas de eficacia operacional, sus tácticas de ataque, etcétera. Describe la participación del producto, empresa o país en el mercado internacional.

En la era del cambio continuo, rápido y complejo, esta ventaja la supera fácilmente la competencia en cualquier momento de la carrera. Esta ventaja tampoco garantiza la sustentabilidad de la competitividad en el largo plazo, ni siquiera en el mediano término.

### Ventaja competitiva sustentable

La ventaja competitiva sustentable se obtiene cerrando la brecha de la competitividad respecto al líder en la carrera y ampliándola respecto del competidor que va detrás. La mejora y la innovación continuas constituyen la única forma de garantizar la competitividad a lo largo del tiempo. La única forma de obtener esta ventaja es por medio del desarrollo y el fortalecimiento de empresas competitivas sustentables tipo IFA: inteligentes en la organización, flexibles en la producción y ágiles en la comercialización.

La ventaja competitiva sustentable implica que ya se ha obtenido la ventaja competitiva básica (boleto de entrada) y la revelada (posición); de ahí que la ventaja competitiva sustentable posea una naturaleza tridimensional.

La ventaja competitiva, como se puede observar, no sólo descansa en bajos costos o calidad competitiva, sino también en otros factores, como el servicio integral al cliente y las alianzas estratégicas. La ventaja competitiva está determinada por múltiples elementos.

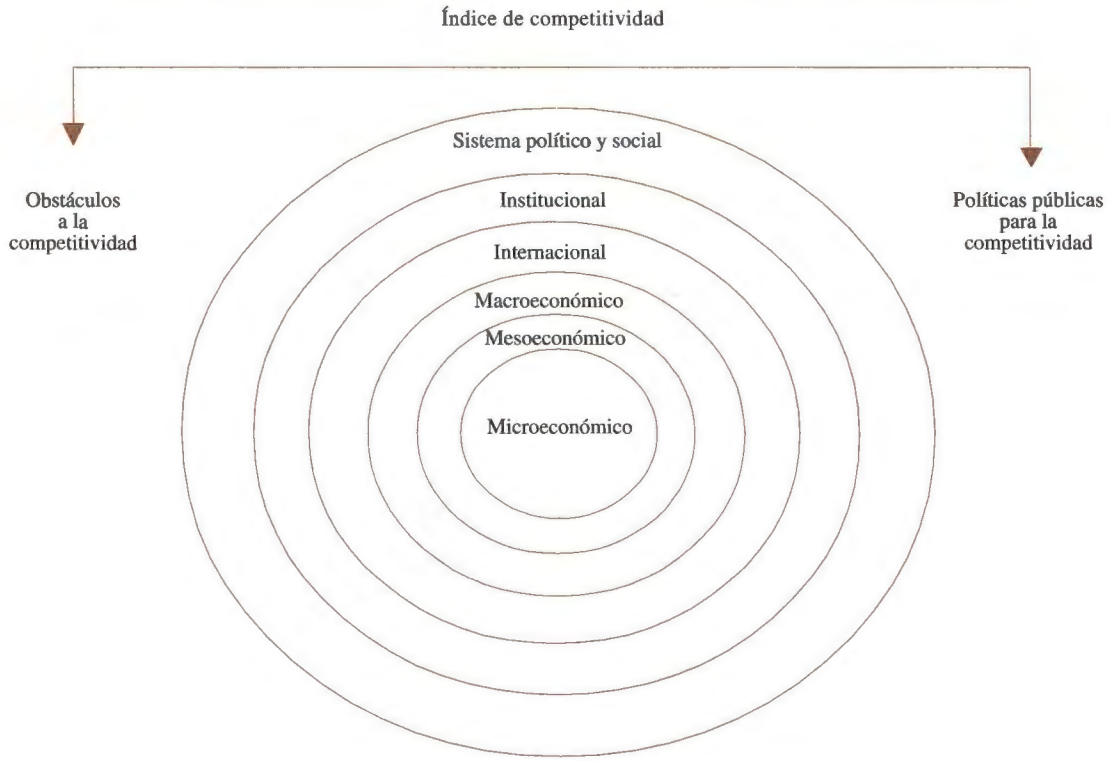
Con este enfoque, la ventaja competitiva sustentable se obtiene a partir de la innovación, generada por el conocimiento productivo aplicado al negocio por medio de la formación, la acumulación y el uso pleno del capital intelectual. La esencia de esta ventaja es la creación de conocimiento productivo y por tanto de innovación. La capacidad para innovar más rápidamente que la competencia es lo que implica obtener la ventaja tridimensional. Ésta se desarrolla en el seno de la propia empresa, toda vez que adquiere las características y los atributos esenciales para aumentar la competitividad de su organización y negocio en medio de un entorno favorable.

