Universidad de la República
Facultad de Ciencias Sociales
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Documentos de trabajo

La competitividad internacional: Principales cuestiones conceptuales y metodológicas.

Daniel Chudnovsky, Fernando Porta

Documento No. 03/91
Diciembre, 1991

Competitividad internacional: principales cuestiones conceptuales y metodológicas.

Chudnovsky, Daniel*
Porta, Fernando*

Documento No. 3/91 Marzo 1991

(*) Investigadores del Centro de Investigación para la transformación (CENIT), Buenos Aires, Argentina.

Los autores agradecen la colaboración de Ernesto Stein en las tareas preparatorias de este documento.

El Departamento de Economía agradece al Instituto de Cooperación Iberoamericano (ICI) de la Agencia Española de Cooperación Internacional, el apoyo brindado para la realización y publicación de este trabajo.

LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL: PRINCIPALES CUESTIONES CONCEPTUALES Y METODOLOGICAS

INDICE

1. INTRODUCCION 1

2. LOS DATOS BASICOS 4

2.1. La participación en las exportaciones mundiales 4
2.2 Las exportaciones de las ET norteamericanas 6
2.3 Los déficits y superávits comerciales en manufacturas 8

3. LA DISCUSION CONCEPTUAL 10

3.1 Los diversos conceptos de CI 10
3.2 La competitividad a nivel microeconómico 12
3.3 De la competitividad micro a la competitividad macro 14
3.4 Ventajas comparativas y CI 16
3.5 La competitividad de la empresa transnacional 20

4. LOS INDICADORES DE CI 25

4.1 CI y participación en los mercados mundiales 25
4.2 Los saldos comerciales como indicador de CI 27
4.3 Otros indicadores de CI en el comercio internacional 28

5. LOS DISTINTOS ENFOQUES ACERCA DE LOS FACTORES EXPLICATIVOS DE LA CI 30

5.1 El enfoque tradicional basado en los costos laborales y el tipo de cambio 30
5.2 Relaciones perversas entre costos, precios y desempeño comercial 32
5.3 Tecnología y CI en el enfoque estructural 37
5.4 El enfoque estructural en el caso de Estados Unidos 41
5.5 Los aportes franceses al enfoque de la competitividad estructural 45

6. EL DEBATE SOBRE LA COMPETITIVIDAD EN AMERICA LATINA 54

6.1 Ajuste y especialización en los años 80 54

6.2 Competitividad espúrea y competitividad genuina 56
6.2.1 La noción de competitividad en CEPAL 57
6.2.2 La causalidad estructural de la competitividad 58

6.3 Competitividad industrial en Brasil: evidencias y

debate 60
6.3.1 El ajuste estructural 60
6.3.2 Intentos de conceptualización y medición 62

6.4 Elementos para una propuesta de trabajos empíricos 66
6.4.1 Alcance de la investigación 66
6.4.2 Guión de los informes sectoriales 68

ANEXO 74

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS 79

1. INTRODUCCION

La competitividad internacional (en adelante CI) es uno de los temas que ha adquirido mayor relevancia en el debate académico y en las prioridades de la política económica tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo, en especial en América Latina.

El lento crecimiento de la economía mundial y la exacerbación de la competencia que ha traído aparejada la revolución tecnológica y la desregulación de ciertos mercados, alterando posiciones establecidas y dando lugar a la entrada de nuevos actores, sumada a la pérdida de la hegemonía norteamericana y al ascenso de Japón y los países recientemente industrializados (NICs) asiáticos en el escenario internacional, son algunos de los principales factores que explican la importancia que ha adquirido la CI como preocupación empresaria y de los gobiernos, dando lugar a una creciente literatura académica.

Si bien la cuestión aparece como prioritaria en varios países industrializados, es probablemente en Estados Unidos donde el tema ha adquirido mayor envergadura.

El desempeño relativo de la economía norteamericana frente a otros países industrializados, en especial Japón, cuya manifestación más visible es el crecimiento espectacular del déficit comercial, ha puesto en el primer plano del debate una serie de problemas, fundamentalmente de largo plazo, que son poco discutidos en nuestro medio. La declinación de la competitividad de la industria norteamericana en relación a la de sus socios comerciales, la reducción de la brecha tecnológica que separaba al país líder de sus seguidores, la evolución de la productividad del trabajo, la escasa inversión productiva y el bajo coeficiente de ahorro, los problemas de organización de las fábricas y en las relaciones con los subcontratistas, la calidad y entrenamiento de la mano de obra y de los gerentes, son cuestiones crecientemente debatidas en Estados Unidos y otros países industrializados no sólo por los economistas sino por los propios empresarios, los sindicatos, el Congreso y el Poder Ejecutivo.

Aún cuando el debate abarca una gran variedad de temas que empezaron a salir a la luz con la crisis que en los años 1970 hace concluir el ciclo de crecimiento sostenido que tuvo la economía mundial, se puede afirmar que la CI de la industria norteamericana es el tema central y se ha transformado en el hilo conductor del conjunto de factores que aparecen en esta compleja discusión.

En este trabajo trataremos de arrojar luz sobre los problemas conceptuales y metodológicos que se plantean en la literatura que ha abordado el tema de la CI. Mientras que en un trabajo anterior hemos tratado de examinar la incidencia de los distintos factores

que se mencionan en la literatura respectiva para estudiar la situación competitiva de la industria y de las empresas transnacionales (ET) de Estados Unidos (Chudnovsky, 1989), en esta monografía nuestro propósito principal es hacer un survey de la abundante literatura académica disponible para clarificar una serie de cuestiones conceptuales y de enfoque que aparecen en la discusión.

Si bien la mayor parte de la discusión estará referida a los países industrializados, en la medida en que la literatura disponible se ha concentrado sobre ellos, se incluirán también algunas reflexiones sobre la proyección del tema en el caso de los países subdesarrollados.

A partir de la crisis de la deuda, muchos países subdesarrollados han generado significativos superávits en su comercio exterior, lo que aparentemente indicaría una mayor CI. Sin embargo, estos saldos se han originado fundamentalmente en la brutal contracción de importaciones como resultado de la caída en el nivel de actividad económica y la reducción en la inversión productiva. Si bien en muchos casos se registra un aumento en las exportaciones de manufacturas, son pocos los países en los que se haya producido simultáneamente crecimiento de las importaciones y en las inversiones productivas. En América Latina, los aumentos en las exportaciones son resultado de la caída del mercado interno, de los bajos salarios y de la continua devaluación de las monedas nacionales.

Considerando este contexto tan diferente al que atraviesan los países industrializados e incluso algunos países asiáticos en desarrollo, y dado que los aportes que se registran en la literatura son aún muy escasos y los estudios empíricos prácticamente inexistentes, se va a tratar de sugerir las cuestiones metodológicas y conceptuales que deberían ser tenidas en cuenta para la realización de estudios empíricos sobre CI en América Latina.

Luego de presentar en forma suscinta algunos de los datos básicos referidos a los indicadores más habituales de CI en países industrializados en la ***sección 2***, en la ***sección 3*** se va a tratar de clarificar los conceptos de CI, distinguiendo la CI microeconómica de la macroeconómica y el caso específico de la CI de las empresas transnacionales (ET).

En la ***sección 4*** se van a discutir los diversos problemas que plantean los indicadores que habitualmente se utilizan para medir la CI. Los diversos enfoques acerca de los factores explicativos de la CI van a ser examinados en la ***sección 5***. En ese sentido, se analiza el enfoque tradicional de precios, costos y tipos de cambio que se utiliza para abordar la CI así como las críticas que el mismo ha merecido, sobre todo a partir de los estudios de Kaldor.

Posteriormente, se estudian diversas aproximaciones que se inscriben dentro del enfoque de la competitividad estructural. Se considerarán por una parte varios trabajos que relevan la relación entre tecnología y CI, y por otra los aportes de la escuela estructural norteamericana y los estudios empíricos realizados en Francia. Finalmente, la ***sección 6*** va a estar referida al incipiente debate sobre el tema en América Latina y los problemas que se plantean al abordar estudios empíricos.

2. LOS DATOS BASICOS

La participación en las exportaciones mundiales de manufacturas y los saldos en el comercio exterior de productos manufacturados son los indicadores más habituales que generalmente se utilizan para medir la CI. Aunque los problemas que presentan dichos indicadores van a ser señalados en detalle en la sección 4, es conveniente tener presente los datos básicos al respecto.

2.1. La participación en las exportaciones mundiales

El peso relativo de los grandes países industrializados y de los NICs asiáticos en las exportaciones mundiales de manufacturas se puede observar en el *gráfico 1*. Llama la atención el crecimiento significativo de la participación japonesa, que se duplica entre 1967 y 1986, así como el ascenso espectacular de los NICs asiáticos (NPI d'Asie). El ascenso oriental ha tenido lugar a costa de la declinación de la participación norteamericana y británica (1LB en el gráfico). Otros países europeos registran importantes oscilaciones pero han conseguido mantener (Alemania Federal y Francia) o incluso ligeramente acrecentar su participación (Italia).

Estados Unidos, que era el primer exportador mundial de manufacturas, es desplazado de esa posición por la República Federal Alemana a principios de la década de 1970. Aunque en los primeros años de los 80 recuperan el liderazgo, desde 1983 Estados Unidos es superado nuevamente por Alemania Federal y Japón [1].

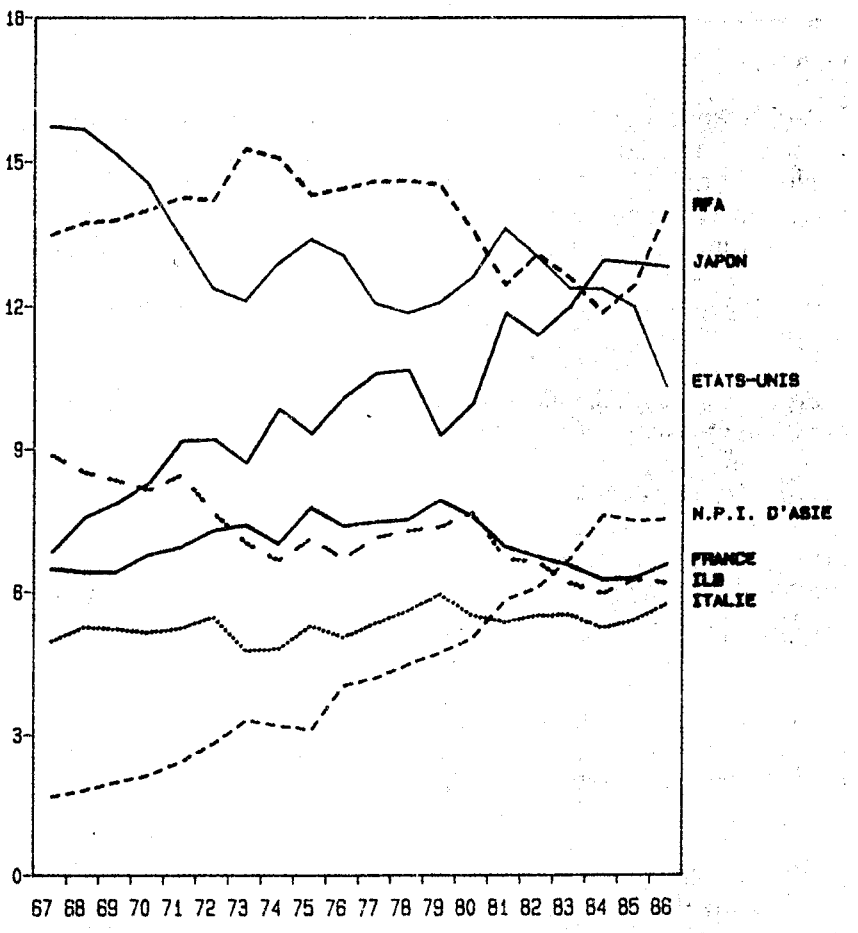
En el período que corresponde a la fuerte revaluación del dólar (1980-1985), la participación de Estados Unidos en las exportaciones manufactureras se estabiliza en aproximadamente el 14% (Lipsey y Kravis, 1986; U.S. Industrial Outlook, 1987). Este cambio en la anterior tendencia declinante no se debe al crecimiento de las exportaciones manufactureras de Estados Unidos, las que, por el contrario, permanecen estancadas en este período, sino al efecto mismo de la revaluación que sobrevalora la ponderación de las exportaciones norteamericanas respecto a las de Japón y los países europeos cuando éstas son medidas en

---

1. Según The Economist (25-4-89), en 1988 Alemania Federal generó 14%, Japón 12% y Estados Unidos 10% del total de las exportaciones mundiales de manufacturas.

Gráfico 1

PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MANUFACTURAS
(en porcentaje)



Fuente: CEPII, con base en CHELEM-Comercio Internacional

dólares [2].

En el *cuadro 1* se puede apreciar el menor crecimiento relativo del volumen exportado por Estados Unidos respecto a otros países y regiones. El crecimiento de las exportaciones mundiales ha prácticamente duplicado el correspondiente a Estados Unidos, mientras que Japón y los países en desarrollo evidencian un crecimiento de sus exportaciones manufactureras aún mayor.

Cuadro 1

VOLUMEN DE COMERCIO EN MANUFACTURAS
(Indices 1980 = 100)

	1970	1980	1981	1985	Tasa Cre. 1970-85 (%)
Estados Unidos	49	100	96	81	3,4
Japón	39	100	111	142	9,0
Europa	56	100	103	122	5,3
Países en des.	30	100	110	188	13,0
Mundo	51	100	104	130	6,4

Fuente: Dornbusch, Poterba y Summers, 1988

Esta situación se agrava en el período 1980-1985, con caídas en los volúmenes exportados por Estados Unidos y crecimientos importantes para el mundo y, en especial, para Japón.

2.2 Las exportaciones de las ET norteamericanas

Dada la importancia que tienen las ET en la economía norteamericana y el papel que ha jugado la inversión extranjera

---

2. A manera de ejemplo, entre 1981 y 1982 las exportaciones japonesas valuadas en yenes se incrementaron en un 2,9%, mientras que valuadas en dólares cayeron en 8,7%.

directa respecto a las exportaciones como forma de expansión internacional, resulta fundamental tomar en cuenta no sólo las exportaciones generadas en Estados Unidos sino también las generadas por las filiales de las ET norteamericanas que actúan en el exterior.

Al respecto, Lipsey y Kravis (1986) han estimado que, en contraste con la declinación de la participación de las exportaciones norteamericanas de manufacturas en el total mundial que se observa entre 1957 y 1977 (y una relativa constancia a partir de entonces), las exportaciones generadas por las ET norteamericanas han mantenido su participación en el total mundial desde 1966 hasta 1983. Como se puede observar en el *cuadro 2*, esta tendencia es el resultado de una participación ligeramente declinante de las exportaciones de las casas matrices y un crecimiento en el peso de las exportaciones generadas por las filiales (de propiedad mayoritaria de las casas matrices) entre 1957 y 1977. A pesar de la poderosa competencia de Japón y otros países y el advenimiento de ET de otros orígenes, se puede observar también un mantenimiento de dicha participación a partir de 1977.

Cuadro 2

EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS Y DE LAS ET NORTEAMERICANAS
(% de las exportaciones mundiales)

	1957a/	1966	1977	1982	1983
Estados Unidos	21,3	17,5b/	13,3	14,3	13,9
ET de Est. Unidos:					
- Matrices	n.d.	11,0	9,2	9,5	9,1
- MOFAS c/	5,8	8,2d/	9,7	9,7	10,0
- Matrices + MOFAS	n.d.	17,7	17,6	17,7	17,7

a/ No comparable a años anteriores.
b/ El dato comparable a 1957 seria 16,4.
c/ Exportaciones de las afiliadas extranjeras de propiedad mayoritaria (MOFAS), como porcentaje de las exportaciones de todos los paises excepto Estados Unidos.
d/ El dato comparable a 1957 seria 7,9.

Fuente: Lipsey y Kravis, 1986.

El diferente desempeño competitivo en el mercado mundial de la producción generada en Estados Unidos respecto a la generada en las filiales de las ET norteamericanas plantea un problema conceptual significativo acerca de cómo evaluar la CI de las ET, tema que se va a analizar más adelante. Por otra parte, en el caso norteamericano y con los datos expuestos, Lipsey y Kravis refutan los argumentos que atribuyen a la calidad del management y los activos tecnológicos la falta de competitividad de la industria norteamericana puesto que el desempeño exportador de las filiales (que se beneficia de dicho management y tecnología) ha sido satisfactorio.

2.3 Los déficits y superávits comerciales en manufacturas

El comercio exterior de mercancías de Estados Unidos, que históricamente había sido superavitario, pasa a ser deficitario a partir de la primera mitad de la década de 1970. En el período 1977-1982 el déficit se mantiene relativamente estable, en el orden de los US$ 35 a 40 mil millones, y comienza a crecer en forma espectacular a partir de 1983.

Hasta principios de los años 80 la mayor parte del déficit global se explicaba por el comercio de combustibles minerales, pero a partir de 1982 el déficit en manufacturas comienza a tener una importancia creciente.

Estados Unidos tenía una posición cambiante en cuanto al saldo de comercio de manufacturas en los años 70, registrando tanto déficits como superávits. En 1982 el comercio estaba prácticamente equilibrado, pero a partir de 1983, y en especial en 1984, se produce un crecimiento espectacular del déficit que pasa de US$ 30.000 millones en 1983 a US$ 138.000 millones en 1987. En ese año, el déficit con Japón era de US$ 71.000 millones, con los NICs asiáticos y con la Comunidad Económica Europea (CEE) de US$ 43.000 y 28.000 millones respectivamente.

Este crecimiento es el resultado de un desempeño muy pobre de las exportaciones (en 1985 eran inferiores a las de 1981), acompañado por un gran crecimiento de las importaciones en 1983 y 1984 (en este último año crecen un 36%). A pesar de la devaluación del dólar, en 1985 y 1986 las importaciones siguen creciendo más rápidamente que las exportaciones. Si bien esta tendencia se revierte en 1987, no alcanza para detener el crecimiento del déficit, que llega en este último año a los US$ 138.000 millones para descender apenas en 1988 (veáse Chudnovsky, 1989, para un examen detallado de la composición y distribución geográfica del déficit comercial de Estados Unidos).

En lo que respecta a Japón, el superávit comercial en manufacturas se ha elevado de US$ 95.000 a 172.000 millones entre

1980 y 1988. Sin embargo, con la revaluación del yen, el superávit japonés (medido en yenes) empieza a descender desde 1986 como resultado principalmente del aumento de las importaciones. El principal mercado de Japón, con el cual el superávit comercial es más significativo y fuente de todo tipo de disputas, es Estados Unidos.

El superávit alemán en manufacturas, si bien muy importante, es menor que el japonés. En 1988 alcanzó los US$ 112.000 millones (en tanto el de Japón fue de US$ 167.000 millones, según la misma fuente) mientras que el déficit en ese rubro en Estados Unidos era, según estimaciones de la OECD, de US$ 112.000 millones.