### Ventaja competitiva sustentable y sistémica

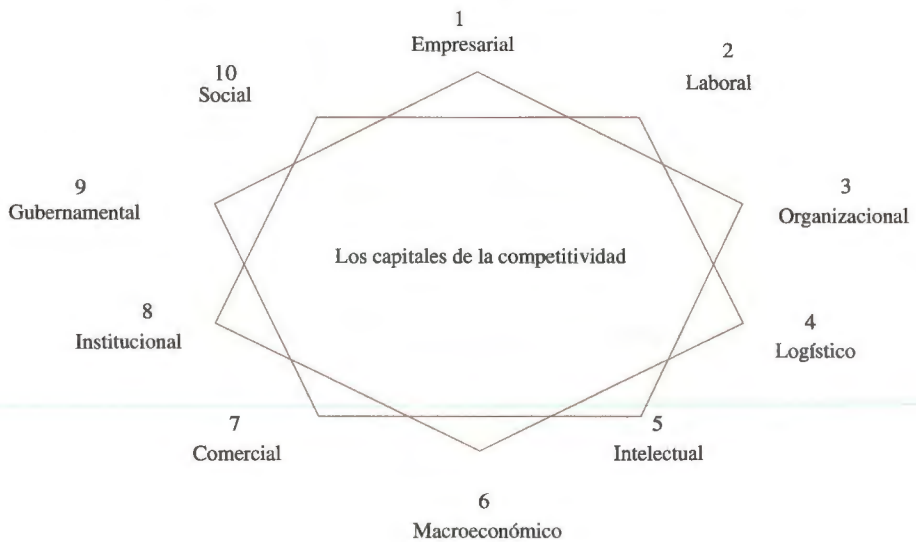
La apertura de México y la paradoja de la competitividad se explican porque el país carece de un enfoque integral de competitividad sistémica que encare de manera eficaz la globalización y las brechas del desarrollo. Por ello es necesario instrumentar un paradigma alternativo de la competitividad de las naciones ante la globalización (más allá de la apertura y la macroestabilización): un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo con tres pilares fundamentales, con un enfoque denominado ICOP en este trabajo: *1)* la estrategia de crecimiento equilibrado con ambos motores: el externo y el interno; *2)* la estrategia de industrialización tridimensional apoyada en los pivotes exportador, de sustitución competitiva de importaciones y endógeno de crecimiento, y *3)* la política de competitividad sistémica basada en los seis niveles y los diez capitales: nivel microeconómico (empresas), con los capitales empresarial y laboral; nivel mesoeconómico (cadenas empresariales, conglomerados productivos y polos regionales) y capitales organizacional, logístico e intelectual; nivel macroeconómico (com-