3. LA DISCUSION CONCEPTUAL

3.1 Los diversos conceptos de CI

La CI es un concepto muy utilizado en la discusión corriente para referirse al desempeño de una firma, una industria o un país en la economía internacional. Sin embargo, un concepto aparentemente tan obvio ha dado lugar a las más variadas definiciones, lo cual pone de relieve no sólo la falta de consenso acerca del concepto en la literatura económica sino también la ambigüedad y dificultades que el mismo encierra.

Es importante entonces mencionar algunas de las principales definiciones utilizadas en la literatura sobre el tema para luego tratar de examinar su significado.

En primer lugar, tenemos aquellas definiciones que se centran en la firma y que, a veces, extienden el concepto de CI de una firma a la de un país, por ejemplo:

- "La competitividad es la aptitud para vender aquello que es producido" (Mathis et al, 1988).

- "significa la capacidad de las empresas de un país dado de diseñar, desarrollar, producir y vender sus productos en competencia con las empresas basadas en otros países" (Alic, 1987, pag. 5).

- "la competitividad industrial es una medida de la capacidad inmediata y futura de los industriales de diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos en términos de precios y más allá de los precios se combinan para formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores: el juez final es entonces el mercado" (European Management Forum, 1980, citado por Chesnais, 1981, pag. 10).

- "la capacidad de una industria (o empresa) de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto período de tiempo" (Haguenauer, 1989, pag. 23).

- "una economía es competitiva en la producción de un determinado bien cuando puede por lo menos igualar los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo en cuanto a utilización de recursos y a calidad del bien" (Tavares de Araujo Jr. et al, 1989, pag. 1 y 2).

- "una firma (o una economía nacional) será competitiva si resulta victoriosa (o en una buena posición) en la confrontación con sus

competidores en el mercado (nacional o mundial)" (Michalet, 1981, pag. 1, subrayado en el original).

En segundo lugar, tenemos aquellas definiciones que se centran en la capacidad de una economía nacional en el comercio internacional, como el concepto de CI utilizado por Michalet o más claramente aún la siguiente definición de CI:

- "la capacidad de un país (o grupo de países) de enfrentar (to meet) la competencia a nivel mundial. Incluye tanto la capacidad de un país de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de las importaciones" (Chesnais, 1981, pag. 8).

Dentro del mismo enfoque, Mathis et al (1988) consideran que cuanto mayor es la capacidad de competencia de un país en su propio mercado o en mercados extranjeros, mayor es la capacidad de tal economía de crecer sin encontrar obstáculos en el déficit externo. "Se identifica a la competitividad con la capacidad de hacer retroceder los límites de la restricción externa..."(pag. 7).

Dentro de la misma línea argumental, y teniendo en cuenta las dificultades en precisar el contenido del concepto, algunos analistas definen la CI por su resultado, el que, como señala un estudio del CEPII, es básicamente la participación de las exportaciones de un país en el mercado mundial (Fouquin, 1986).

Finalmente, están las definiciones más complejas que plantean objetivos no sólo en términos de comercio internacional y de defensa del mercado nacional sino también de bienestar económico, es decir, de un aumento o deterioro del nivel de vida. Por ejemplo, CI sería:

- "la capacidad de un país de lograr objetivos fundamentales de la política económica, tales como el crecimiento en el ingreso y el empleo, sin incurrir en dificultades en la balanza de pagos" (Fagerberg, 1988, pag. 355).

- "el grado por el cual una nación puede, bajo condiciones de mercado libre y equitativo (*free and fair market conditions*) producir bienes y servicios que satisfagan los requerimientos de los mercados internacionales y, simultáneamente, mantener o expandir los ingresos reales de sus ciudadanos" (President's Commission on Industrial Competitiveness, 1985, pag. 6).

- "la capacidad de producir, distribuir y proveer el servicio de los bienes en la economía internacional en competencia con los bienes y servicios producidos en otros países y hacerlo de una forma que aumente el nivel de vida" (Scott, 1985, pag. 14 y 15).

- "el grado por el cual un país, en un mundo de mercados abiertos, produce bienes y servicios que satisfagan las exigencias del mercado y simultáneamente expande su PBI y su PBI per cápita al menos tan rápidamente como sus socios comerciales" (Jones y Teece, 1988, pag. 108).

- "la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico" (Fajnzylber, 1988, pag. 13).

De un primer cotejo de las definiciones expuestas resulta evidente que es necesario distinguir claramente entre la CI a nivel microeconómico de la CI macroeconómica y, dentro de esta última, el alcance varía sustancialmente según se tome un concepto más restringido relacionado fundamentalmente con el comercio internacional o uno más amplio que haga también referencia a la elevación del nivel de vida.

3.2 La competitividad a nivel microeconómico

A nivel microeconómico el concepto de competitividad no ofrece mayores dificultades. En primer lugar, el agente económico de que se trata es fácilmente identificable, una empresa productora de bienes o servicios. En segundo lugar, dicha empresa está dirigida por sus dueños o ejecutivos que fijan una estrategia de producción y comercialización y, eventualmente, de desarrollo tecnológico y toman decisiones para poner en práctica dicha estrategia. Finalmente, los resultados obtenidos se van a reflejar en las ventas logradas y, por ende, en la participación en el mercado respectivo. Aún cuando a veces una mayor participación en el mercado se logra a costa de los márgenes de ganancia, es lícito suponer, en el mediano plazo, una correlación positiva entre participación en el mercado y márgenes de ganancia.

Al referirnos a la competitividad de una firma, estamos básicamente tomando en cuenta mercados en donde los productores tienen capacidad de controlar el proceso de fijación de precios, a diferencia de los mercados de libre competencia, en los que aquéllos los establece el mercado. En mercados oligopólicos y/o donde la competencia se hace no sólo por precios sino por diferenciación de productos, las firmas pueden aumentar su participación en el mercado a través del lanzamiento de nuevos productos y la puesta en práctica de nuevos procesos de producción, además de las prácticas habituales de propaganda y publicidad.

La firma no sólo compite con el resto de las firmas que actúan en la rama respectiva sino también con los potenciales entrantes y con los productores de bienes sustitutos. La firma en cuestión

compite por ganancias extraordinarias que van a resultar del nivel de rivalidad con sus competidores actuales, de las diversas barreras a la entrada de nuevos competidores y del poder de negociación de la firma con sus proveedores y compradores (Porter, 1980).

Para poder lograr una mayor competitividad, la firma puede recurrir a diversos instrumentos como una mejor gestión financiera, disponer de activos tales como una mayor capacidad innovadora en materia de nuevos productos y procesos de producción, lograr un aumento de la productividad de la mano de obra y del capital mayor que el de sus competidores, reducir sus costos a través de una mayor integración vertical (reduciendo los costos de transacción) o, en otros casos, por medio de una descentralización de la producción en el país (subcontratación) o a través de inversiones o licencias en el exterior, etc.

En contraste con estos instrumentos genuinos de acrecentamiento de la competitividad, existen otros mecanismos que, a veces, no lo son. Estamos pensando en aquellos casos en que determinadas firmas se benefician de subsidios que pueden tomar la forma de menores precios para ciertos insumos, de desgravaciones impositivas para las inversiones en activo fijo, de tasas preferenciales de interés, etc. Dependiendo de cuánta incidencia tienen estos subsidios en el desempeño de una firma y si son permanentes o temporarios, se podría llegar a juzgar en qué medida la competitividad de una empresa se asienta sobre sus propios esfuerzos o es el resultado de una transferencia de recursos que puede aumentar sus ganancias sin mejorar su competitividad.

En principio, los mismos factores que ayudarían a explicar la competitividad de una firma en su propio mercado doméstico servirían para explicar la CI de la firma frente a las importaciones y/o con sus exportaciones en mercados externos.

Sin embargo, el tipo de cambio y la configuración de la política comercial (aranceles, restricciones para arancelarias, subsidios a la exportación), tanto en el mercado doméstico como en el de destino, hacen intervenir cuestiones macroeconómicas en la determinación de la CI. Al mismo tiempo, el camino que la firma utilice para su expansión internacional (las exportaciones, la inversión directa en el extranjero o la concesión de licencias de producción) también debe ser considerado a los efectos de evaluar su CI.

En la medida en que las principales firmas de una rama o sector industrial sean competitivas es de esperarse que dicho sector lo sea. Sin embargo, existen elementos peculiares al desempeño del sector que no sólo resultan de los factores que hacen a la competitividad de la firma ni de los aspectos macroeconómicos que veremos más abajo. Por ejemplo, las regulaciones estatales, la fijación de salarios, las facilidades para entrenamiento de

personal son peculiares de la industria y no de una firma en particular. Por otra parte existen aspectos de la organización industrial como la relación con los subcontratistas, las formas de competencia entre las firmas líderes y la disponibilidad de tecnologías genéricas que sólo pueden ser aprehendidas a nivel de la rama. Esta competitividad micro o a nivel de una industria es la que ha sido bien estudiada por la Office of Technology Assessment (OTA) del Congreso de Estados Unidos y la metodología utilizada explicada en Alic (1987).

3.3 De la competitividad micro a la competitividad macro

Cuando intentamos pasar del concepto microeconómico de "competitividad de la firma" al concepto de "competitividad internacional de economías nacionales", nos encontramos con una serie de dificultades. Mientras que en algunas de las definiciones mencionadas anteriormente, la competitividad de una economía nacional es sinómino de la competitividad de sus firmas o industrias (por ejemplo, Michalet o Araujo Jr.) para otros autores, "la analogía entre la competitividad de una firma en la economía doméstica y la competitividad de un país en la economía mundial, que a menudo es la base de la teorización popular, es realmente tenue" (Riedel, citado en Chesnais, 1986).

Un primer punto que debe ser aclarado es cuál es el sujeto cuando nos referimos a la CI de una economía nacional. No sólo se torna más complicada la identificación del agente económico involucrado, sino que, además, la definición de los criterios según los cuales se medirá dicha competitividad dejan de ser obvios.

Si se considera que una economía será más competitiva cuanto más competitivas sean las empresas que operan dentro de sus fronteras (dejando por ahora de lado la competitividad relacionada con las operaciones de las ET), la pregunta que debería contestarse es ¿en qué proporción las fuentes de su competitividad se encuentran dentro de las propias empresas y en qué proporción otros factores (macroeconómicos e institucionales) juegan para determinar el nivel competitivo de las firmas en cuestión?

Es evidente que parte de las ventajas competitivas de una firma en los mercados internacionales surgen de factores que le son propios y específicos, como pueden serlo la utilización de una tecnología más avanzada, un mejor aprovechamiento de las economías de escala, una mejor capacitación de la mano de obra u otros factores que reflejan un management más eficiente o una estrategia competitiva mas acertada por parte de los empresarios.

Sin embargo, la CI de las firmas se debe a algo más que a las mencionadas ventajas. Por una parte, el gobierno, a través de la política macroeconómica y de la política industrial o de comercio

exterior, puede jugar un rol fundamental en el fortalecimiento o debilitamiento de la CI de las firmas en cuestión. Por otra parte, hay otro elemento de suma importancia que incide sobre la competitividad de las empresas de una economía, cual es el comportamiento de la estructura productiva en la que éstas desarrollan sus actividades.

Chesnais destaca la importancia de este elemento clave, que denomina *competitividad estructural*: "La competitividad internacional de una economía nacional está construida sobre la competitividad de las firmas que operan dentro de, y exportan desde, su territorio, y es, en gran medida, una expresión de la voluntad de competir y del dinamismo de las firmas, de su capacidad de invertir y de innovar, tanto como consecuencia de su propia investigación y desarrollo (I y D) como de la apropiación exitosa de tecnologías foráneas; pero la competitividad de una economía nacional va más allá del simple resultado de la competitividad promedio de sus firmas; hay muchas maneras en que los atributos y la performance de una economía doméstica visualizada como una entidad con características propias, afectará, a su vez, la competitividad de las firmas" (1986, pag. 91).

Entre las características estructurales de una economía que afectan la competitividad de las empresas que operan dentro de ella se pueden destacar el tamaño del mercado doméstico, la forma en que se relacionan los distintos sectores productivos, el nivel de concentración en las distintas industrias, las relaciones que se establecen entre las diversas empresas más allá del mercado, la infraestructura científica y tecnológica, la tasa de ahorro y de inversión, el sistema de subsidios y transferencias de ingresos, el sistema de financiamiento, etc.

Convendría tal vez distinguir más claramente de lo que hace Chesnais entre aquellos factores ligados a la estructura productiva y tecnológica y algunas cuestiones más institucionales o que están "fuera de la estructura productiva", como la relación salarial y la fijación del tipo de cambio, el sistema financiero, las transferencias y subsidios, etc.

La propia política macroeconómica en la medida en que determina variables claves como el tipo de cambio, la política de ingresos y la estabilidad en los precios es un elemento clave del contexto en donde se desenvuelve la competitividad microeconómica. Estas características (en general estructurales pero también coyunturales) les generan a las empresas externalidades tanto positivas como negativas, que se traducen en ventajas o desventajas desde el punto de vista de su competitividad internacional.

De ahí que, cuando hablamos de competitividad internacional de una economía nacional, nos estamos refiriendo a un fenómeno que se manifiesta a través de la competitividad de las firmas, pero que

involucra también la acción voluntaria del gobierno para promover esa competitividad, que a su vez se construye sobre una determinada estructura de la economía que incluye tanto su configuración productiva como aspectos institucionales que van más allá de lo productivo.

En este caso, obviamente, no se puede hablar de un agente económico tan definido como en el caso de la competitividad de una firma. Sin embargo, utilizamos la figura de agente económico para resaltar el hecho de que la competitividad internacional es el resultado de decisiones voluntarias, de esfuerzos explícitos de las firmas (y otras instituciones como los sindicatos o el sistema científico-técnico) para aumentar la CI y del gobierno por promover la competitividad de la economía en su conjunto. Como lo expresa Michalet (1981), "...el concepto de competitividad expresa la idea de una orientación, un esfuerzo sostenido de todos los integrantes de la sociedad (incluídos los sindicatos), una determinación de capturar los mercados externos".

En la medida en que la competitividad macro aparece determinada por una serie de factores que van más allá de aquellos elementos que influyen directamente sobre la competitividad de sus principales firmas, resulta incorrecto referirse a la competitividad macro como una mera extensión de la competitividad micro. Al mismo tiempo, dicha confusión conceptual plantea serios problemas, tal como la transferencia de ganancias de la competitividad micro a ganancias macro. Este punto es enfatizado en aquellas definiciones que incluyen explícitamente el aumento en el nivel de ingresos reales de la población como un elemento clave de la competitividad.

3.4 Ventajas comparativas y CI

A menudo se utiliza en discusiones económicas el término CI como si fuera sinónimo del término "estructura de ventajas comparativas". De acuerdo con este criterio, determinar la competitividad de una economía equivale a establecer la competitividad relativa de los distintos sectores. Dentro de este esquema, una nación tiende a exportar aquellos bienes que mejor utilizan sus factores disponibles y a importar otros, o lo que es lo mismo, exportan aquellos bienes en los que gozan de ventajas comparativas.

El indicador que se utiliza para medir la competitividad relativa de los distintos sectores son las llamadas Ventajas Comparativas Reveladas (VCR). Este es un indicador que se construye para cada sector, relacionando la participación relativa del país en el mercado mundial de cada sector con su participación en el comercio mundial total. El valor de este indicador será mayor que uno para aquellos sectores más competitivos que el promedio, y

menor a uno para los menos competitivos.

De la utilización de este indicador se pueden extraer dos corolarios: en primer lugar, una economía que participa del comercio internacional tiene por definición sectores que son más competitivos y otros que lo son menos. En segundo lugar, deja de tener sentido hablar de la pérdida o del incremento de la competitividad de una economía en su conjunto. Lo que sí puede suceder es que se produzca un cambio en la estructura de ventajas comparativas tal que sectores que antes eran competitivos dejen de serlo.

Si la VCR se utiliza simplemente como un indicador de la especialización de una economía en el comercio internacional en un determinado momento no habría mayores inconvenientes en su utilización. Los problemas surgen de los fundamentos teóricos que generalmente se esgrimen para argumentar en favor de las llamadas ventajas comparativas que son esencialmente estáticas.

El término ventajas comparativas pertenece al campo de la teoría pura de comercio internacional. De acuerdo a las versiones modernas de estas teorías (Hecksher-Ohlin-Samuelson), los bienes fluyen de acuerdo a la abundancia relativa de los factores en los distintos países, especializándose cada país en producir y exportar aquellos bienes que utilizan sus factores relativamente más abundantes.

Esta teoría se construye sobre una serie de supuestos, entre los cuales se destacan la inmovilidad de los factores, la competencia perfecta en los mercados, y los costos constantes a escala. Si se cumplen estas condiciones, la forma en que un país participa del comercio internacional está determinada por la abundancia relativa de sus factores de producción, y el único elemento de política relevante es permitir la libertad del comercio para que el país se pueda beneficiar al máximo de su participación en el comercio internacional.

Fuera de asegurar la libertad de comercio, esta teoría no da lugar a ninguna acción conciente, ni a nivel del gobierno ni siquiera de las empresas, que producen bienes homogéneos y son tomadoras de precios, para acrecentar los beneficios que la nación puede obtener a través del comercio internacional, beneficios que surgen de las llamadas ventajas comparativas dinámicas.

El concepto de CI al que hemos hecho referencia más arriba pertenece esencialmente al campo de la economía industrial y de la economía de la empresa, y, como ya hemos señalado, tiene a la intencionalidad como elemento central, tanto a nivel empresario como a nivel gubernamental.

En el concepto de CI se enfatiza la idea de un esfuerzo que permita extraer los mayores beneficios posibles de la participación en el comercio internacional. Esto significa que tanto empresas

como paises intentan crear ventajas que, en contraste con el enfoque de la teoria tradicional, son esencialmente dinámicas.

La confusión en el empleo de los términos tiene su razón de ser en que, de alguna manera, el término competitividad internacional ha venido reemplazando al de ventajas comparativas en las discusiones económicas, pero no porque signifique lo mismo sino porque ha ido cambiando la percepción de las causas del flujo de bienes entre países y de las modalidades que este comercio adopta.

En palabras de Michalet, "...aparentemente no hay razón para la yuxtaposición de estos términos más que el cambio en el lenguaje contemporáneo que tiende a substituir uno por el otro. En realidad, este desarrollo de la terminología no es fortuito. Refleja un profundo y continuo cambio en el funcionamiento actual de la economía mundial".

Estos cambios en el funcionamiento de la economía mundial contienen aspectos tanto macro como microeconómicos. A nivel macroeconómico, Chesnais en su trabajo de 1981 analiza el contexto global en el cual se comienza a utilizar el concepto de competitividad internacional en referencia a las economías nacionales. La siguiente cita forma parte de la exposición de Chesnais en relación con ese contexto:

> "...el quiebre del ritmo previo de crecimiento de la demanda y la producción hacia fines de los años 1960, seguido por el colapso del sistema monetario internacional de Bretton Woods, y posteriormente por el primer shock petrolero de 1973-74, inflación, desempleo creciente, y las tasas más bajas de crecimiento del PBI. Estas son todas circunstancias que formaban parte del contexto en el cual los países se vieron forzados a concentrar su atención en como hacer que sus exportaciones (en mayor grado que durante los años 1960) fueran el motor de la deprimida actividad económica doméstica y, al mismo tiempo, en conseguir las divisas necesarias para pagar las importaciones que se habían encarecido".