D I A G R M A *8*

## Los seis círculos de la competitividad



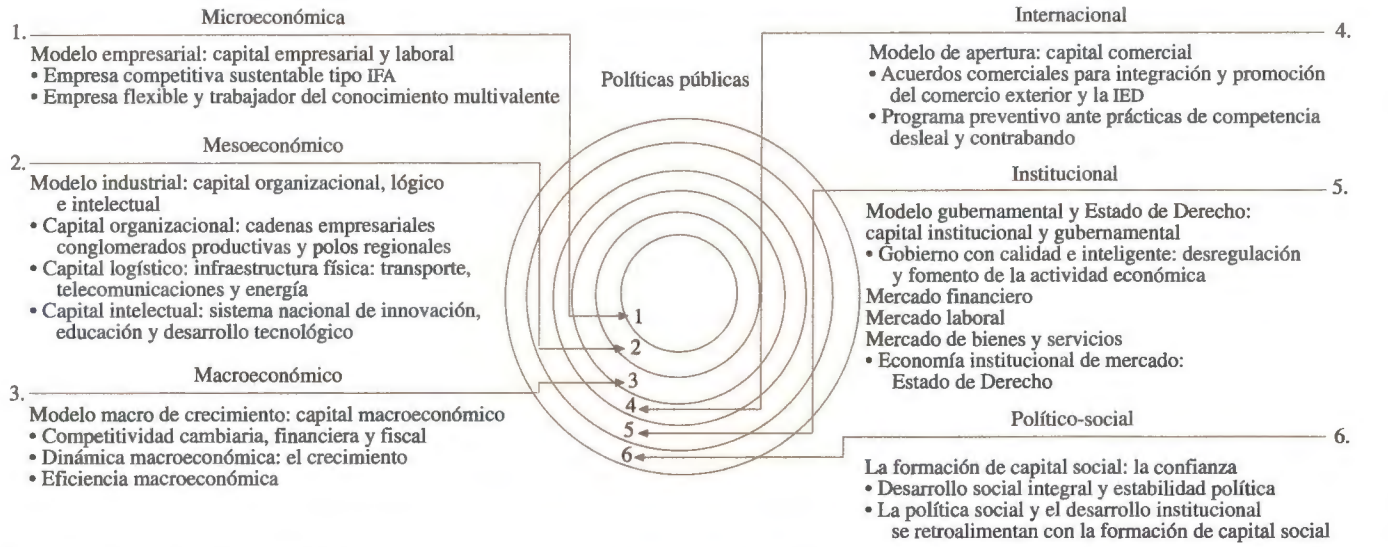

Decálogo de la competitividad del desarrollo: los 10 capitales de la competitividad sistémica




El enfoque ICOP mide el índice de competitividad de cada uno de los niveles y 10 capitales, pero va más allá de los enfoques tradicionales, al definir los obstáculos a la competitividad y las políticas públicas para mejorar la competitividad

D I A G R A M A 9

**El modelo de competitividad sistémica empresa-trabajador-gobierno-país. Los siete círculos de la competitividad**




petitividad cambiaria, financiera y fiscal, demanda plena y sostenida) y el capital macroeconómico; nivel internacional (fomento de las exportaciones y programa activo y preventivo ante prácticas de competencia desleal y de contrabando) con el capital comercial; nivel institucional, con los capitales institucional y gubernamental (gobierno con calidad: promoción y fomento de los servicios públicos y estado de derecho) y, por último, el sistema político-social (desarrollo social integral y estabilidad política), con el capital social.

El modelo de competitividad sistémica, a su vez, se basa en el nuevo enfoque ICOP, en que el objetivo no sólo es medir los índices de competitividad sino identificar los obstáculos y formular las políticas para la mejora y sustentabilidad de la competitividad: los índices de competitividad (IC); el análisis de los obstáculos para la competitividad de las empresas (ICO), y la identificación de las políticas públicas necesarias para superarlos (ICOP).

El enfoque ICOP va más allá al definir y analizar los obstáculos (ICO) y las políticas públicas (ICOP) para mejorar la competitividad, en una perspectiva de desarrollo e inserción activa en la globalización y la nueva era del conocimiento. Por ello es imprescindible abordar el reto de la competitividad en el marco de un modelo sistémico en seis niveles, que a su vez contienen diez capitales por desarrollar de manera simultánea (véanse los diagramas 8 y 9). Los capitales de la competitividad sistémica son:

*1)* El capital empresarial
*2)* El capital laboral
*3)* El capital organizacional
*4)* El capital logístico
*5)* El capital intelectual
*6)* El capital macroeconómico
*7)* El capital internacional
*8)* El capital institucional
*9)* El capital gubernamental
*10)* El capital social