Chesnais remarca asimismo el incremento de la importancia del comercio internacional como porcentaje de la producción en los países desarrollados, que pasa de menos de 13% en 1970 a aproximadamente el 20% en 1980.

También hay aspectos microeconómicos que influyen en la utilización del término competitividad internacional en reemplazo de las ventajas comparativas estáticas, y es la cada vez mayor y más reconocida oligopolización de los mercados mundiales, especialmente en el campo de las manufacturas.

La competencia perfecta en los mercados sobre el que se basa la teoría tradicional de comercio internacional no es coherente con el

actual funcionamiento de los mercados internacionales. Existen en numerosos sectores rendimientos crecientes a escala, y las empresas muchas veces siguen estrategias de crecimiento del market share en el mercado internacional para permitir una mayor escala de producción, con la cual tienen la posibilidad de abaratar los costos y recibir beneficios extraordinarios posibilitados por la imperfección de los mercados.

Es evidente que diferentes sectores de la economía tendrán mayor o menor potencialidad de obtener beneficios extraordinarios a largo plazo de acuerdo a la estructura que tengan sus mercados. Este elemento, y otros que mencionaremos más adelante, justifican lo que Michalet llama la elección de especialización de una economía, donde en lugar de permitir que la especialización sea determinada por la dotación relativa de los factores, ésta se determina de acuerdo a una elección de política económica.

Según Michalet, el paradigma tradicional de la teoría pura de comercio internacional debe ser abandonado. Dice este autor:

> "...mientras la especialización internacional de acuerdo a la visión tradicional debía ser resultado espontáneo del libre comercio sobre la base de costos relativos determinados por las disponibilidades de los factores, actualmente se le asigna un rol decisivo a la elección de especialización; mientras la especialización internacional debía desembocar en una situación de equilibrio óptimo con ajuste automático de los balances comerciales, las estrategias de especialización persiguen en realidad la creación de situaciones de ventaja absoluta a través de la cual un país determinado tendrá una posición dominante en el mercado mundial para un rango específico de productos. Podrá gozar entonces de rentas monopólicas" (pag. 7).

Esta ruptura con el enfoque tradicional, que centra la especialización en las ventajas comparativas esencialmente estáticas, ha dado lugar a nuevos aportes teóricos, sobre todo en la llamada teoría estratégica del comercio internacional (Krugman, 1986) y a reciente aportes que tratan de plantear la construcción de ventajas comparativas dinámicas en función de las oportunidades y posibilidades tecnológicas (Dosi, Tyson y Zysman, 1988).

3.5 La competitividad de la empresa transnacional

El caso de la competitividad internacional de una ET es particularmente interesante de ser analizado por dos razones fundamentales. En primer lugar, en la medida en que las filiales de una ET hacen uso de una serie de activos específicos a la corporación a la que pertenecen en un ámbito macroeconómico diferente al de su país de origen, permite distinguir mejor los

elementos microeconómicos de los macroeconómicos que influyen en el concepto de CI.

En segundo lugar, porque dada la presencia significativa de las ET en la producción y el comercio mundial, se hace cada vez más difícil referirse a la competitividad internacional de las economías nacionales. Como ya se indicó al referirnos al caso de Estados Unidos, existen diferencias notorias entre la CI de las ET norteamericanas y la de la economía norteamericana, lo cual plantea no sólo dificultades conceptuales sino importantes aspectos de política.

Para poder abordar la cuestión, los aportes de Dunning en su *teoría ecléctica* de la ET son particularmente valiosos. En uno de sus artículos más recientes (Dunning, 1988), el autor plantea que existen tres tipos de ventajas (de propiedad, de internalización y de localización) que ayudarían a explicar las razones de los movimientos de internacionalización de una empresa. Estas ventajas podrían ser así sintetizadas:

(i) para que las firmas extranjeras puedan competir con las empresas del país receptor produciendo en dicho país, es necesario que posean ciertas ventajas específicas o de propiedad que las empresas del país no poseen. Estas ventajas puedan surgir de la posesión de determinados activos que sólo la empresa en cuestión detente y/o de la captura de beneficios transaccionales que se pueden derivar de poseer una red de activos localizados en diversos países.

(ii) para que la empresa decida instalar una filial en el exterior en vez de vender su producto o concederle licencias a firmas de otros países, le debe resultar más conveniente internalizar dentro de la misma organización las ventajas que posee. Estas ventajas de internalización reflejan la eficiencia de las jerarquías dentro de la ET respecto a los mecanismos de mercado.

(iii) la producción en el extranjero tendrá lugar cuando la firma en cuestión perciba que sus beneficios se maximizan al combinar productos intermedios generados en el país de origen pero transferibles en el espacio con ciertos factores del país en el que invierte que no son móviles, tal como ventajas estáticas, ciertos productos intermedios o la política del país huesped.

Mientras que en el caso de la inversión extranjera directa (IED), la producción en el extranjero es el resultado de los tres tipos de ventajas señaladas más arriba, es decir, de propiedad, de internalización y de localización, cuando se utilizan las exportaciones sólo las dos primeras explican el camino seguido para servir un mercado externo. A su vez, cuando se utilizan contratos

de licencia o de management, sólo las ventajas de propiedad tienen peso (Dunning, 1981).

Las ventajas de propiedad e internalización surgen de una serie de elementos que ayudan, a su vez, a explicar la competitividad microeconómica o de una firma en el mercado nacional y/o internacional.

Las ventajas que una firma puede obtener de la posesión de una tecnologia superior, de la protección de sus patentes y marcas registradas, de un management más eficiente, del acceso privilegiado a ciertas materias primas, fuentes financieras o mercados determinados y de las economías de escala en la producción o comercialización, etc, son los activos intangibles especificos que le permiten mejorar su desempeño en el mercado y eventualmente obtener rentas monopólicas al ejercer un mayor poder de mercado. Dichas ventajas han sido extensamente estudiadas en los trabajos clásicos de organización industrial iniciados por Bain y retomados por Hymer en su teoria sobre la IED.

Las ventajas de internalización o, en otras palabras, las razones por las que una firma opta por producir dentro de sí en lugar de adquirir a terceros determinados insumos son complejas. Se basan en la evaluación sobre el riesgo y la incertidumbre, en la mejor utilización de economias de escala o de scope o en dificultades para poder formalizar los activos de la firma en forma contractual, etc.

Sin entrar en la discusión sobre si la internalización da lugar o no a la formación de rentas monopólicas como lo sostienen Dunning y Rugman (1985), resulta evidente que la conjunción de las ventajas de propiedad y de internalización constituye un poderoso factor explicativo de la CI de las firmas y refuerza los argumentos sugeridos más arriba acerca de la competitividad a nivel microeconómico.

Para poder analizar en qué medida las ventajas de propiedad e internalización se modifican de acuerdo al país en el que la firma actúa, vale la pena considerar los elementos que Dunning (1981) sugiere.

Las ventajas de propiedad se ven afectadas de acuerdo a la dotación de factores y el tamaño del mercado, la política del gobierno respecto a la protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual, a la competencia y a la inversión extranjera directa, etc.

Las ventajas de internalización van a depender de la existencia de una infraestructura industrial y educacional adecuada, de los mayores o menores costos de transacción y de la forma en que las politicas del gobierno incitan o desestimulan la internalización de ciertas transacciones, tal como los precios de transferencia, por

ejemplo. Esta enumeración pone de relieve el modo en que factores esencialmente microeconómicos se ven afectados por el contexto macro en que la firma actúa.

Sin embargo, es en la consideración de las ventajas o desventajas de localización donde lo macro aparece en forma más nitida, sobre todo al tomar en cuenta políticas gubernamentales como las barreras arancelarias o parancelarias, las disposiciones que regulan la IED, las normas impositivas, cambiarias y financieras, etc. Medidas cruciales como la imposición de tarifas o tipos de cambio subvaluados pueden excluir o hacer muy dificultoso el camino de la exportación y hacer rentable el establecimiento de una filial, a pesar de que ciertas ventajas de propiedad que la ET posea puedan verse diluidas por las razones mencionadas más arriba.

A su vez, ciertos elementos macro pueden acrecentar las ventajas derivadas de la propiedad o la internalización en localizaciones en el exterior. Entre otros, podrian mencionarse las ventajas impositivas, la disponibilidad de una buena infraestructura industrial (y por ende, buenos subcontratistas), mercados con alta tasa de crecimiento, la disponibilidad de ciertas materias primas o el acceso a financiamiento y, en paises muy desarrollados, el acceso a tecnologias o desarrollos tecnológicos locales.

Si los elementos mencionados acrecientan las ventajas microeconómicas que la propia filial tiene por pertenecer a la ET en cuestión, es indudable que la localización refuerza la competitividad de la firma o la hace más competitiva que si abasteciera el mercado en cuestión a través de exportaciones de su casa matriz.

Toda la discusión precedente está muy influida por los interrogantes sobre los que la teoría trata de arrojar luz, esto es, el por qué las firmas internacionalizan su producción en lugar de abastecer mercados externos a través de exportaciones o conceder licencias para la explotación de algunos de sus activos intangibles.

No obstante, cuando se trata de filiales bien implantadas en los países de destino que no sólo dominan la tecnología de fabricación y comercialización sino que disponen de equipos locales de I y D y de cuadros gerenciales con una relativa autonomia estratégica, las propias filiales pueden generar activos intangibles que se reflejan en su posición en el mercado doméstico y también en los flujos de exportación que generan. Si se dan estas circunstancias, atribuirle la competitividad a los activos intangibles que han sido transferidos desde la casa matriz y al entorno macroeconómico del país huésped no parece ser un argumento plausible.

Es más, las propias filiales, como ocurre con filiales norteamericanas operando desde hace largo tiempo en Europa, están

en cierta medida operando como firmas nacionales y generan activos sobre los que se asienta su competitividad microeconómica. Por ejemplo, la CI de las exportaciones de automóviles por parte de la Ford de Alemania no puede ser atribuida a los activos intangibles que le transfirió la Ford de Detroit. Es harto probable que dichos activos sean a esta altura relativamente poco significativos respecto a los activos intangibles que ha generado la propia filial y las ventajas de localización que surgen de estar en un entorno macroeconómico tan favorable como el que brinda Alemania Federal, con una excelente infraestructura industrial y educacional, una cultura productiva muy arraigada, estabilidad de precios, etc.

En otros casos es bien probable que los activos transferidos desde la casa matriz sean el elemento clave de la CI de la filial, tal como ocurre claramente con las filiales de IBM que operan en América Latina, donde no sólo la tecnología de producto y de proceso proviene de la casa matriz sino que todas las exportaciones son intrafirma dentro del esquema de especialización por filiales que tiene dicha firma. Sin embargo, en algunos casos dichas subsidiarias se benefician por ciertas ventajas del entorno macroeconómico en donde operan como los salarios bajos y se perjudican por la falta de una infraestructura industrial o la inestabilidad de precios y tipos de cambio, etc.

Por las razones expuestas, no parece a priori correcto atribuir la CI de las filiales básicamente al uso de los activos intangibles que detenta la casa matriz, como lo sostienen Lipsey y Kravis en el artículo mencionado más arriba, ni tampoco la posición opuesta de considerar la CI de las filiales como si fueran simplemente empresas nacionales. Para poder dirimir el peso relativo de los distintos factores micro y macroeconómicos explicativos de la CI de las filiales de ET hay que recurrir a los estudios de casos, los que no parecen ser demasiado abundantes.

Sin disponer de los resultados de dichos estudios, se podría suponer que cuanto mayor sea la autonomía de sus gerentes, cuanto mayores esfuerzos de I y D realiza y mayores exportaciones de bienes finales genera, es más probable que su CI dependa menos de los activos transferidos desde la casa matriz y se base en activos propios.

Por el contrario, cuando menor autonomía tenga la filial y sus exportaciones sean partes o componentes o productos que entran dentro de una red de comercialización integrada y controlada por la ET en su conjunto, menores serán los activos intangibles generados en la filial y las variables claves de su CI dependerán de la tecnología y acceso a mercados provisto por la matriz y el aprovechamiento del contexto macro del país receptor.

4. LOS INDICADORES DE CI

En las definiciones mencionadas en la sección anterior, que se concentran en el desempeño en el comercio internacional se consideran la participación en las exportaciones mundiales de manufacturas en general o de ciertos productos claves como los bienes de capital o los productos de alta tecnología (es decir, aquellos bienes que se producen en ramas donde los gastos de I y D en los países industrializados son superiores al promedio del sector manufacturero) como indicadores de la CI en el comercio internacional de una economía nacional. El saldo en el balance comercial de productos manufacturados en general o de algunas manufacturas claves en particular también se utiliza frecuentemente como indicador de CI.

En las definiciones que ponen de relieve que la CI no sólo se determina a través de una mejor posición en el comercio internacional de manufacturas sino que, simultáneamente, se debe dar una mejora en el nivel de vida de la población, obviamente se utilizan otros indicadores tal como la evolución de la productividad del trabajo y de los ingresos reales (Cohen y Zysman, 1987; Thurow, 1985).

La utilización de dichos indicadores no sólo plantea serios problemas de medición, como ocurre con los índices de productividad del trabajo o del conjunto de los factores, sino cuestiones más generales como la relación entre productividad y competitividad o de distribución de los ingresos generados por una mayor productividad.

En realidad, más allá de los problemas metodológicos que plantea cada indicador, lo más importante es el examen de los factores que están por detrás de dichos indicadores, lo cual nos lleva a analizar tanto el enfoque tradicional como el estructural de la CI, tema que abordaremos luego de discutir algunos de los problemas metodológicos que se han planteado alrededor de los indicadores más frecuentemente utilizados en la literatura.

4.1 CI y participación en los mercados mundiales

La enunciación del concepto de competitividad de acuerdo a este indicador es simple: un país (o una industria) será más competitivo cuanto mayor sea la cuota del mercado internacional que ha logrado capturar. Esto es una aplicación a nivel macro de la forma en que generalmente se mide la competitividad a nivel microeconómico.

Además de los problemas inherentes a la evolución de los tipos de cambio, que hacen por ejemplo que Estados Unidos haya mantenido su participación en las exportaciones mundiales en la primera mitad

de los años 1980 por la revaluación del dólar, en la literatura se han planteado otros problemas respecto a la utilización de este indicador. El mayor cuidado que se debe tener es en cuanto al nivel de agregación con que se mide la participación en los mercados mundiales. Según Chesnais, el concepto de CI es mucho más rico cuando se lo utiliza a nivel desagregado, por ejemplo, a nivel de productos o industrias monoproducto.

Esto es particularmente relevante en el caso de la competitividad de los países desarrollados, en los que el concepto pierde fuerza si se aplica a ramas industriales enteras, como por ejemplo la industria química, debido a la necesidad de los países de especializarse en bandas de productos cada vez más acotadas para sacar provecho de las economías de escala y especialización, posibilitadas por la creciente importancia del comercio intraindustrial.

Intentar medir la competitividad con un nivel de agregación mayor implicaría desconocer posibles decisiones concientes de parte de las firmas de especializarse en determinadas líneas de productos dentro de una industria, y dejar el mercado de otros productos en manos de otros competidores que pueden estar localizados en otros países.

Cuando pasamos a un nivel de agregación aún mayor, ya sea al nivel del conjunto de la economía nacional o del total del sector manufacturero, la participación de un país en las exportaciones mundiales, según Chesnais:

> "...sólo debe ser considerado como un indicador extremadamente grueso y general que a lo sumo establece que para un determinado país existe un problema general de competitividad, que luego debe ser analizado a otros niveles. De utilizar este indicador de cualquier otra manera se corre el riesgo de poner en segundo plano la cuestión vital de la participación de un país en la división internacional del trabajo, y de las condiciones en que esta participación ocurre en un momento determinado" (Chesnais, 1981, pag 24).

Además de estas observaciones muy pertinentes sobre los niveles de agregación con que se debe considerar el indicador de participación en el mercado, existen otros problemas de estimación que se revelan cuando se analiza la evolución de la CI de un país que lideró la industria mundial por un largo período, como es el caso de Estados Unidos. En un trabajo acerca de la competitividad del sector electrónico norteamericano, la OTA (1983) enumera una serie de razones por las cuales sostiene que la declinación de la participación en las exportaciones mundiales de Estados Unidos en las últimas décadas no tiene necesariamente que considerarse como una pérdida de competitividad de este país.

En primer lugar, se preguntan si una disminución pequeña en la

participación de un país en las exportaciones mundiales en un mundo en el que el comercio internacional se ha multiplicado por 16 entre 1960 y 1980 puede ser considerado como una declinación de su competitividad.

En segundo lugar, explican parte de la declinación de la participación en las exportaciones por una serie de factores que no necesariamente se deben interpretar como una pérdida de competitividad. Uno de estos factores es el progreso económico del resto de los países. Estos, que tras la posguerra comenzaron a crecer desde una base inferior a la de Estados Unidos, han venido creciendo más rápidamente, en ocasiones beneficios incluso por la utilización de tecnologías desarrolladas en Estados Unidos. Como resultado de este diferencial de crecimiento, Estados Unidos ha perdido participación en la producción mundial y también en las exportaciones, pero esto es consecuencia inevitable del crecimiento del resto de las economías.

En tercer lugar, un factor que puede ser importante en la determinación de la evolución de la participación en los mercados de exportación de un país industrializado es el desempeño económico que han tenido los países subdesarrollados con los cuales tiene lazos comerciales más fuertes. Es sabido que Estados Unidos provee buena parte de las manufacturas importadas por América Latina, las firmas europeas tienden a dominar el mercado africano, y las japonesas el mercado del Sudeste asiático. Aún si no se modificaran las eficiencias productivas, Estados Unidos estaría perdiendo participación en los mercados mundiales si el Sureste Asiático crece más rápidamente que Latinoamérica.

Finalmente, otro factor que no se puede desconocer es la importancia creciente de las inversiones extranjeras directas. En parte, estas inversiones son consecuencia de decisiones estratégicas de las firmas que transfieren producción local a otros países justamente para incrementar su competitividad. De esta manera, la producción en el exterior viene a reemplazar parte de las exportaciones que anteriormente se realizaban desde la matriz.

Todos estos elementos relativizan de alguna manera la utilización de la participación en el mercado como indicador de CI de una economía nacional tomada en su conjunto.

4.2 Los saldos comerciales como indicador de CI

En la medida en que varias definiciones de CI plantean que la misma resulta no sólo de la participación de las exportaciones en el mercado mundial sino de la capacidad de competir respecto a las importaciones en el propio mercado doméstico, el saldo positivo en la balanza de comercio de manufacturas se utiliza como indicador de CI. Obviamente no se toma como indicador todo el saldo comercial

como se plantearía en un entoque puramente neomercantilista puesto que se supone que el saldo en manufacturas se utiliza para compensar el déficit en energía, alimentos u otras materias primas como ocurre con países como Japón, Alemania Federal o Italia.

Mientras que los saldos positivos por el lado de las exportaciones plantean problemas similares a los discutidos más arriba respecto a la participación en las exportaciones mundiales como indicador de CI, en lo que respecta a las importaciones surgen cuestiones adicionales.

Por una parte, las importaciones suelen estar reguladas por tarifas y especialmente por barreras paraarancelarias (cuotas, restricciones voluntarias, compras del sector público en favor de firmas nacionales, etc) mientras que las exportaciones generalmente se encuentran favorecidas. Esta situación tiende a sobrevaluar los saldos comerciales sin que implique necesariamente una mayor CI de la industria o el país en cuestión. Por otra parte, mayores saldos comerciales pueden ser obtenidos a través de políticas de ajuste que al deflacionar la economía, reducen las importaciones y fuerzan a los productores locales a generar saldos exportables. Esta ha sido claramente la situación de América Latina en los años 1980 y sería incorrecto atribuir el aumento del balance comercial a una mayor CI de la región. Este aspecto crucial será analizado más adelante.

Aún suponiendo que las importaciones no estén restringidas por instrumentos de política comercial o se vean particularmente afectadas por la política macroeconómica, la utilización de los saldos comerciales en el sector manufacturero en su conjunto tampoco es un indicador demasiado útil salvo como una primera aproximación al problema.

Es muy importante analizar la composición de las exportaciones y las importaciones, para ver en qué medida reflejan la cambiante especialización industrial de un país hacia bienes con mayor o menor valor agregado y cuya demanda internacional crece más o menos que el promedio. La especialización generalmente se mide a través de un indicador de ventajas comparativas reveladas, aunque, por supuesto, dicho indicador es un resultado de políticas de especialización seguidas en los países de forma explícita o implícita.

1.3 Otros indicadores de CI en el comercio internacional

A los efectos de tener indicadores más adecuados sobre evolución de la CI, en trabajos recientes se han utilizado ciertos coeficientes que vale la pena tener en cuenta.

En el estudio de Mathis et al (1988), los indicadores utilizados para estimar la evolución comparada de la competitividad son:

- tasa de cobertura (en valor y volumen) definida como X/M;
- tasa de penetración (en valor y volumen) definida como M/D (siendo D la demanda interior); y
- tasa de participación en el mercado (en valor y volumen) definida como X/Dm (siendo Dm la demanda mundial).

Se utiliza también una versión de todos estos indicadores referida solamente a los intercambios entre los países industrializados, lo que se define respectivamente como tasas relativas. Se define, finalmente, la *tasa de cobertura estructural*, la que resulta del cociente entre la tasa de participación relativa y la tasa de penetración relativa.

En lo que respecta a los patrones y dinámica de especialización, en un estudio del CEPII (Lafay et al, 1989) se ha avanzado sobre el indicador tradicional de ventajas comparativas reveladas, como se verá en detalle en la sección 5.5.

5. LOS DISTINTOS ENFOQUES ACERCA DE LOS FACTORES EXPLICATIVOS DE LA CI

5.1 El enfoque tradicional basado en los costos laborales y el tipo de cambio

Este es el enfoque más tradicional utilizado para medir la CI. Fue predominante hasta principios de la década de 1970, pero luego empezó a perder importancia a raíz de la aparición de una serie de estudios empíricos que relativizaron su relevancia.

Cuando dentro de este enfoque se habla de CI, se está haciendo referencia a toda la economía de un país en forma agregada, o en representación de ésta al sector manufacturero en su conjunto, pero salvo excepciones no se suelen tomar medidas de competitividad para sectores considerados de manera más desagregada.

Si bien el concepto de CI que está detrás de este enfoque no aparece definido en forma explícita , se puede advertir que está bastante relacionado con el desempeño comercial de un país. Sin embargo, a pesar de que el concepto de CI está vinculado al desempeño en los mercados, los indicadores que se utilizan para medir la competitividad no son en sí mismos indicadores de dicho desepeño.

El enfoque en cuestión se basa en un modelo en el cual la evolución de la participación de un país en un mercado es función únicamente de los diferenciales entre la evolución de sus precios de exportación y la de los precios de sus competidores en ese mercado.

El supuesto necesario para la validez de este enfoque es que existe una alta elasticidad precio en los mercados internacionales de bienes transables. Si bien se reconoce la existencia de factores cualitativos o "más allá" de los precios que pueden influenciar la performance comercial de un país, como la capacidad de innovación tecnológica, el grado de especialización productiva, la calidad y las propiedades de los productos involucrados o el servicio de post venta, se trabaja sobre el supuesto de que estos factores cualitativos no se modifican rápidamente y, por lo tanto, se puede prescindir de ellos al explicar los cambios en el patrón de comercio internacional.

Por lo general, en los trabajos en cuestión se utiliza también alguna medida de competitividad en base a costos. Una medida de la evolución relativa de los costos puede complementar la información que brindan los indicadores basados en los precios de exportación, y en el caso de que la evolución de estos dos indicadores sea divergente, puede dar señales acerca de la posible evolución de los precios de exportación en el largo plazo.

La siguiente cita permite ilustrar acerca de la necesidad de indicadores basados en los costos y de la relación entre los costos y los precios tal como es visualizada por esta corriente:

> "Mientras que los valores unitarios de las exportaciones en un punto del tiempo pueden suministrar la información necesaria para que los adquirentes de los bienes del país hagan sus decisiones de compra, éstos pueden no ser un buen indicador de las tendencias comerciales de largo plazo cuando divergen demasiado de las tendencias de los costos domésticos. Puede ocurrir que las firmas estén preparadas en el corto plazo a reducir sus márgenes de ganancia en las exportaciones a los efectos de no reducir su participación en el mercado. Sin embargo, esta situación es improbable que persista puesto que si los márgenes se reducen por una largo tiempo, esto alteraria algunos de los determinantes de la competitividad estructural y conduciría a una eventual reasignación de recursos hacia el sector de bienes no comercializables" (Durand y Giorno, 1987).

En general, y por un problema de disponibilidad y comparabilidad de información estadistica, estos trabajos utilizan la variable costos laborales unitarios en representación de los costos totales. De esa forma, los precios de exportación se determinan en buena medida a través de los costos laborales unitarios, al menos en el largo plazo.

Los precios y los costos utilizados en la construcción de los indicadores deben convertirse a una unidad de referencia común. En general se los convierte a dólares, utilizando para ello mecanismos como el tipo de cambio efectivo real, o el que asegura la paridad del poder de compra (*purchasing power parity*), que corrigen los tipos de cambio del efecto distorsionador de los diferenciales de inflación entre paises.

Esto implica que la evolución relativa de los precios de exportación de los productos de un país expresados en dólares o, lo que es lo mismo para esta corriente, la CI de un país, depende al menos en el largo plazo de la evolución relativa de los costos laborales unitarios y de la evolución del tipo de cambio, o de la evolución de la relación e/w, donde e es el tipo de cambio y w el salario. Un crecimiento relativo del cociente e/w implica un aumento de competitividad, y viceversa. La forma especifica en que se mide la CI se examina en el Anexo.

De lo expuesto hasta ahora, se desprende que el que estamos analizando es un enfoque macroeconómico de la competitividad internacional, y por ello las recomendaciones de política a que da origen se relacionan con el posible control de algunas variables macro por parte de los gobiernos. Particularmente, este enfoque lleva a:

- otorgarle una gran importancia a las devaluaciones con el objeto de ganar competitividad; y
- orientar la política económica en función de reducir los costos laborales unitarios, actuando sobre los salarios, y en ocasiones también sobre la productividad laboral.

Si bien este tipo de recomendaciones de política pueden tener sentido en el corto plazo a los efectos de ganar CI, no permiten crear bases sólidas para sostener y acrecentar la CI en el mediano y largo plazo y menos aun para acrecentar el nivel de vida de la población como lo señalan los enfoques estructurales de la CI.

5.2 Relaciones perversas entre costos, precios y desempeño comercial

El enfoque basado en los precios, costos y tipo de cambio fue cuestionado por una serie de estudios empíricos, en especial algunos que intentaban explicar el pobre desempeño exportador de Gran Bretaña. Estos estudios verificaron la existencia de relaciones "perversas" entre la evolución del costo laboral, la de los precios de exportación, y el desempeño exportador medido a través de las participaciones en los mercados.

Uno de estos estudios es el realizado por Kaldor (1978). El *cuadro 3* reproduce las estimaciones sobre los cambios porcentuales en los costos laborales en términos relativos, en los precios relativos de exportación y en las participaciones en los mercados de manufacturas entre 1963 y 1975 para un conjunto de once países desarrollados.

De acuerdo con los supuestos enunciados, cabría esperar que las cifras correspondientes a las dos primeras columnas de este cuadro tuvieran el mismo signo (supuesto: el precio de exportación depende en el largo plazo de los costos laborales), y que la segunda y tercera columna presente para cada país signos opuestos (supuesto: desempeño comercial es función únicamente de los diferenciales de crecimiento de los precios).

Cuadro 3

RELACIONES DE LARGO PLAZO ENTRE COMPETITIVIDAD-COSTO Y EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
(1963 - 1975)

PAIS	Variaciones porcentuales en:		
	Costo laboral unitario	Precio de exportaciones	Particip. X mundiales
Reino Unido	-21,1	12,1	-37,9
Estados Unidos	43,7	14,1	17,8
Francia	- 8,6	+ 4,9	+17,8
Alemania Federal	+42,9	+10,1	+ 3,0
Italia	+24,1	- 9,3	+18,3
Paises Bajos	10,5	- 0,5	+19,0
Bélgica/Luxemburgo	+ 7,2	- 1,8	+ 1,7
Suecia	-10,4	+22,0	+ 8,8
Suiza	+33,3	+31,7	11,8
Canadá	-22,3	+13,3	+ 2,3
Japón	+27,1	+ 4,5	+72,0

Nota: Los precios de exportación resultan de las estimaciones oficiales de cambios en los valores unitarios de exportación de bienes manufacturados de cada país, medidos en dólares corrientes. Los costos laborales por unidad de producto y las estimaciones de participación relativa en las exportaciones mundiales fueron igualmente calculados en dólares corrientes. En cada columna se expresan los cambios porcentuales en la variable respectiva entre los años extremos del periodo.

Fuente: Kaldor (1978), op. cit.

Sin embargo, estas relaciones previstas se cumplen únicamente en 3 de los 11 casos considerados, Holanda, Suiza y Canadá. Estados Unidos y Reino Unido, con reducciones considerables en el costo laboral unitario relativo y en los precios relativos de exportación, han perdido una importante porción de mercado, mientras que Japón, con un incremento sustancial de sus costos laborales ha incrementado su participación en un 72%.

En el *cuadro 4* se presentan para un conjunto de seis países desarrollados, números índices que representan la evolución de el tipo de cambio y de los costos laborales entre 1956 y 1976, y se

compara esta evolución con la de la participación de cada país en las exportaciones manufactureras de los países desarrollados. Los resultados son consistentes con los del cuadro anterior, verificándose relaciones perversas en los casos de Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania y Japón.

Estas relaciones "perversas" están indicando que algunos de los supuestos sobre los que se basa este enfoque no se verifican en la realidad. Kaldor critica el enfoque de precios, costos y tipo de cambio en especial en lo referente a la relación tipo de cambio - competitividad, de la siguiente manera:

> "La razón de tal correlación negativa sólo puede hallarse en que la relación causal es completamente distinta: las variaciones en los tipos de cambio y en la "competitividad" como se la mide convencionalmente no eran las causas sino las consecuencias de tendencias dispares en las participaciones en los mercados de diferentes países industriales y que dichas tendencias deben explicarse por otros factores..." (Kaldor, 1978).

Chesnais tiene una posición muy terminante sobre los indicadores del enfoque de los costos, precios y tipo de cambio:

> "Cuando los hechos actúan en forma tan "perversa" como las relaciones que se establecen entre las participaciones de los países en el mercado mundial y los costos laborales domésticos, uno está forzado a concluir que una peligrosa brecha se ha establecido entre la realidad y la teoría. Este es obviamente el caso de la teoría que subyace detrás los indicadors de precios y costos como medidas de la competitividad internacional" (1981).

Es evidente que, en el mejor de los casos, las medidas de competitividad basadas en este enfoque deben ser utilizadas con mucha cautela y teniendo bien presente el concepto y los supuestos sobre los cuales se construyen los indicadores. Justamente, la insatisfacción con el enfoque tradicional ha dado lugar al surgimiento de los llamados enfoques estructurales de la CI.

Cuadro 4

TIPO DE CAMBIO, COSTOS LABORALES UNITARIOS Y PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
(Número índice y % - años seleccionados 1956/76)

País/variable	1956	1960	1965	1970	1975	1976
Reino Unido:						
- TC_1	100	106	105	89	68	59
- CL_2	100	110	109	101	101	94
- $\%X_3$	18,7	15,9	13,5	10,8	9,3	8,7
Estados Unidos:						
- TC	100	106	105	108	87	94
- CL	100	104	85	80	51	55
- %X	25,5	21,7	20,5	18,5	17,7	17,3
Alemania Federal:						
- TC	100	106	113	128	178	185
- CL	100	116	135	146	165	163
- %X	16,5	19,7	19,2	19,8	20,3	20,6
Japón:						
- TC	100	105	104	106	111	119
- CL	100	87	87	105	132	136
- %X	5,7	6,9	9,4	11,7	13,6	14,6
Francia:						
- TC	100	71	70	62	69	66
- CL	100	79	75	67	80	79
- %X	7,9	9,7	8,8	8,7	10,2	9,8
Italia:						
- TC	100	105	104	106	85	69
- CL	100	94	107	104	119	108
- %X	3,6	5,2	6,8	7,2	7,5	7,1

1 Tipo de Cambio: para cada país, el índice del tipo de cambio promedio fue dividido por un índice del tipo de cambio promedio de los otros cinco países ponderado por la participación relativa en las exportaciones manufactureras totales en 1970.

2 Costo Laboral Unitario: para cada país, el costo laboral unitario en dólares corrientes fue dividido por un promedio del costo laboral unitario de los otros cinco países ponderado por la participación relativa en las exportaciones manufactureras totales en 1970.

3 Participación en las exportaciones: participación relativa de cada país en las exportaciones manufactureras totales de los principales países industrializados, estimadas en dólares corrientes.

Fuente: Kaldor (1978), op. cit.

Antes de entrar a considerarlos es sin embargo importante rescatar del enfoque tradicional su énfasis en el tipo de cambio y los costos laborales, al menos en una primera aproximación al tema. De ignorarse esas variables, se puede caer en una sobrevaluación del tipo de cambio que obviamente dificulta una salida exportadora. Sin embargo, a diferencia del enfoque tradicional y de la ortodoxia en América Latina, el gran desafío conceptual y de política económica es cómo moverse de tipos de cambio y costos laborales unitarios (los llamados factores simples de la CI, como se los denomina en un documento de política industrial español) a los llamados factores complejos que, al incluir el progreso técnico, la calidad y la capacidad de entrega, permiten acrecentar el valor agregado haciendo posible mejorar los salarios y revaluar en alguna medida el tipo de cambio.

Así como es la propia OECD la que más utiliza el enfoque tradicional en los análisis macroeconómicos, es también dicha organización una de las que más ha aportado al enfoque estructural a partir de los estudios encarados en la División de Ciencia Tecnología e Industria y sintetizados en Chesnais (1981 y 1986).

Aunque ya hemos hecho referencia a varias de las contribuciones que han surgido de dichos esfuerzos es relevante tomar en cuenta otros aspectos del llamado enfoque estructural de la CI tal como se abordó en dichos estudios.

En primer lugar, al considerar como elementos centrales de la CI los factores que van más allá de los precios y costos laborales, como ser la calidad de los productos, sus prestaciones, el servicio de post venta, las garantías, la propaganda y publicidad, o sea, los aspectos de la diferenciación de productos que permiten a las firmas mejorar su desempeño en el mercado, el enfoque estructural rescata a nivel microeconómico la esencia de la competencia oligopólica en mercados de productos diferenciados y con una demanda bastante inelástica a los precios y elástica a los ingresos.

En segundo lugar, por las mismas razones por la que se considera que un enfoque que enfatiza los precios y costos laborales unitarios no da cuenta, o sólo da cuenta muy parcialmente de los factores explicativos de la CI, la evolución de la productividad del trabajo (medida en la forma convencional de producto por empleado o por hora trabajada) tampoco daría cuenta de la evolución de la CI.

Más allá de los problemas de medición de la productividad (sobre todo si se toma en cuenta la productividad total de los factores), y dado que una serie de aspectos de la competitividad se relacionan con la competencia por diferenciación de productos y, por ende, no se reflejan estrictamente en el valor producido, se puede argumentar que el aumento de la productividad es la condición necesaria pero no la suficiente para acrecentar la competitividad.

En ese sentido, es relevante explorar los elementos que permitirían un acrecentamiento de la competitividad que vayan más allá de los aumentos en la productividad. Queda claro no obstante que sin aumento en la productividad del trabajo no es posible acrecentar la competitividad.

En tanto la productividad a nivel macro puede incrementarse por desplazamientos intersectoriales de la mano de obra, por el cierre o reemplazo de establecimientos, por las variaciones en los términos del intercambio, etc. y a nivel micro puede aumentar simplemente por reducción del plantel de personal o por la mera incorporación de maquinaria y equipo más eficiente, parecería que los aumentos genuinos de productividad requieren cambios tecnológicos y organizativos en los establecimientos respectivos. Es justamente por esas razones que en el enfoque estructural se le da enorme importancia a la tecnología como elemento central explicativo de la evolución de la CI.

Antes de entrar a considerar el papel de la tecnología en la explicación de la CI, conviene mencionar que en los estudios encargados por la División de Ciencia, Tecnología e Industria de la OECD se le dió mucha importancia a los aspectos teóricos. En ese sentido, no sólo se avanzó en la crítica a la teoría pura del comercio internacional (aungue obviamente sin los beneficios de las contribuciones de la nueva teoría estratégica de Krugman y otros autores) sino que se trató además de explorar las relaciones entre CI e inversión internacional (Momigliano, 1981) y entre CI y estructura industrial (Dosi, 1981).

5.3 Tecnología y CI en el enfoque estructural

En contraste con los modelos neoclásicos, donde la tecnología aparece como un factor exógeno y donde las firmas o los países acomodan sus funciones de producción a los precios relativos del capital y el trabajo, las llamadas teorías evolutivas del cambio tecnológico, cuyos aportes han sido recientemente expuestos en Dosi et al (1988), no sólo consideran a la tecnología como un elemento esencialmente endógeno sino, además, crucial para la determinación de las ventajas comparativas dinámicas sobre las que el enfoque estructural centra la explicación de la CI.

Aunque está fuera de los alcances de este trabajo entrar a considerar los diversos aportes que se han hecho recientemente sobre el carácter de la innovación tecnológica y su papel en la determinación de la CI, es importante mencionar algunos de los aspectos claves del problema. En general, se considera que la tecnología es el conjunto de conocimientos que permiten la introducción de nuevos productos (tecnología de producto) o de nuevos procesos de producción, es decir formas nuevas de fabricar un producto existente (tecnología de procesos).