*1) La competitividad microeconómica* o en escala empresarial es el punto de partida de la competitividad sistémica. Son las empresas que inicial y finalmente se tienen que enfrentar a la hipercompetencia global en los mercados internos. Esto requiere un nuevo modelo de gestión empresarial basado en empresas competitivas sustentables que sean inteligentes en la organización, flexibles en la producción y ágiles en la comercialización, atributos indispensables para encarar los tres impulsores de la nueva economía del siglo XXI: la era del conocimiento, el cambio continuo y la globalización de los mercados. En este marco, se requieren empresas flexibles con capacidad y velocidad de respuesta al cambio apoyadas en trabajadores del conocimiento multivalente o multihabilidades, que permitan formar el capital intelectual de aprendizaje e innovación continuos de la empresa. La competitividad microeconómica requiere así la formación de capitales: empresarial y laboral.

*2) La competitividad mesoeconómica* o en escala sectorial requiere un nuevo modelo industrial y productivo soportado por tres capitales fundamentales:

• El capital organizacional, que permite generar las economías de la aglomeración (a diferencia de las economías de escala en la era de la producción masiva) basadas en la articulación productiva entre empresas por medio de cadenas empresariales, entre empresas de diferentes sectores que forman los conglomerados productivos o *clusters*, y entre comunidades y ciudades que forman los polos regionales de desarrollo.

• El capital logístico, que hace posible el desarrollo de la competitividad mediante la integración de ejes de infraestructura integrales en sus tres dimensiones: transporte multimodal, telecomunicaciones y energía.

*La competitividad internacional no sólo implica acuerdos de libre comercio, sino programas preventivos ante prácticas de competencia desleal*

• El capital intelectual, que es el nuevo factor de competitividad en la era del conocimiento y que requiere ir más allá del concepto tradicional de desarrollo científico y tecnológico, para enfocarse en la capacidad creativa sistémica para promover la innovación en diversos campos por medio de un Sistema Nacional de Innovación apoyado en nuevos enfoques de educación (tanto formal como en la empresa) que privilegien el "aprender a aprender", el "aprender a emprender" y el "aprender haciendo" en los propios procesos del trabajo productivo.

*3) La competitividad macroeconómica* va más allá de la estabilización de precios y se manifiesta en dos vertientes fundamentales: la dinámica macroeconómica, esto es, las variables que determinan el crecimiento pleno y sostenido a mediano plazo, y la eficiencia macroeconómica, caracterizada por las variables determinantes en los costos-precios de las empresas.

• La dinámica macroeconómica o del crecimiento pleno y sostenido se puede representar en lo que se denomina diamante de las palancas del crecimiento: los índices de acumulación de capital (inversión/PIB) y de ahorro interno (que determinan la brecha ahorro-inversión y la necesidad de ahorro externo) y por otra parte el índice de innovación que determina el crecimiento de la productividad y el coeficiente o índice tributario, que es la capacidad de inversión pública (no inflacionaria) del gobierno para el desarrollo de los capitales logístico, organizacional e intelectual.

• La eficiencia macroeconómica es clave para la competitividad de las empresas (nivel microeconómico) y consta de cuatro variables fundamentales. El tipo de cambio real competitivo es sin duda alguna la variable individual más determinante de la competitividad macroeconómica y afecta a la economía en los precios relativos de los bienes comerciables y no comerciables; un tipo de cambio real apreciado o sobrevaluado y muy inestable es el obstáculo mayor para el desarrollo de la competitividad de cualquier modelo económico e industrial. Una economía innovadora que genera productividad creciente se puede enfrentar a la cancelación de su competitividad por la apreciación cambiaria y frenar el propio proceso de crecimiento y, en los casos de "enfermedad holandesa", como el de México y Venezuela en 2000-2001, puede no sólo destruir sino cancelar la capacidad competitiva. De aquí la necesidad de un tipo de cambio real competitivo, permanente, para poder planear la asignación de recursos en la economía y el desarrollo de un modelo industrial competitivo; esto implica en el nuevo marco de la globalización un régimen de tipo de cambio flexible pero administrado que garantice la competitividad del tipo de cambio real.