Los nuevos conocimientos que se adicionan al stock existente de conocimientos son el resultado de un proceso complejo como es el de la innovación tecnológica. La innovación tecnológica no es sólo la I y D (o sea, la investigación básica, que se realiza principalmente en las universidades, y la investigación aplicada, que se hace predominantemente en las firmas) sino que también comprende actividades como la tecnología de fabricación y de organización fabril, el diseño básico y de detalle de los productos, la tecnología del control de calidad y, en muchos casos, también el marketing.

Aún cuando las actividades formales de I y D son fundamentales en la generación de innovaciones y es por ello que las grandes corporaciones las internalizan y destinan recursos crecientes a estas actividades en algunas ramas denominadas intensivas en I y D como la electrónica,la industria aeroespacial, la química fina, etc, las innovaciones tecnológicas no sólo se generan en dichas actividades. Al mismo tiempo, el proceso de difusión de las innovaciones tecnológicas no sólo se explica por los precios de los factores como en los modelos neoclásicos sino también por los esfuerzos que los potenciales adquirentes de innovaciones realicen para poder competir en los mercados de los productos donde las mismas se incorporan.

En la medida en que la innovación tecnológica, sobre todo de las innovaciones menores o incrementales, deja de ser el resultado exclusivo de la I y D formal y entra a ser generada en el ámbito de la producción manufacturera tanto a nivel de usuarios como de fabricantes, el espectro innovativo se acrecienta y, al mismo tiempo, se complica el análisis de su gestación y difusión.

De esa forma, en vez de la tradicional desagregación entre bienes high tech (con alta intensidad en I y D) y el resto, se han propuesto clasificaciones que tratan de dar cuenta de esta compleja realidad. En ese sentido, la taxonomía de Pavitt (1984), que clasifica al sector manufacturero en cuatro grandes agrupamientos (intensivos en ciencia, intensivos en escala, de proveedores especializados y tradicionales) ciertamente ayuda a comprender mejor el fenómeno bajo análisis.

Además de señalar la incertidumbre que rodea la actividad innovativa, los aportes recientes han puesto de relieve otras características esenciales del proceso innovativo (Dosi, en Dosi et al, 1988). Este proceso se realiza en función de posibles oportunidades a ser explotadas, oportunidades que se generan crecientemente en los avances científicos, lo que hace que la innovación tecnológica sea cada vez más dependiente de la ciencia básica. Sin embargo, una serie de problemas en el ámbito de la producción o la comercialización son estímulos significativos a la actividad innovativa y dan lugar a también a conocimientos específicos o innovaciones menores.

La apropiabilidad del conocimiento tecnológico es un aspecto central de las teorías evolutivas. El flujo de innovaciones puede dar lugar a activos intangibles que las firmas van a tratar de mantener en su seno y explotar al vender el producto en el mercado. Son justamente estos activos los que ocupan un lugar central en las teorías oligopólicas y en el propio surgimiento y expansión de la ET.

En la medida en que las firmas innovadoras dependen de conocimientos generados en el sistema científico o en otras ramas industriales o incluso de la mera utilización de tecnologías provenientes de otras firmas, se plantean cuestiones de apropiabilidad que van desde los esfuerzos a nivel micro que la firma debe hacer para poder retener sus ventajas tecnológicas a las características específicas del sector y la forma de competencia que en el prevalece.

Ahora bien, en tanto los aportes recientes iluminan con bastante detalle y percepción las peculiaridades del cambio tecnológico en países industrializados esencialmente a nivel microeconómico o de la firma, el ámbito que va más allá de la firma ha sido relativamente poco explorado. Sin embargo, en contribuciones como la de Ergas (1984) o las de Pavitt y Patel (1988) se han tratado de poner en evidencia las razones por las que ciertos países innovan más que otros. Se mencionan al respecto un conjunto de factores tales como las características del mercado doméstico (tamaño, flexibilidad, compras públicas), las oportunidades tecnológicas (esfuerzos de I y D, movilidad laboral en personal calificado, relación con el sistema científico y técnico) y la estructura industrial (movilidad de firmas, grado de competencia, posibilidades de cooperación interfirma, etc). Un intento similar, aunque con datos más precarios, ha sido realizado por Lall (1989) para países de industrialización reciente.

Más específicamente, un artículo reciente (Fagerber, 1988) ha tratado de arrojar luz sobre el interrogante planteado por Kaldor acerca de los determinantes de la CI. En el modelo en cuestión se trata de explicar el crecimiento en la participación en los mercados a partir de tres variables fundamentales:

(i) la capacidad de competir en tecnología, medida a través de dos indicadores que se utilizan como proxies en la literatura: los gastos en I y D del sector civil como porcentaje del PBI y las solicitudes de patentes en el exterior ajustada por el tamaño y el grado de apertura de la economía.

(ii) la capacidad de competir en plazo de entrega, que el autor supone dependiente de tres factores: a) el crecimiento de la capacidad tecnológica, hecha posible por la difusión de la tecnología de los países que están en la frontera al resto del mundo; b) el crecimiento de la capacidad física de producción y c) la tasa de crecimiento de la demanda.

(iii) la competitividad precio, estimada a través de los costos relativos de la mano de obra.

A partir de estos factores, Fagerberg estima ecuaciones que permiten explicar la paradoja de Kaldor a la que se hizo mención más arriba. En el caso de Japón, el aumento en la participación en los mercados mundiales se explica principalmente por una mayor competitividad tecnológica, gran capacidad de imitar a los países que están en la frontera y un gran nivel de inversión productiva que facilitó la competencia por plazo de entrega.

En contraste, los resultados sugieren que la pérdida en la participación en las exportaciones de Estados Unidos y Reino Unido se deben al hecho de estar cerca o en la frontera tecnológica en varias áreas, pero sobre todo al bajo nivel de crecimiento de la inversión productiva como resultado de los escasos recursos destinados a ese rubro en el PBI. Para los tres países, las variaciones en los precios a través de los costos laborales unitarios han tenido un papel menor en la variación de los *market shares*.

La información disponible para Estados Unidos y Japón a partir de estudios norteamericanos (Thurow, 1985; Cohen y Zysman, 1987) indican que los hallazgos cuantitativos de Fagerberg van claramente en la misma dirección de varios trabajos realizados en Estados Unidos de acuerdo al enfoque estructural de la CI.

Resumiendo lo expuesto hasta ahora, se puede afirmar que ha habido avances considerables en la conceptualización del proceso de innovación tecnológica y su influencia sobre la competitividad de las firmas en los mercados nacionales y mundiales. Estos avances son mucho más tangibles en el ámbito micro que en los determinantes macroeconómicos, aunque también se han registrado aportes empíricos sustantivos.

En lo que respecta a países de industrialización reciente, la literatura disponible es mucho más escasa y ha sido recientemente analizada en el trabajo de Lall (1989), en el que se ponen de relieve los factores explicativos del esfuerzo tecnológico a nivel de la firma y a nivel del país sin tratar de relacionarlos directamente con el tema de la CI. Este tema aparece sin embargo planteado en un estudio de Pack y Westphal (1986) referido fundamentalmente a Corea del Sur, en el que al plantear la necesidad de una estrategia industrial selectiva en favor de las ramas que son capaces de ganar ventajas comparativas ponen al cambio tecnológico como aspecto central.

Más precisamente, Pack y Westphal discuten el concepto de dominio de la tecnología de producto y de proceso como aspecto crucial para ganar CI. Este dominio tecnológico consiste en la capacidad de asimilar y adaptar tecnologías provenientes del

exterior de forma de aumentar rápidamente la productividad del trabajo. No se trata de lograr innovaciones mayores sino de ir ganando experiencia y desarrollo de la capacidad productiva al adaptar y mejorar las tecnologías importadas tanto en materia de productos como de procesos de producción.

5.4 El enfoque estructural en el caso de Estados Unidos

Los trabajos de Thurow, de los economistas de la BRIE en Berkeley así como los de Scott y Lodge (1985), Reich (1987) y varios de sus colegas en Harvard han puesto de relieve diversos problemas tecnológicos y gerenciales que tiene la industria norteamericana y que le han restado capacidad competitiva frente a Japón.

Estos trabajos han sido examinados en detalle en Chudnovsky (1989). Es pertinente hacer una breve mención a los mismos y poner de relieve algunos de los problemas que surgen cuando el enfoque estructural sostiene que la CI se debe basar en un aumento en la productividad y los ingresos reales.

Los autores mencionados no sólo señalan el hecho de que Estados Unidos ha sido superado por Alemania y Japón en los recursos que asigna a la I y D de carácter civil y han cuestionado los beneficios que pueden derivarse de los gastos en I y D con fines militares. Al mismo tiempo, han señalado las debilidades que la industria norteamericana tiene en lo que habitualmente se denomina tecnología de procesos, es decir la capacidad de poner en práctica las innovaciones, produciéndolas y vendiéndolas en gran escala, a costos menores y calidades consistentes, justamente el área donde los fabricantes japoneses se han destacado.

Las debilidades en tecnologías de procesos se atribuyen a su vez en los problemas de formación que tienen los ejecutivos de las corporaciones norteamericanas (un management orientado al manejo financiero en vez de a la organización del proceso productivo), a la falta de calificaciones del personal operario y a problemas de organización industrial como, por ejemplo, la excesiva integración vertical de muchas corporaciones.

Estos problemas a nivel de la firma o de la industria que, por otra parte, han sido también señalados en los estudios de la OTA, son analizados en un contexto macroeconómico caracterizado por tres elementos claves. En primer lugar, la escasa proporción del PBI que Estados Unidos asigna a la inversión productiva, a pesar de un cierto aumento en años recientes. La tasa de inversión es una de las más bajas entre los países de la OECD y muy inferior a la de Japón (17,9% contra 27,8% en 1986).

En segundo lugar, la tasa de ahorro no es sólo baja sino que ha

venido declinando de un 7,7% en 1981 a un 3,9% en 1987 (tasa neta de ahorro de las familias como porcentaje del ingreso disponible). Esta tasa es la más baja de los paises industrializados e inferior a la tasa de inversión, lo cual ha provocado el endeudamiento externo para sostener la misma. Para muchos analistas, éste es el problema crucial de la economia norteamericana (veáse Dornbusch, Poterba y Summers, 1987).

Finalmente, la evolución de la productividad del trabajo es el indicador que refleja más cabalmente el pobre desempeño de la economía norteamericana. La productividad del trabajo había tenido una evolución declinante desde mediados de los años 1960 y en el período 1973-79 había crecido a sólo 0,61% para el conjunto de la economía. Luego de la recesión de 1982 la productividad del trabajo empieza a crecer nuevamente, lo que hace que en el período 1979-86 la tasa de crecimiento para el conjunto de la economía sea del 1,40% (Baily y Chakrabarti, 1988). A pesar de esta recuperación, la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo sigue siendo inferior a la de Japón y algunos países europeos. Por otra parte, en el caso del sector manufacturero la evolución de la productividad del trabajo en los años 1980 está muy influída por el aporte que a la misma ha realizado una industria clave, la de producción de computadoras.

Como se ha señalado en la sección 3, el concepto de competitividad que se utiliza en el Informe al Presidente de Estados Unidos así como en varios estudios sobre el tema no sólo se refiere al grado en que los bienes y servicios producidos por un país son competitivos respecto de los de otros países, sino que alude también a un movimiento de aumento de los ingresos reales (Cohen y Zysman, 1987; Scott y Lodge, 1985). De esa forma, una mayor competitividad no se logra simplemente devaluando la moneda de un país sino aumentando la productividad, mejorando la eficiencia e incorporando tecnología y dando lugar a un crecimiento de los ingresos de quienes producen esos bienes.

A los efectos de examinar el tema en el caso de Estados Unidos, vale la pena observar primero la evidencia disponible sobre la evolución de los salarios y las ganancias y luego analizar la relación entre variaciones en el tipo de cambio, competitividad y salarios reales, teniendo en cuenta la evolución reciente de la productividad.

Los salarios reales en el sector manufacturero, que habían tenido un crecimiento sostenido desde la posguerra, quedan estancados a partir de 1973, y comienzan a declinar levemente a partir de 1978 con una pérdida entre este año y 1987 de alrededor del 6% (OTA, 1988).

La compensación real por trabajador manufacturero -este indicador comprende a los trabajadores no asalariados y por cuenta propia, además de aquéllos que perciben sueldos y salarios-, ha

estado estancada en los últimos 10 años, en contraste con su evolución en Japón y en algunos países europeos, en donde se incrementó alrededor del 20% en el mismo período. Esta situación de estancamiento salarial en el sector manufacturero se verifica también en el resto de la economía, donde los sueldos y salarios han sufrido una caída del 3% en el período 1978-87 (OTA, 1988).

Por su parte, la tasa de retorno sobre el capital, que había tenido un comportamiento fluctuante pero de tendencia declinante entre 1965 y 1982 (Cohen y Zysman, 1987), comienza a recuperarse sensiblemente a partir de 1983, año en que se inicia un crecimiento sostenido que todavía continúa. La tasa de retorno pasa de un nivel apenas superior al 10% en 1982 a uno cercano al 20% en 1987 (UNCTAD, 1987; OECD, 1988).

Este crecimiento de la tasa de retorno sobre el capital a partir de 1983 es acompañado por una mayor participación de los beneficios en el valor agregado de la industria manufacturera, que también se incrementa en forma continua reflejando un incremento de los *mark-up* sobre costos - que pasan de un promedio del 11,9% en el período 1980-83 a un nivel del 14,2% promedio en los cuatro años siguientes - y el aumento de productividad (UNCTAD, 1987).

En resumen, los salarios reales han permanecido estancados en los años 1980 a pesar de las variaciones en el tipo de cambio y los aumentos que se registran en la productividad. Estos aumentos han facilitado un mejoramiento en las condiciones de rentabilidad de las empresas, aunque seguramente factores financieros e impositivos han jugado un cierto papel en la evolución de esta variable.

Si se toma el enfoque tradicional de competitividad es evidente que en estas condiciones la industria norteamericana ha mejorado su competitividad a partir de la devaluación del dólar. Dicha devaluación y la disminución de los costos laborales están haciendo más competitiva a la producción norteamericana y esto se refleja, en parte, en el boom exportador. Sin embargo, como lo hemos analizado en Chudnovsky (1989), el poder explicativo del tipo de cambio es bastante más limitado de lo que se supone en el enfoque tradicional.

En contraste, en el enfoque estructural de competitividad es fundamental el concepto de que los ingresos reales deben aumentar puesto que descarta el recurso de la devaluación como mecanismo macroeconómico que corrige el problema. Es justamente este aspecto crucial el que hace diverger a Thurow y los economistas de Berkeley de los enfoques convencionales como el de Lawrence (1984). En este sentido, es importante mencionar que en su libro titulado "¿Can America compete?" Lawrence llega a la conclusión no sólo que Estados Unidos no se está desindustrializando sino que entre 1973 y 1980 los productores estadounidenses ayudados por las variaciones en el tipo de cambio fueron capaces de competir exitosamente con

Japón y los países en desarrollo. A partir de esta concepción, se deduce que el principal problema de competitividad en los años 1980 es del tipo de cambio y que, por ende, con la devaluación del dólar se soluciona el problema de la competitividad.

Thurow ataca frontalmente esta posición de la siguiente forma:

> "Si la pregunta es simplemente ¿puede América competir en el mercado mundial?, la respuesta es, por supuesto, sí y la posición de la Brookings Institution es correcta. Bangladesh y otros países compiten exitosamente en los mercados mundiales con una balanza de pagos equilibrada. Pero compiten como países de bajos salarios con bajos niveles de vida. Si las tasas de crecimiento de la productividad son inferiores a las del resto del mundo, simplemente aceptan una baja gradual en el valor de sus monedas, en sus salarios relativos y sus niveles de vida relativos. Y esto es lo que Lawrence está argumentando cuando dice que Estados Unidos ha sido y puede ser competitivo. Estados Unidos puede ser competitivo y tener equilibrado su balance de pagos de acuerdo al estudio de la Brookings si el dólar se devalúa constantemente respecto a las monedas de otros países" (Thurow, 1985, pág. 96).

El argumento central de Thurow es que la menor capacidad competitiva de Estados Unidos es un resultado de muchos factores, pero que se refleja cabalmente en el lento crecimiento de la productividad del trabajo respecto a los países con los que compite. En la argumentación de Thurow, la relación entre devaluación, ingresos reales y evolución de la productividad debería ser clarificada, sobre todo a la luz del desempeño reciente de la economía norteamericana.

Para examinar el impacto de una devaluación sobre los ingresos reales se debería tomar en cuenta no sólo la evolución de la productividad sino también otros factores. Por ejemplo, el mayor precio de los productos manufacturados importados que implica una devaluación se puede ver compensado por menores precios en productos transables que al poder ser exportados más fácilmente podrían beneficiarse por economías de escala. Por otra parte, existen factores macroeconómicos que influyen sobre el nivel de inflación del conjunto de la economía y que obviamente afectan la evolución de los salarios reales.

En lo que hace a la devaluación del dólar desde 1985, la evidencia disponible muestra una ligera disminución en la compensación horaria real del sector manufacturero a partir de 1987. Sin embargo, los salarios reales están prácticamente estancados en los últimos diez años independientemente de las profundas variaciones en el tipo de cambio lo cual resta solidez al planteo de Thurow. Este estancamiento en los salarios es más dramático a partir de 1982 en que la productividad empieza a crecer

en el sector manufacturero, aunque, como ya se mencionó más arriba, en forma muy desigual. Este mayor aumento en la productividad se ha dado conjuntamente con una mejora en los beneficios, los que han recuperado parte de la pérdida que habían experimentado hasta la recesión de 1982-83.

Estos datos pondrían de relieve que el incremento en la productividad ha permitido aumentar los beneficios pero no los salarios reales, aún antes de la devaluación reciente. Si bien el planteo de Thurow apunta a cuestiones de largo plazo, la relación entre devaluación, nivel de salarios y evolución de la productividad no parece estar demasiado bien analizada, lo que resta fuerza a los argumentos mencionados.

5.5 Los aportes franceses al enfoque de la competitividad estructural

En contraste con el enfoque adoptado por los partidarios de la competitividad estructural en Estados Unidos, que han desarrollado una serie de hipótesis explicativas acerca de los cambios en la CI de ese país utilizando datos secundarios y sin preocuparse demasiado por la rigurosidad y coherencia de dichos datos, los estudios franceses que vamos a comentar se caracterizan por la evidencia empírica que presentan y la rigurosidad de las mediciones que ponen en evidencia.

Ambos estudios tienden a identificar la CI por sus resultados, en particular, por la capacidad de un país determinado, verificada a través de las transacciones comerciales, de mantener o incrementar cuotas de mercado. En segundo lugar, sin dejar de reconocer la importancia de los elementos vinculados al precio, especialmente el nivel de las paridades relativas, ponen igual énfasis en la consideración de elementos "estructurales" o "no precio" como factores determinantes del nivel de competitividad. Finalmente, comparten la intención de medir la competitividad a través de un conjunto amplio de indicadores o estimaciones econométricas, convencionales o recreados al efecto. Los análisis respectivos son de variaciones en el largo plazo y los diversos indicadores apuntan a aislar la ponderación de los distintos factores determinantes sugeridos en las hipótesis iniciales.

El enfoque predominante es, pues, complejo. Por una parte, la noción de competitividad utilizada sitúa los determinantes de la participación de mercado de cualquier país en factores diversos, referidos no sólo a la política comercial y cambiaria sino, fundamentalmente, a aspectos de la estructura productiva. Así, las estrategias productivas de especialización o diferenciación y las políticas tecnológicas adoptadas explicarían al menos tanto como las políticas macroeconómicas el desempeño internacional de una economía. Por otra, esta capacidad potencial lo sería sólo en tanto

quede consagrada a largo plazo por el mercado, de ahí el énfasis en los indicadores de desempeño exportador.

En el trabajo que realizaron Mathis et al (1988) dentro del IRES, la competitividad, como ya se citó más arriba, sería la aptitud para vender aquello que es producido. Esta definición tan general abarca tres características: (i) puede corresponder tanto a una firma, como a un sector de actividad, como a un país; (ii) en el caso de los dos últimos ámbitos, está estrechamente ligada a la restricción externa. Cuanto mayor es la capacidad de competencia de un país en su propio mercado o en mercados extranjeros, mayor es la capacidad de tal economía de crecer sin encontrar obstáculos en el déficit externo. "Se identifica a la competitividad con la capacidad de hacer retroceder los límites de la restricción externa..." (pag. 7); y (iii) no se considera, a priori, ninguna limitación en lo que hace a la naturaleza de los factores económicos que explicarían la performance económica de un país. En todo caso, en esta obra, no se analizan los sistemas sociales como determinantes de la competitividad.

En cuanto al análisis y la medición de los determinantes de la competitividad, se distinguen dos tipos de factores: (i) los que están en la órbita de la producción y afectan, por lo tanto, a los costos y a los precios. Incluyen tanto los costos salariales como los del consumo intermedio y la amortización de capital; y (ii) los que están "más allá" de los costos y provienen de características propias del producto, como la calidad, la adaptación a las necesidades, etc., o de ventajas de comercialización o de la estabilidad de relaciones entre el proveedor y el usuario.

El enfoque estructural de la competitividad está presente en la lógica expositiva de los resultados del desempeño industrial y externo de los países considerados (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido). Se parte de remarcar las diferencias en el nivel de crecimiento industrial en el período analizado, especialmente entre 1974 y 1986, y en las tasas de inversión reproductiva, así como en la evolución de la productividad industrial. En todos los casos se destaca un mejor desempeño japonés, la debilidad relativa de Europa y la declinación franca en Estados Unidos. Estos antecedentes son confrontados con la evolución de la tasa de cobertura (ver sección 4.3), que muestra resultados también dispares. Crece en valor y volúmen en Japón, disminuye en Estados Unidos y Reino Unido y presenta valores heterogéneos, a raíz de cambios en los terminos de intercambio, en el resto de Europa.

Si bien aparece un patrón de vinculación entre performance industrial y externa, éste no es unívoco. Una mayor cobertura en valor (definida como X/M), por ejemplo, puede alcanzarse por una caída en la producción interna. Se construye, entonces, un indicador sintético de ambas dimensiones, la tasa de cobertura estructural (que, como indicáramos más arriba, resulta del cociente

entre X/Dm, siendo Dm la demanda mundial, y M/D, siendo D la demanda interna), que elimina los efectos de una diferencia entre países en el nivel de demanda agregada y opera especialmente sobre los volúmenes. El análisis de este indicador realza el desempeño de Japón y, en menor medida, el de Italia y Francia. Confirma la declinación relativa británica y norteamericana y refleja una caída en la posición de Alemania, como resultado de un menor nivel de crecimiento en el período en relación a los otros países.

El análisis se completa con la consideración del patrón de especialización de cada país en el comercio internacional, el que, a lo largo del período, ha variado significativamente, en contraste con una estabilidad relativa de la estructura de producción doméstica. Pero, al mismo tiempo, aparece un cierto redespliegue del capital hacia los sectores con mejor desempeño externo, especialmente en Estados Unidos y Japón. Estas consideraciones dan paso al análisis de los factores determinantes de la competitividad.

En este caso, una primera comparación que se establece es sobre la evolución de la tasa de cambio real, que resulta un indicador aproximado de la competitividad costo de cada uno de los países. Sin embargo, este indicador no da una medida del ***nivel*** sino de la ***evolución*** comparada de los costos a lo largo de un período y, por otra parte, su variación está particularmente afectada por la inestabilidad financiera del período bajo análisis. Sus movimientos no reproducen estricta ni necesariamente modificaciones en los costos de producción, aunque sí impactan las condiciones de formación de los precios en el corto plazo. Al efecto de comparar niveles de costo, el estudio compila para cada uno de los países el costo salarial unitario (masa salarial + cargas sociales / valor de producción, expresado en una unidad de cuenta internacional), y el costo total unitario, que incluye también el consumo intermedio y la amortización de capital.

La comparación de costos salariales muestra una mayor dispersión entre países que los costos totales. A su vez, si el costo salarial es analizado en sus componentes remuneración y productividad media también refleja un patrón de comportamiento diverso en cada uno de los países considerados. Aparece así un potencial factor discriminador de ventajas comparativas que deberían expresarse en el desempeño externo verificado. Siguiendo esta hipótesis, el estudio compara la evolución de los costos totales unitarios con la tasa de cobertura relativa (X/M en valor y en volúmen) a lo largo del período, lo que permite establecer una primera aproximación a los determinantes de la posición competitiva de cada uno de los países. Cuando el sentido o la intensidad de las variaciones en la cobertura relativa no encuentran plena explicación en las ventajas (o desventajas) relativas de costo, habría un impacto (estimado residualmente e inferido cualitativamente) de las ventajas o desventajas "no costo".

Este análisis entrega la siguiente tipología según el predominio de uno u otro factor (pag. 94):

Francia: desventajas "no costo".
Alemania: ventajas "no costo" y desventajas de costo.
Italia: ventajas de costo (especialmente salariales).
Reino Unido: desventajas de costo y "no costo".
Estados Unidos: ventajas de costo (luego reducidas) y ventajas no costo declinantes.
Japón: ventajas costo y "no costo".

Por lo tanto, la tasa de cobertura resultaría una función de las ventajas de costo y de las ventajas "no costo". Hasta aquí, sin embargo, no está precisada la especificidad de tal relación ni determinados los parámetros de influencia de cada una. Su determinación es importante porque, entre otros elementos, permitiría una mejor evaluación a priori de los efectos potenciales de un variación de la paridad relativa. Esto lleva en la investigación comentada a un análisis de la especialización relativa de cada uno de los países en el comercio internacional según ramas industriales (tasa de cobertura comparativa). Al confrontar este indicador de desempeño y especialización con el indicador de ventajas comparativas de costo (costos unitarios totales por rama), puede determinarse en qué ramas la especialización (o la desespecialización) no responde estrictamente a la lógica de los costos. Se infiere, nuevamente, que en estos casos las ventajas (o desventajas) "no costo" son determinantes.

Del análisis empírico realizado se concluye que "...excepto en un número limitado aunque importante de casos, los costos comparativos no son un factor explicativo del desigual desempeño de las ramas industriales en materia de intercambios internacionales, es decir, de la especialización de cada país" (pag. 121). Las ventajas de costo parecen importantes al considerar la especialización japonesa, reforzadas por ventajas "no costo", y también la británica, si bien en este caso está centrada en agroalimentos y textiles. En cambio, las ventajas "no costo", que incluyen la acción de políticas industriales específicas, parecen ser el factor determinante del desempeño y la especialización de Estados Unidos, Alemania y Francia.

Habiendo determinado la existencia y la posibilidad de estimación de niveles de competitividad basada en los costos y en factores "más allá" de los costos, el estudio avanza en la identificación empírica de los factores determinantes de ambos "tipos" de competitividad. En el caso de los factores de costo y de precio se apoya en un enfoque macroeconómico. El análisis toma en cuenta la evolución comparada a nivel de cada país de las productividades y las tasas de remuneración factoriales. Los indicadores utilizados son los usuales: productividad agregada y productividad horaria en el caso del trabajo, distinguiendo en el análisis los efectos por ajustes en el empleo y en la producción. En

el caso de la productividad del capital, el estudio evade la fuerte controversia teórica y adopta una medida "aparente" que relaciona el valor agregado industrial con el stock de capital, incorporando correcciones por el uso de la capacidad instalada. Estima igualmente una medida de la productividad total aparente de los factores como una media ponderada de ambas productividades factoriales.

En cuanto a la comparación del nivel de remuneraciones factoriales, se utiliza la tasa de salarios reales y una mediada de rentabilidad bruta del capital, definida como la relación entre el beneficio bruto y el stock de capital a precio de renovación. Finalmente, se introduce la distinción entre competitividad costo, múltiplemente determinada por la evolución de los elementos citados, y la competitividad precio (para la exportación), que resulta de considerar ademas el comportamiento de los exportadores. En particular, habida cuenta de las fuertes oscilaciones en los tipos de cambio, la estrategia de fijación del márgen por los exportadores resulta crucial. En este punto, según las estimaciones, destaca el caso de Italia que defendió su competitividad precio reduciendo el márgen de ganancia en las exportaciones.

Como se vió, en tanto los determinantes de las ventajas de costo son mensurables, no sucede lo mismo con los parámetros de la competitividad basada en factores "no costo". El estudio avanza en la identificación de indicadores indirectos de este tipo de ventajas. En este punto aparece una clara similitud en la conceptualización de los factores "no costo" con la de los factores "estructurales" presentada en el estudio del CEPII (Fouquin 1986), que los vincula a una hipótesis de competencia y sustitución imperfectas, con diferenciación de productos y poder monopólico. En este caso, los investigadores del IRES proponen estimar el nivel de competitividad "no costo" a través de las elasticidades-precio del volumen de comercio exterior, o bien de las exportaciones en relación a los costos unitarios. "La elasticidad-precio... constituye una primer medida posible del grado de sustitución y, por lo tanto, del nivel de ventajas 'no costo' (o más exactamente, de su inversa)" (pag.187).

Cuanto menos sustituible sea un producto en un mercado determinado, en mayor medida están rigiendo sus atributos de diferenciación, calidad, nivel de prestaciones, redes de comercialización, etc., y puede ejercerse el poder de monopolio del productor en cuestión; es decir, en mayor medida se despliegan las ventajas "no costo". El análisis empírico muestra nuevamente diferencias sustanciales entre los seis países. Por una parte, el nivel de las ventajas "no costo", en una media agregada para todas las industrias, es sustancialmente mas alto para Estados Unidos y Alemania, claros exponentes de la franja de exportadores maduros y *price makers* en los mercados internacionales. En cambio, si se

atiende a la evolución en el tiempo, son Italia y Japón los que presentan mayor incorporación de este tipo de ventajas a su capacidad competitiva.

El estudio realizado en el CEPII por Lafay y Herzog (1989), si bien de un caracter fundamentalmente empírico, reconoce ligazones teóricas con los avances de la llamada "nueva" teoría del comercio internacional. Sostiene la validez del principio clásico de las ventajas comparativas, en el que se fundamenta la especialización internacional, pero propone una visión dinámica de las mismas. Su desarrollo dependería del aprovechamiento a nivel microeconómico de dos tipos de innovaciones: las que generan una baja relativa de costos por cambios en los procesos de producción y las que generan rentas monopólicas por la creación de nuevos productos. En este proceso, la lógica de las empresas y la lógica del pais (en tanto categorias analiticas) se reencontrarian. "A través de la innovación, las empresas crean sin cesar nuevas fuentes de especialización, y las naciones que generan o atraen tales empresas pueden incorporar todas las ventajas adquiridas anteriormente por los antiguos paises industriales" (pag. 73).

Un primer examen agregado de la especialización por paises o zonas, considerando los cambios en la estructura geográfica y sectorial de la producción entre 1967 y 1986, respalda una hipótesis sobre las posibles fuentes de especialización en cada sector (filières): la dotación de recursos naturales en la energia, los agroalimentos y los metales no ferrosos; politicas de sustitución de importaciones en la siderurgia; el bajo costo de la mano de obra en textiles y madera y papel. En otros cinco grandes sectores (mecánica, vehículos, eléctricos, electrónica y química) "...la especialización internacional resulta principalmente de la creación microeconómica de ventajas comparativas" (pag. 77). Son precisamente estos sectores los que muestran mayor dinamismo en el comercio internacional y los mayores cambios en los flujos entre paises.

Establecida en forma de hipótesis la relación entre dinamismo innovador de las empresas de un pais dado, el "ambiente" macro, industrial e institucional que favoreceria el despliegue de tales capacidades a nivel micro, y el desempeño del país en los mercados internacionales (especialización), el estudio se centra en las tendencias a la especialización por zonas y paises. A este efecto, construye un conjunto de indicadores a nivel sectorial y nacional, los que en general están basados en el nivel absoluto y relativo de los saldos comerciales y su dinámica. Los cambios en las ventajas comparativas y, por ende, en la capacidad competitiva de los distintos paises, es inferido a partir del análisis cualitativo de este conjunto de indicadores.

Un primer indicador a nivel de pais o zona es el llamado *"de adaptación a la demanda mundial"*, que relaciona la ponderación

relativa del saldo comercial sectorial (respecto del total del comercio exterior de manufacturas del país) con la tasa de crecimiento de la demanda mundial agregada por sector. El indicador resulta más elevado cuanto más especializado esté el país en productos de fuerte crecimiento. Según este indicador, la posición norteamericana permanece sólida, aunque el mayor crecimiento es registrado por Japón. La especialización en textiles (crecimiento mundial lento) penaliza relativamente a Italia y los NIC's asiáticos, si bien estos últimos reflejan una fuerte alza en la década de 1980 como resultado de su especialización en electrónica.

Es semejante la posición relativa y la eveolución comparada de los países según un segundo indicador que mide *"la contribución relativa de los productos de alta tecnología"*. En este caso, se mide la evolución del saldo externo en este tipo de bienes en relación con el saldo manufacturero total.

Estos dos indicadores agregados, que señalan la posición por país en relación a la estructura y dinámica de la demanda mundial en el período analizado, son completados con indicadores a nivel de rama o sector (*filière*) que intentan medir la capacidad competitiva de los países en cada mercado, por una parte, y la dinámica de la especialización relativa (el cambio en las ventajas comparativas de los países), por la otra. En el primer caso, el indicador elegido es el de *"posición de mercado"*, que relaciona anualmente para cada país el saldo externo en un agregado dado de productos con el comercio mundial total del mismo agregado.

A diferencia de la medida de *"market share"*, el indicador de posición de mercado no toma en cuenta sólo las exportaciones sino el saldo neto de comercio exterior de la rama en cuestión. Según las estimaciones del estudio del CEPII, en los últimos veinte años tres grandes agregados de productos pasan a ser dominados por la industria japonesa: vehículos, productos electrónicos y material eléctrico. La rama textil y confecciones es dominada por los NICs asiáticos al igual que la de productos de madera y papel, si bien en ésta el crecimiento de la participación europea (impulsada por el desempeño respectivo de los países meridionales) también es significativo. La situación en el ramo siderúrgico es menos nítida y de tendencias más variables, con un crecimiento importante en los últimos años de la posición del mercado latinoamericano [3].

---

3. Este podría constituir un ejemplo de la debilidad de los indicadores que no relacionan el saldo exterior con el nivel de demanda agregada interna. El fuerte crecimiento del saldo siderúrgico latinoamericano en los 80 reconoce un crecimiento importante de las exportaciones pero también una fuerte caída en las importaciones derivada de la recesión predominante en la década. Algunos estudios sostienen, asimismo, que el desempeño exportador se vio igualmente impulsado por la recesión interna

Por su parte, las ramas mecánica y química siguen constituyendo ámbitos de fuerte posición de mercado europeas, indisputada en el segundo caso y amenazada por Japón en el primero. En lo que respecta a los agregados productivos basados en la explotación de recursos naturales, energía, agroalimentos y metales no ferrosos, el seguimiento de la posición de mercado muestra cambios importantes en la configuración internacional. De un típico esquema de división del trabajo Norte-Sur, prevaleciente aún a mediados de los 60 con la excepción del papel de Estados Unidos en agroalimentos, se llega a una situación en la que las posiciones relativas de los diversos países y zonas (según el indicador aludido) tienden a converger.

Hasta aquí queda claro que el análisis del CEPII en este estudio no pretende, a diferencia de las investigaciones presentadas más arriba, estimar o calificar las fuentes de las ganancias o pérdidas de competitividad de cada uno de los países. En el análisis de los cambios en las "posiciones de mercado" se presentan consideraciones sobre las estrategias nacionales y empresarias que habrían finalmente resultado exitosas en la competencia en cada mercado particular, pero sin proponer ninguna sistematización ni ponderación del tipo de ventajas en que estuvieron basadas. Propone, en cambio, un estudio de la dinámica de especialización de los países (y sus empresas), esto es, de la adquisición de **nuevas** ventajas comparativas que mejoran su posición relativa en la competencia internacional.

Esta parte del análisis está basado en el indicador de *"ventaja comparativa"*. "Calculado de forma sistemática para todas las zonas y para todo el período 1967-1986, este indicador hace aparecer, jerarquizándolos [4], los puntos fuertes y los puntos débiles de cada economía" (pag. 197). Tal como está construído, parte de la dimensión relativa del saldo externo a nivel de producto o rama con respecto al saldo manufacturero total, ambos referidos a su vez al PBI del país en cuestión. Vincula, por lo tanto, el análisis de la especialización relativa de cada país en el mercado internacional al tamaño del mercado nacional.

El indicador mide, para cada agregado de productos la, diferencia, expresada en puntos porcentuales del PBI, entre el saldo externo verificado y el saldo sectorial que teóricamente se registraría si el saldo total se prorratease según la participación de cada agregado de productos en el comercio total. El supuesto de la hipótesis teórica, contra la que se confronta el saldo real, es

---

(ver Sección 6).

4. Subrayado nuestro.

la ausencia de toda ventaja o desventaja comparativa, en cuyo caso la distribución de los saldos sectoriales sería idénticamente igual a la distribución del valor total de comercio sectorial. La diferencia, por lo tanto, es una medida de la ventaja comparativa dentro de cada país (si es positiva) o de la desventaja (si es negativa).

Los resultados obtenidos presentan un panorama amplio de la dinámica de especialización de cada zona y de aquellas áreas del sistema productivo en cada una de ellas en las que aparecen marcadas fortalezas o debilidades.

6. EL DEBATE SOBRE LA COMPETITIVIDAD EN AMERICA LATINA

6.1 Ajuste y especialización en los años 80

A lo largo de la década de 1980, la participación de América Latina en la producción mundial ha caído desde 8,8% hasta 7,5% en 1987. Si se toma como base de comparación el ingreso disponible, la pérdida es aún mayor, de 6,9% a 4,3%, a raíz de las elevadas transferencias financieras. En este contexto, la región ha invertido el signo de la balanza comercial, el que es actualmente positivo y semejante en valor al que obtienen en conjunto los países asiáticos en desarrollo, una de las zonas más dinámicas de la economía internacional (Lafay et al, 1989).