Por otra parte, se requieren sistemas financiero y fiscal competitivos que se traduzcan en disponibilidad de financiamiento, plazos y tasas de interés competitivos en el ámbito internacional, así como regímenes fiscales que den certidumbre y confianza a los inversionistas al tiempo que establece tasas impositivas similares a las de los socios comerciales y costos de transacción bajos en la operación fiscal. Finalmente, un crecimiento sostenido y estable de la demanda agregada es fundamental para mantener un uso aceptable de la capacidad de producción de las plantas productivas, pues los proceso de "pare y siga", en que crece 10% la demanda agregada y se reduce a 0%, obliga a las empresas a trabajar con niveles muy bajos de su capacidad y elevar sus costos de producción fijos unitarios, lo que las saca de la competencia internacional.

Así pues, la competitividad macroeconómica va más allá del tradicional y aún presente enfoque en México y América Latina de una macroeconomía de estabilización que descuida las otras variables estratégicas de competitividad macroeconómica, en especial el tipo de cambio real y la tasa de interés activa real.

*4) La competitividad internacional* o externa se refiere al modelo de apertura y la formación del capital comercial. Esto es, México tiene acuerdos de libre comercio con 31 países en tres continentes, pero concentra casi 90% de su comercio internacional en Estados Unidos, por lo que el potencial comercial generado por la política de acuerdo está "subutilizada" y requiere una estrategia de inserción y promoción más activas de las empresas mexicanas en estos países.

La competitividad internacional no sólo implica acuerdos de libre comercio, sino programas preventivos ante prácticas de competencia desleal, muy común en el mundo actual, y del contrabando, que es un fenómeno de *autodumping* que puede cancelar el crecimiento competitivo de la propia industria de México. Así, la competitividad internacional implica un modelo de apertura eficiente con un programa de defensa a la competencia desleal y formación de capital comercial.

*5) El capital institucional y gubernamental* se refiere al modelo de gestión gubernamental y el estado de derecho que son determinantes del entorno de la competitividad de las empresas. Un gobierno con calidad inteligente que provee los servicios públicos y el fomento económico y social mediante políticas públicas eficaces y eficientes en un modelo desburocratizado,

transparente y que opera con simplificación administrativa. Esto es lo que forma el capital gubernamental de una sociedad moderna.

El estado de derecho se sustenta en la formación y el desarrollo del capital institucional de una sociedad y se caracteriza por tres elementos fundamentales: reglas del juego claras (leyes y reglamentos), organizaciones transparentes (instituciones propiamente dichas) y un sistema de vigilancia que haga cumplir las reglas del juego con transparencia, eficacia y los mínimos costos de transacción.

Los países de América Latina, México incluido, carecen de una economía institucional de mercado fundamentada en un estado de derecho; ello frena la eficiencia y la competitividad de las empresas en los mercados bancario-financiero, laboral y de bienes y servicios, en donde no existe un nuevo marco legal a la altura de la nueva economía global. De aquí la importancia de desarrollar los capitales institucional y gubernamental para la competitividad de la economía y las empresas.

*6) El capital social: la confianza en el sistema político-social.* La formación del capital social implica el fortalecimiento de las condiciones que permitan la gobernabilidad y la cohesión de un país. En primer lugar, la eficacia de las instituciones políticas es condición *sine qua non* del desarrollo democrático, lo mismo que la eliminación de las condiciones que reproducen el círculo vicioso que une a la pobreza, la exclusión y la inestabilidad sociopolítica. Asimismo, cualquier política de competitividad sistémica y productividad tiene que ser de largo plazo y con una visión de futuro (Visión 2025) enmarcada en un plan estratégico de mediano plazo.