Las exportaciones regionales han crecido significativamente en el período, si bien a una tasa promedio menor a la del comercio mundial. En 1988 y 1989, en cambio, el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas es superior al de las mundiales. En este caso, además, la contribución de las exportaciones de manufacturas fue decisiva, favorecidas por una mayor capacidad de penetración en los mercados de los principales países desarrollados (UNCTAD, 1989, y CEPAL, 1989). Por su parte, la caída abrupta de las importaciones contribuye en gran medida a la obtención de saldos comerciales positivos.

Si bien en la mayoría de los países latinoamericanos predominan las exportaciones de base primaria, las manufactureras han crecido por encima del promedio. Este comportamiento, que es más acentuado en dos de los países líderes de la región, Brasil y México, ha resultado en un mayor componente industrial en el conjunto de las ventas externas. Aún cuando la participación latinoamericana en el conjunto de exportaciones mundiales de productos industriales es muy baja (alrededor del 3%), se han registrado avances en su participación de mercado en los ramos químico, textil, mecánica, automotriz, equipamiento eléctrico y electrónica (Lafay et al, 1989).

En conjunto, el saldo industrial externo sigue siendo deficitario, y a nivel de país sólo Brasil exhibe en los últimos años superávit en el comercio de manufacturas (Fajnzylber, 1989). Sin embargo, en los diversos ramos industriales ha tendido a reducirse el déficit o bien ha llegado a invertirse su signo. La dinámica de especialización regional (medida en función de los saldos sectoriales de comercio exterior) muestra que, si bien los sectores de agroalimentos, metales no ferrosos y energéticos continúan acumulando los mayores saldos positivos, entre principios de la década de 1970 y fines de la de 1980 los complejos textil y siderúrgico han dejado de ser deficitarios. A su vez, el saldo permanece negativo aunque menor en los complejos automotriz, electrónico, químico, eléctrico y papelero (Lafay et al, 1989).

Las situaciones por país, en tanto, son sumamente heterogéneas. En el sentido de estos cambios evidenciados a nivel agregado de la región influye particularmente el desempeño de la economía brasileña y, en menor medida, la mexicana. El resto, en el que se destaca por su involución la situación argentina, permanece en líneas generales en el contexto de un tipo de especialización periférica.

El relativo crecimiento y diversificación de las exportaciones industriales, la obtención de inéditos saldos comerciales desde 1982 hasta el presente y la disminución del déficit externo en manufacturas podrían ser evaluados en el sentido de una mejora tendencial de la competitividad latinoamericana, en particular de su sector industrial. Sin embargo, el contexto macroeconómico de tal desempeño, los altibajos en la producción y la declinación del proceso de inversión, el componente recesivo en la disminución de las importaciones y la propia naturaleza y dinámica de las exportaciones sugieren un panorama más complejo y la necesidad de un análisis más cuidadoso.

Parte importante del crecimiento del saldo comercial se explica por la fuerte disminución de las importaciones. Su caída en 1982 y 1983 fue abrupta llevando el coeficiente de importaciones totales a un poco menos de 11%. Esta reducción no se originó en un proceso genuino de sustitución de importaciones sino en el deterioro del nivel de actividad industrial y, especialmente, del nivel de inversión. La caída más que proporcional en las importaciones de bienes de capital, junto con una reducción apreciable en la producción regional de estos bienes, aparece como un reflejo nítido de esta situación.

La inversión pública se redujo significativamente, afectada por la transferencia de recursos en concepto de servicio de la deuda externa. La inversión privada también se redujo, afectada por un doble movimiento: en el caso de las empresas endeudadas (interna o externamente), por el alza de los costos financieros; en el caso de los excedentarios, por la mayor rentabilidad de las operaciones estrictamente financieras. En síntesis, la modalidad del ajuste emprendido provocó la caída de la demanda interna, de las importaciones y de la inversión, lo que tuvo un impacto negativo directo sobre el desempeño industrial.

Habida cuenta de la inflexibilidad de los costos financieros, del costo creciente de las divisas para importaciones, de la drástica restricción fiscal y de la lentitud del proceso de difusión tecnológica, la competitividad del sector manufacturero latinoamericano se fue afirmando cada vez más en la depreciación de la moneda y en la baja de remuneracciones al sector laboral (UNCTAD, 1989). Por ello, el crecimiento del mercado interno y la expansión de las exportaciones tendieron a convertirse en términos contradictorios del desarrollo industrial (Porta y Lozano, 1989).

6.2 Competitividad espúrea y competitividad genuina

Con la excepción hecha de diferentes análisis a nivel de país que estimaron la protección efectiva, con diverso grado de agregación sectorial e hipótesis de cálculo no siempre homogéneas, las investigaciones sobre los niveles de competitividad relativa de la industria latinoamericana son escasas y, por lo general, se reducen a estudios de caso de sectores o empresas de un país determinado. La posibilidad de análisis comparativos, intraregionales o con países de otras zonas, está debilitada por la ausencia de estudios agregados a nivel de país y por la diferente base metodológica de las investigaciones sectoriales. Tampoco aparece un consenso sobre la definición de competitividad ni, mucho menos, sobre su causalidad o dinámica.

Sin embargo, a pesar de esta incertidumbre conceptual y empírica y la escasa base analítica desarrollada, son generalizadas las opiniones sobre la necesidad de reestructurar el esquema de inserción internacional de la región y que el corazón de esta redefinición estriba en ganancias de competitividad del sistema industrial, tanto a nivel del mercado local como del externo. De hecho, se perfila un debate sobre el "nuevo" paradigma industrial de la región que tiene en la búsqueda de mayor capacidad competitiva su elemento ordenador.

Una de las posturas que ha ganado más fuerza en este debate responsabiliza a las políticas proteccionistas del mercado interno, propias de la fase sustitutiva de importaciones, por la falta de competitividad del sistema industrial y estimula una integración rápida de las economías nacionales al mercado mundial a través del desmantelamiento de la estructura de protección. Según esta concepción, un proceso de apertura generalizada de la economía especializará a los países en función de sus ventajas comparativas y derivará del esquema de libre comercio las ganancias de productividad consiguientes.

De hecho, el desempeño exportador latinoamericano en la década de 1980 está fundamentalmente basado en la disposición de recursos naturales, de mano de obra barata y de elevados subsidios al capital. Las transformaciones en curso en la economía mundial, en particular, las asociadas al cambio tecnológico que renuevan tanto los productos como los procesos de producción y las formas de prestación de servicios, cuestionan la vigencia en el largo plazo de las ventajas de especialización basadas en mano de obra barata y recursos naturales. De aquí surge con claridad que no sólo es dudoso el dinamismo hacia adentro de una integración de esa naturaleza al mercado internacional, en tanto tiende a acentuar los rasgos involutivos actuales de la industrialización latinoamericana, sino además efímera la competitividad alcanzada (Porta y Lozano, 1989).

Enfrentando esta concepción, se desarrollan avances teóricos e investigaciones que se inscriben en la tradición del pensamiento estructuralista latinoamericano. Según estas propuestas, debería procurarse una competitividad industrial genuina basada en el progreso tecnológico que incorpore las ventajas de la nueva tecnología y del cambio organizacional, que se oriente hacia la especialización intraindustrial y hacia los productos que corporizan el avance tecnológico. Las exposiciones más desarrolladas de este enfoque se encuentran en los trabajos más recientes de la División de Desarrollo Industrial de la CEPAL, de la División Conjunta CEPAL-ONUDI de Industria y Tecnología, y de su Director, Fernando Fajnzylber (1988 y 1989).

6.2.1 La noción de competitividad en CEPAL

Debe aclararse que estos trabajos no implican estudios detallados sobre el nivel de competitividad en la región, sino un intento de conceptualizar los factores de ganancia o pérdida de competitividad en los países industrializados y en los NICs asiáticos y de derivar de este análisis una propuesta normativa para América Latina.

Fajnzylber parte del reconocimiento de que en aquellos países la reestructuración productiva está directamente vinculada a la necesidad de ganar competitividad en los mercados internacionales. El corazón de la reestructuración es el pleno desarrollo del nuevo paradigma técnico económico basado en la difusión de las tecnologías de información (TI). Dentro de esta lógica, las ganancias de competitividad en la economía internacional dependen de la incorporación de las TI al sistema productivo y de modificaciones político institucionales que configuren el "ambiente" del nuevo paradigma. La competitividad es definida como la capacidad de un país para exponerse al mercado externo y al mismo tiempo mantener o elevar el nivel de vida de su población y, en el actual escenario de la economía mundial, estos objetivos solo serían alcanzables a través de la modalidad de reestructuración sugerida.

En esta definición aparece claramente el concepto "desempeño" (participación de X), si bien sujeto a una restricción de "bienestar", en este caso el nivel de vida de la población. Precisamente, esta restricción deriva hacia desarrollos posteriores del autor que insisten en la causalidad estructural de la competitividad. "Hay un elevado consenso en cuanto a la existencia de un sólido vínculo entre competitividad, incorporación de progreso técnico, dinamismo industrial y productividad" (1988, pag. 11). La búsqueda de incremento de la productividad a través del fortalecimiento de los programas de investigación científica y tecnológica constituye el objetivo principal de la política industrial en los países desarrollados.

Es evidente que hay una causalidad estructural en esta noción de competitividad. Según la misma, el alcance de fronteras de competitividad superiores resulta de un proceso evolutivo de mediano y largo plazo en el que están comprometidos cambios tecnológicos, organizacionales e institucionales, que tienen expresión tanto a nivel macro como a nivel de la firma. Enfáticamente, Fajnzylber tiende a diferenciar la competitividad, entendida como este proceso, del desempeño exportador, si bien utiliza sus indicadores relativos. Por una parte, plantea que el único instrumento capaz de modificar la competitividad internacional de un país a corto plazo es la variación del tipo de cambio, pero que los cambios ocurridos en las corrientes comerciales entre los países industrializados en un horizonte de tiempo más amplio no responden a las oscilaciones relativas de la paridad.

Por otra, al considerar taxativamente el caso de América Latina en los 80, plantea la posibilidad de alcanzar saldos comerciales positivos y crecientes y mayores exportaciones sin que se hubiese desarrollado el referido reposicionamiento estructural de la competitividad del sistema productivo. Los países latinoamericanos mejoraron su posición externa pero "...en presencia de una caida del ingreso por habitante, una merma de los coeficientes de inversión, rebaja del gasto en I+D tecnológico y en el sistema educativo y erosión de los salarios reales" (1988, pag. 13). A este aparente incremento de la competitividad internacional lo designa como "espúreo", en la medida en que se basaría fundamentalmente en una declinación brusca y sostenida de la relación salarios/tipo de cambio.

Esta situación a nivel macro tiene su correlato a nivel micro. Una empresa podría mejorar su desempeño exportador (ser/parecer más competitiva internacionalmente) y elevar su rentabilidad operativa (otro indicador de desempeño) aprovechando bajos salarios, mecanismos permanentes de subsidios y estrategias de diferenciación de precios, posibles a partir de posiciones monopólicas en el mercado interno, sin desarrollar mecanismos de incremento "auténtico" de la competitividad. Esta diferenciación conceptual lleva al autor a discutir, basándose en la experiencia reciente de los países industrializados, los factores que explicarían los cambios en el nivel estructural de la competitividad.

6.2.2 La causalidad estructural de la competitividad

Según el enfoque desarrollado y comparando la evolución de los principales países industrializados, el proceso de crecimiento sostenido de la competitividad estaría asociado directamente al nivel del coeficiente de inversión en el largo plazo y, además, a políticas activas de canalización de la masa de ahorros al financiamiento de prioridades sectoriales de inversión. Es decir,

para este autor, la correlación positiva entre nivel de inversión y mejoramiento de la posición externa requeriría la presencia simultánea de un factor político institucional, en este caso un determinado sistema de crédito y de vinculación banca-industria. Concomitantemente, subraya la importancia de acciones estatales deliberadas en la selección y promoción de aquellas prioridades sectoriales.

En realidad, en su enumeración de factores condicionantes de la competitividad internacional, Fajnzylber destaca fundamentalmente varios aspectos referidos a la institucionalidad macroeconómica y la organización microeconómica. Coincide con Piore y Sabel (1984) en destacar los efectos benéticos sobre la productividad en planta de las relaciones gerenciales-laborales poco conflictivas. Se apoya en Drucker (1987) para sostener las ventajas de los esquemas de cooperación horizontal sobre los de jerarquías verticales tanto en la organización del trabajo en planta como en la regulación de las relaciones interempresariales. Destaca la debilidad, en lo que hace al desarrollo de competitividad estructural, de la infraestructura en I+D sesgada hacia el desarrollo del complejo militar-industrial (Estados Unidos) en relación a los gastos tecnológicos desvinculados de los sistemas de defensa militar (Alemania Federal y Japón).

Finalmente, resulta interesante comentar la vinculación que Fajnzylber establece entre incremento de la competitividad y los cambios en el mercado de trabajo y la institucionalidad laboral en general. Según su opinión, la institucionalidad laboral del "Estado de Bienestar", con obvios beneficios desde el punto de vista macroeconómico social, "...habia deteriorado seriamente la eficiencia microeconómica social, tornándose incompatible con los imperativos de la competitividad internacional" (1988, pag. 15). De ahí que, generalizadamente en el mundo industrializado, se haya producido a través de políticas públicas y estrategias empresariales un proceso de flexibilización del mercado de trabajo tendiente a desvincular, por lo menos en la fase de reestructuración, las ganancias de productividad de la evolución de los costos laborales. Lamentablemente el autor no vincula esta evidencia con la comentada diferenciación conceptual entre incrementos espúreos y auténticos de competitividad. Haguenauer (1989) apunta correctamente la potencial contradicción de estas situaciones con la definición conceptual que Fajnzylber hace de la competitividad sujeta a una restricción "de bienestar".

Relevados estos factores, no aparecen en los trabajos comentados referencias sobre su sistematización y estimación para el caso de estudios sobre los paises latinoamericanos. Tampoco hay desarrollos sobre los indicadores más convenientes ni propuestas metodológicas para la realización de estudios empíricos. De todas maneras, esta línea conceptual está presente en algunos proyectos de investigación que se comentan más adelante.

6.3 Competitividad industrial en Brasil: evidencias y debate

El caso brasileño es de análisis obligado en una revisión sobre el estado del tema en América Latina. La razón de mayor peso reside en los resultados del proceso de amplia reestructuración industrial iniciado a mediados de la década de 1970 y la fuerte presencia de las exportaciones manufactureras brasileñas en los mercados internacionales a lo largo de toda la década de 1980. Una segunda razón que justifica un tratamiento en detalle de este caso es la existencia de un fuerte debate en los medios políticos y académicos brasileños sobre los alcances de aquella reestructuración, los factores aparentes de tal competitividad y la política industrial que preserve su mantenimiento futuro. Este debate ha sido ampliamente recogido en la literatura especializada en Brasil en los últimos cinco años. Finalmente, el desarrollo reciente, en la tradición de Fajnzylber, de algunos trabajos que intentan conceptualizar y **medir** la competitividad subrayan aún más la conveniencia de su análisis para los propósitos de este documento.

6.3.1 El ajuste estructural

Desde 1984 en adelante la economía brasileña ha generado cuantiosos superávits en su balanza comercial, como resultado del estancamiento de las importaciones y de una fuerte alza en las exportaciones. En virtud de este movimiento, estuvo durante casi todo el período considerado en condiciones de servir los abultados intereses de la deuda externa, que suponen una erogación promedio de US$ 12.000 a 14.000 millones anuales. Entre 1984 y 1987 mantuvo simultáneamente altos niveles de crecimiento de la actividad económica interna, lo que constituyó una situación prácticamente excepcional en América Latina. Esta "especificidad" de la economía brasileña enmarcó el debate sobre la naturaleza del ajuste llevado a cabo (Barros de Castro y De Souza P., 1985 y 1987).

La contribución de las exportaciones industriales, y la diversificación de las mismas, fue absolutamente central para explicar la elevación de las ventas externas. En este terreno, no hubo consenso sobre los factores responsables del buen desempeño del sistema industrial, el que para algunos autores residía en la política comercial y cambiaria en particular, para otros en ventajas estructurales adquiridas por la industria en su proceso de maduración. El tamaño y la extensión del componente manufacturero de las exportaciones fue indudablemente otro rasgo específico y distintivo de la experiencia brasileña.

La coyuntura de expansión de la demanda interna del Plan Cruzado en 1986 y los ajustes posteriores en 1988 y 1989 indicaron que tales saldos externos no eran necesariamente sustentables a largo plazo en condiciones de crecimiento simultáneo de la actividad

doméstica. Reabrieron un interrogante sobre los factores que sostenian la aparente competitividad internacional de la industria brasileña. Esta última discusión no estaba vinculada a una situación de caída en las exportaciones, que no la hubo en absoluto, sino a las perspectivas de mantenimiento en el largo plazo de la política de subsidios y transferencias y a la debilidad evidente en el proceso de inversión en la industria que preanunciaba un fuerte rezago tecnológico.

Hay consenso sobre que la existencia de un superávit comercial permanente desde 1984 es producto del ajuste estructural que, a partir de mediados de los '70, sustituyó importaciones en el sector de industrias intermedias y de bienes de capital y desarrolló capacidad de exportación en un conjunto amplio de manufacturas finales. Este factor le ha permitido al sector aprovechar coyunturas expansivas del mercado internacional, especialmente la apertura del mercado norteamericano, y reaccionar rápidamente reorientándose hacia el exterior en circunstancias recesivas internas. A su vez, las políticas de contención de la demanda interna, sucedidas desde 1987, y la mayor rentabilización relativa de las actividades de exportación favorecieron la obtención de valores de "mega-superávit" (Botzman y Porta, 1989).

En coyunturas sucesivas, las exportaciones manufactureras se vieron favorecidas por el amplio esquema promocional, por niveles de capacidad ociosa y por salarios comparativamente bajos. Sin embargo, estos elementos no explican por sí solos el desempeño exportador. Otros factores importantes se afirman en la conformación y rasgos tecnológicos y organizativos del sector manufacturero.

Esta cuestión ha sido abordada y reconocida por un conjunto de autores (Tavares de Araujo Jr., 1984; Prochnik, 1987; Salama, 1986; Coriat y Saboia, 1987; Baumann, 1984; Suzigan, 1988; entre otros) los que destacan el aumento de algunas ventajas de eficiencia comparada. Estos factores sustentarian las tendencias de largo plazo de aumento y diversificación del componente industrial en la pauta de exportaciones, asi como también las tendencias a la diversificación de mercados y a una cierta especialización del aparato industrial según sus mercados de destino. Estos elementos, junto con la estrategia financiera, serian variables explicativas de los patrones de diferenciación en la evolución de los diversos tipos de firmas (de Almeida y Ortega, 1987).