El capital social contribuye a abatir los costos de transacción y resolver problemas de acción colectiva, como la provisión de los bienes públicos, un problema de externalidades en el consumo o en la producción, un problema de decisión vecinal, bienes públicos, etcétera, en los que la cooperación de los individuos genera mayores niveles de bienestar social, ya que mejora el funcionamiento de los mercados, altera los términos de intercambio y aumenta las oportunidades para la especialización y por tanto la productividad.

En lo que toca a la producción, el capital social funge como un insumo que facilita la coordinación y la cooperación en el proceso productivo. Sin embargo, a diferencia del resto de los factores de la producción, presenta rendimientos crecientes a escala; es decir, no es consumido o agotado con el proceso productivo.

El capital social afecta de manera directa el desempeño de las instituciones y los gobiernos. Una sociedad organizada y participativa tiene la factibilidad de ejercer y presionar sobre sus demandas, de tal modo que problemas de índole social —pobreza, marginación, participación política, entre tantos otros dilemas de acción colectiva— no dependen únicamente del proceso económico sino de la interacción de las fuerzas económicas, políticas y sociales, que en gran medida son resultado de la responsabilidad de las instituciones estatales.

El modelo de competitividad sistémica para el desarrollo se diferencia de otros por las siguientes características:

*1)* Parte de la globalización como una realidad y no como una ideología (aunque hay ideólogos de la globalización; globalifóbicos y globalifílicos), pero reconoce que el mercado y la apertura por sí solos no conducen a un desarrollo con competitividad. Por ello plantea una nueva estrategia de inserción activa a la globalización basada en un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo que permita enfrentar el nuevo juego de la hipercompetencia global en el mercado nacional, de tal manera que la apertura ante la globalización se acompañe de una articulación productiva interna y de cohesión social.

*2)* Es un enfoque integral en los seis niveles del sistema económico, político y social.

*3)* Es un enfoque concreto en tanto que aterriza con la formación de los 10 capitales de la competitividad.

*4)* Es un enfoque con orientación de políticas públicas (*policy oriented*). El modelo se desarrolla con el enfoque ICOP: mide el índice de competitividad (IC); define y analiza los obstáculos a la competitividad (ICO) y define las políticas públicas (ICOP) para mejorar la competitividad.

*5)* Es un enfoque con visión-acción; visión de largo plazo, pues los problemas estructurales de competitividad requieren de un horizonte de 20 años (Visión 2025), pero exigen acción en el corto plazo y evaluación y seguimiento anual con base en una planeación adaptativa dados los nuevos entornos y los cambios discontinuos de una economía global y nacional todavía en transición.

*6)* El objetivo es el desarrollo, esto es, el crecimiento sustentable con empleo y equidad. Ello requiere cerrar la brecha de la competitividad y apoyarse en la nueva tecnología para potenciar el desarrollo humano.

Finalmente, plantea que el reto de la instrumentación requiere reformas y un cambio institucional que sólo pueden alcanzarse con consensos políticos; de aquí la necesidad de un proyecto de nación con visión de futuro.

## Bibliografía adicional


Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001. Lucha contra la pobreza*, Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, 2001.

CEPAL, *Balance de la década*, Naciones Unidas, Santiago, Chile, 2000.

Gereffi, Gary, "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chaihn", *Journal of International Economics*, núm. 48, 1999, pp. 37-70.

Hofman, André A., "Capital Stock in Latin America: A 1994 Update", *Cambridge Journal of Economics*, Chile, 1990.

Institute for Management Development, *Anuario de Competitividad Mundial 2001*, Suiza, 2001.

OCDE, *Industrial Competitiveness*, París, 1996, p. 73.

Persaud, Avinash, "La brecha del conocimiento", *Foreign Affairs en Español*, vol. 1, núm. 2, verano de 2001, pp. 167-181.

Porter, Michael, Jeffrey Sachs y Andrew Warner, *Informe Mundial de Competitividad 2000*, Oxford University Press, 2000.

Villarreal, René, y Rocío Ramos de Villarreal, *La apertura de México y la paradoja de la competitividad. El modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*, Editorial Océano (en prensa).