Un factor de alcance general en toda la estructura productiva, que adquiere relevancia especifica en algunos sectores en particular, y que resulta sumamente importante para explicar la capacidad exportadora de la industria reside en el gran tamaño absoluto del mercado interno brasileño. Aún en las actuales condiciones de distribución del ingreso, que excluyen del consumo típicamente capitalista a más de un tercio de la población del país, la extensión del mercado interno provee la base para el

aprovechamiento de economias de escala presentes en la producción manufacturera. Esta circunstancia ha favorecido la introducción de tamaños de planta y técnicas de producción predominantes en la frontera internacional, con el consecuente impacto benéfico sobre los costos de producción.

Un análisis de los distintos sectores revela situaciones diferenciadas, aunque el retraso en la inversión parece comprometer los niveles generales de productividad. Aquellos sectores con ventajas naturales, fundamentalmente las agroindustrias, tienen una posición competitiva sólida pero pueden verse afectados por las inestabilidades de precios que presentan los mercados internacionales. Un ejemplo de ello es la evolución reciente de las exportaciones de concentrados de frutas, mercado en el que Brasil es un proveedor principal, cuyo valor ha oscilado significativamente por las fluctuaciones de precios.

La competitividad de largo plazo del complejo textil/confecciones/calzado depende de las condiciones de competencia que surjan del proceso de difusión de innovaciones de alta tecnología en los países desarrollados. Por el momento, la difusión en Brasil es escasa y lenta. La competitividad internacional de la industria automotriz depende, en cambio de la estrategia de las filiales. La tendencia actual es a un relativo incremento del coeficiente de exportación si bien la productividad física es inferior a los niveles internacionales (Tauile, 1987 y 1988). La estrategia de comercialización (socio comprador) ha sido un factor importante en la expansión internacional de la industria básica brasileña. Los niveles actuales de capacidad instalada, sin embargo, no garantizan un crecimiento sostenido de las ventas al exterior sin provocar un estrangulamiento a corto plazo en la oferta al mercado interno (Botzman y Porta, 1989).

6.3.2 Intentos de conceptualización y medición

Estos antecedentes enmarcan algunos trabajos que intentan precisar una definición de competitividad que recoja la especificidad de la industria brasileña en la actual etapa y, al mismo tiempo, resulte operativa para estimar niveles relativos y sugerir acciones a nivel de rama o del sistema en su conjunto. Este es el propósito de algunas invstigaciones recientes realizadas por el Instituto de Economia Industrial de La Universidad Federal de Rio de Janeiro.

En uno de ellos (Haguenauer, 1989) se hace una revisión de los diversos conceptos y enfoques utilizados a escala internacional y en Brasil en investigaciones sobre competitividad comparada. La autora sostiene que los enfoques de precios y costos para la evaluación del nivel de competitividad no resultarian aplicables para una economia como la brasileña a partir de la vigencia de

distorsiones en el sistema de precios y de formación de los costos y la débil sustentabilidad en el largo plazo de los bajos salarios predominantes. Propone basarse, en cambio, en "el nivel de utilización de recursos". Define la competitividad internacional como "...la capacidad de una industria o una empresa de producir mercaderías con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto período de tiempo" (pag. 23).

El nivel de utilización de recursos dependería de factores estrictamente estructurales y, por lo tanto, menos variables en el corto plazo. A nivel de la firma, depende del dominio de la tecnología de proceso y de una apropiada organización de la producción, así como de la capacitación tecnológica y del tipo y edad de los equipamientos. El uso eficiente de recursos estaría relacionado, además, con condiciones generales del sector y la economía en que se desenvuelve la firma, formas de competencia predominantes, sistema de proveedores, tamaño del mercado y política industrial, entre otros.

Esta definición se aleja del enfoque que identifica la competitividad con el desempeño exportador y su dinámica con un único factor causal. Sitúa la competitividad en el ámbito de las condiciones generales de producción. Sin embargo, no resuelve el problema de la medición. Por el contrario, "...ningún indicador sintético podría ser utilizado para medir la competitividad tal como ha sido propuesta. Además, las variables que la caracterizan tienen distinto peso entre las diversas actividades sectoriales" (pag. 29). Propone, por lo tanto, un abordaje sectorial y sigue para ello la tipología de sectores intensivos en cambio tecnológico y sectores maduros, tal como fue sugerido en Dosi (1985) y Erber (1985).

Así, para el primer tipo de sectores, "...la medida de competitividad debe reflejar la calidad de productos obtenidos y la capacidad de generación, absorción y adaptación de nuevas tecnologías..." (pag. 29). Esto requiere, ineludiblemente, de estudios a nivel de firma y su comparación con tendencias y estándares de la industria internacional. A escala global, el uso de indicadores relativos a la cantidad y forma de los gastos en I+D, el grado de automatización de la producción y el eventual desempeño exportador según el tipo de mercados de destino proporcionaría una base cuantitativa apropiada.

En el caso de los sectores maduros, "...la eficiencia en la producción es más relevante que la capacidad de innovación tecnológica, debiendo centrarse la medida de competitividad en el nivel relativo de utilización de recursos..." (pag. 30). Recomienda, en tanto estén disponibles, indicadores de productividad física, cuya dificultad mayor reside en el elevado nivel de desagregación (posiblemente a nivel de producto) a partir

del cual resultan significativos. Sugiere como indicadores globales del nivel de utilización de recursos algunas medidas de desempeño estructural, tales como tasa de inversión, productividad del trabajo, desempeño exportador y rentabilidad, y otras estimaciones indirectas como las comparaciones de precios.

Si bien en el caso de los sectores de tecnología difundida (maduros) los indicadores globales más convencionales proveerían una base cuantitativa aceptable, aún en ellos la heterogeneidad del universo de firmas debería ser captada a partir de observaciones por empresa o, al menos, por una tipología de empresas que explique su comportamiento de mercado. La autora propone, a este efecto, realizar estudios diferenciados para el segmento de empresas líderes. Por otra parte, las consideraciones que surgen de los análisis a nivel de firma y sector deberían ser enmarcados en una revisión de los determinantes de la política macroeconómica y de la política industrial en general.

Un primer intento de medición de niveles relativos de competitividad en la industria brasileña en el marco de este enfoque se encuentra en Tavares de Araujo Jr., Ilaguenauer y Machado (1989). Resulta demostrativo de las dificultades aún presentes en esta línea de investigación para sistematizar, jerarquizar y sintetizar los múltiples factores determinantes del desempeño sectorial.

Coherentemente con el marco conceptual descripto, los autores dejan en claro la necesidad de distinguir la noción de competitividad de alguno de sus efectos eventuales, tal como rentabilidad o desempeño exportador, y también de sus posibles causas, como el proceso de actualización tecnológica. Sugiere también la conveniencia de aislar resultados que derivan estrechamente de acciones de gobierno, tal como la política cambiaria o de fijación de precios y salarios, y la necesidad de que el concepto resulte operacional a diferentes niveles de agregación. Define la competitividad de una economía en la producción de una mercancía determinada cuando tal economía consigue por lo menos igualar los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo en cuanto a la utilización de recursos y calidad del bien. Acepta que esta capacidad es siempre transitoria ya que está múltiplemente determinada por procesos dinámicos a nivel de las firmas, del sector o de la economía en general.

Sugiere la dificultad de medir adecuadamente los contenidos de un concepto así abarcativo. Los indicadores simples como medidas de productividad, comparaciones de precios, rentabilidad y desempeño exportador serían insuficientes aunque útiles para establecer una evaluación preliminar de las condiciones de competitividad vigentes. Estas estimaciones deberían completarse con estudios desagregados a nivel de firmas o sectores y con análisis de las formas de competencia y del procesos de innovación y difusión tecnológica. Como un primer intento a escala de la industria

brasileña, propone una caracterización sectorial que responda a la siguiente tipología: i) sectores competitivos y sustentables a mediano plazo; ii) sectores no competitivos cuya sobrevivencia depende de una reestructuración o de la mantención de estructuras de protección; iii) sectores cuya competitividad no puede ser estimada con los indicadores utilizados.

El análisis se apoya sobre tres conjuntos de datos a nivel de sector industrial. El primero es una serie 1983/85 de comparación de precios domésticos y de exportación (valor unitario de exportaciones) con promedios agregados y ponderados por sector. El segundo combina indicadores de desempeño, coeficiente y crecimiento de X y márgenes de rentabilidad, con indicadores de las condiciones de producción, tal como productividad (PBI/L) y participación de la masa salarial en el valor de producción. El tercero, que intenta captar la especificidad de la estructura de protección de la industria brasileña, resulta de una tipología de las modalidades de administración de importaciones y que alude a la mayor o menor rigidez en la aplicación a escala sectorial de las barreras paraarancelarias.

Estos tres conjuntos de datos, expresados a nivel sectorial, son reagregados por complejo productivo, con la intención de avanzar sobre el grado de interdependencia entre los niveles y las condiciones de competitividad de sectores que se encuentran productivamente eslabonados.

Los resultados obtenidos son heterogéneos y reflejan fuertes dificultades para caracterizar a los diversos sectores según la tipología descrita, toda vez que los indicadores muestran tendencias contradictorias. En estos casos los autores recurren a explicaciones analíticas y cualitativas que hacen a condiciones o políticas particulares de los diversos sectores. En aquellos casos en que la caracterización de mayor competitividad aparece firmemente sostenida, la base cuantitativa principalmente argumentada son los indicadores de desempeño utilizados y la evolución de la productividad agregada.

Las principales dificultades señaladas por los autores en el análisis de los datos compilados están referidas a a la lectura e interpretación de las series de comparación de precios y a las estimaciones de productividad monetaria. En ambos casos aparecen problemas de valuación referidos, por ejemplo, a precios de insumos básicos fijados según objetivos macroeconómicos o a precios de transferencia. Otro elemento permanentemente sugerido es la escasa validez explicativa de los datos agregados en un contexto de fuerte heterogeneidad entre firmas de un mismo sector. Con todo, los indicadores de desempeño y consideraciones cualitativas sobre el proceso de inversión y de incorporación del progreso técnico a lo largo del periodo analizado sostienen la principal conclusión de los autores en el sentido que la base industrial brasileña sería razonablemente competitiva.

6.4 Elementos para una propuesta de trabajos empiricos [b]

6.4.1 Alcance de la investigación

El trabajo a encarar pretende evaluar la competitividad relativa actual y potencial de la producción de un pais determinado en diversas actividades industriales seleccionadas. La selección de actividades a analizar debe tomar en cuenta su performance en materia de comercio exterior, su representatividad con respecto al valor de producción del conjunto de la industria nacional, asi como su papel en la articulación del aparato productivo.

Como se aprecia, el trabajo a realizar se diferencia de los esfuerzos dirigidos a comparar la competitividad global entre dos o más paises (economias) a partir de ciertos indicadores, tales como indices de precios por promedios ponderados, evolución de las exportaciones, participación en el comercio mundial, etc. Se aproxima, en cambio, a los intentos por comparar la competitividad en la fabricación de un determinado producto entre dos o más economias (cotejando, por ejemplo, los precios de productos homogéneos fabricados en distintos paises).

En este caso, sin embargo, se trata de discriminar las actividades seleccionadas, calificándolas según su mayor o menor competitividad, entendida como la capacidad que revelen tener los productores locales para conquistar y/o retener mercados externos o domésticos (en este caso, frente a la importación). De este modo, la calificación que corresponda a cada actividad estaria indicando las posibilidades que se le asignan de competir con éxito frente a productos fabricados en otros paises, destinados a satisfacer los mismos requerimientos o a abastecer la misma demanda.

El estudio procurará también determinar los factores en que se apoya la mayor o menor competitividad de cada actividad analizada. Si bien la competitividad obedece a causas diversas, su manifestación más evidente se da en los mercados, por lo que el trabajo no puede eludir el análisis de indicadores como el precio, el volumen de las exportaciones, el balance entre exportaciones e importaciones, el coeficiente de exportaciones, la proporción de las importaciones en el consumo aparente, etc., con referencia a las actividades seleccionadas.

Sin embargo, para cumplir con los propósitos enunciados, este

---

b. Esta propuesta está basada en un programa de investigación sobre las posibilidades de complementación productiva entre Argentina y Brasil coordinado por los autores de este documento. Ver, particularmente, Lugones G. y López A. (1989).

análisis debe ser acompañado de la revisión de los antecedentes disponibles acerca de la evolución, estructura y características de las actividades seleccionadas y de los mercados correspondientes, de manera de disponer de criterios que permitan confirmar o relativizar los indicios obtenidos, detectar competitividades potenciales, las posibilidades de crearlas o ampliarlas y anticipar las tendencias previsibles.

En particular, se trata de distinguir entre la competitividad "genuina" y la basada exclusivamente en aspectos tales como:

- políticas de promoción generales o específicas (tipo de cambio, subsidios, desgravaciones, reembolsos,etc.);
- discriminación de precios (precio doméstico muy superior al de exportación);
- oportunidades comerciales o financieras aisladas o de difícil repetición.

Para ello será necesario tener en cuenta como posibles causas de mayor o menor competitividad real o potencial, a las *cualidades del producto* (calidad, diseño, etc.,), a los factores que intervienen en la *formación del precio del producto* (tales como el costo, disponibilidad y calidad de los insumos y de la mano de obra, las técnicas y organización de la producción, el aprovechamiento de economías de escala, etc.) y a la *capacidad financiera y comercial de las firmas productoras*.

La información a procesar será más reveladora cuanto más próxima se encuentre al nivel de producto, aunque es necesario tener en cuenta que sólo en contadas ocasiones se podrán hacer comparaciones entre bienes perfectamente homogéneos. Esto es así, en parte por las dificultades para la identificación precisa de los mismos y también por las que surgen de la comparación de bienes similares en lo básico, pero que presentan diferencias en cuanto a sus propiedades o características específicas.

Lo último es válido no sólo para las comparaciones internacionales, sino, incluso, para productos similares fabricados por distintas empresas locales. Por ello, será necesario establecer criterios que permitan arribar a conclusiones, aunque relativas y aproximativas, que hagan referencia a segmentos o ramas de la industria, al interior de las cuales existirán situaciones diferentes, que será necesario ponderar.

Para cada una de las subramas seleccionadas se formulará un informe que debe concluir en una calificación del nivel de competitividad de la actividad. Los informes se ajustarán lo máximo posible al Guión preparado al efecto, siempre que la información disponible lo permita.

La calificación resultará de la comparación de dos evaluaciones

independientes:

(i) Competitividad Revelada; y
(ii) Evaluación de Factores, Causas y Obstáculos para el Nivel de Competitividad Actual y Potencial.

El detalle del procedimiento para la calificación se presenta en el guión para los informes por rama o actividad.

6.4.2 Guión de los informes sectoriales

El contenido tentativo de los estudios sectoriales sería el siguiente:

1. ACTIVIDADES ANALIZADAS

1.1. Rama(s): CIIU_____ Denominación_____
1.2. Segmento:_____
1.3. Producto(s): Nom. Aranc. Denominación

_____ _____
_____ _____
_____ _____

2. PERIODO ABARCADO POR EL ESTUDIO

3. DATOS BASICOS DEL PRODUCTO, SEGMENTO O RAMA

* valor de producción
* caracteristicas de la producción: intensiva en capital, trabajo calificado, etc.
* empleo
* escala: series largas, cortas, a pedido
* control de la tecnologia(licencias, casa matriz, etc.)
* técnicas de producción. Organización de la producción
* capacidad tecnológica de las firmas productoras para la creación, desarrollo y/o adaptación de innovaciones tecnológicas
* principales insumos
* grado de integración vertical en la producción
* número y caracteristicas de las firmas productoras
* tamaño del mercado (interno - externo)
* destino de la producción; caracteristicas de los usuarios
* importancia regional de la actividad
* normas, politicas y regimenes de regulación de la actividad
* protección arancelaria y paraarancelaria
* caracteristicas de la oferta internacional

4. COMPETITIVIDAD "APARENTE" O "REVELADA"

En este punto se procurará practicar una evaluación de la competitividad considerando exclusivamente indicadores de tipo cuantitativo. El resultado así obtenido tendrá el carácter de una aproximación parcial a complementarse con otros análisis abordados en otros puntos del informe.

Para cada uno de los siguientes items, se aclarará si se hace referencia a productos, segmentos o ramas.

4.1 Desempeño en comercio exterior

* series de exportaciones/importaciones. Balanza comercial
* coeficientes de exportación
* proporción de las importaciones en el consumo aparente
* participación en las exportaciones total, industriales, MOI, MOA, etc.
* participación en el comercio mundial de la rama

4.2. Evaluación de la competitividad "aparente"

Cuando la información cuantitativa arriba indicada lo permita, se practicará una evaluación preliminar del grado de competitividad resultante de dicha información, para cada producto, segmento o rama, sin tener en cuenta aquí la incidencia de políticas oficiales, prácticas comerciales de las firmas, aspectos tecnológicos y productivos, ni características particulares de los productos o de sus mercados respectivos. Siempre que sea posible, la evaluación se basará principalmente en el resultado del siguiente indicador, donde Xj, Mj y Pj son, respectivamente, las exportaciones, las importaciones y la producción de la subrama "j" (a 6 dígitos de la CIIU); Xm, Mm y Pm corresponden a las mismas variables, referidas al total de la industria manufacturera:

$$\frac{Xj}{Mj} \cdot \frac{Xj + Mj}{Pj} \Big/ \frac{Xm}{Mm} \cdot \frac{Xm + Mm}{Pm}$$

5. CORRECCION O AJUSTE DE LA COMPETITIVIDAD "APARENTE"

5.1 Comparación de los precios en los mercados

* Precios domésticos
* Precios de exportación
* Precios internacionales

5.2 Aspectos comerciales o regulatorios que traban o facilitan el comercio exterior

Se procurará determinar la influencia ejercida en los niveles de competitividad detectados en el punto 4, por aspectos ajenos a la estructura productiva o al funcionamiento de los mercados, tales como mecanismos promocionales o coyunturas comerciales y financieras, y cuya ausencia podría reducir significativamente los niveles mencionados. El propósito buscado es el de aproximarse a lo que podría llamarse competitividad "genuina" de los productos, segmentos o ramas.

5.2.1 Políticas de promoción generales o específicas (tipo de cambio, subsidios, desgravaciones, etc.)
5.2.2 Discriminación de precios (precio doméstico muy superior al de exportación)
5.2.3 Oportunidades comerciales o financieras aisladas o de difícil repetición
5.2.4 Tarifas preferenciales en mercados de exportación
5.2.5 Protección arancelaria y paraarancelaria del mercado interno
5.2.6 Barreras a la entrada (comerciales)

5.3 Ratificación o rectificación de la competitividad "aparente"

Tomando en cuenta los aspectos mencionados en 5.1 y 5.2, se relativizará o corregirá, cuando corresponda, el resultado obtenido en 4.

6. FACTORES O CAUSAS DEL NIVEL DE COMPETITIVIDAD ACTUAL Y POTENCIAL

Se tratará de determinar los aspectos estructurales y organizativos, vinculados a la producción y los mercados, en que se fundamenta u origina el nivel actual de competitividad. En este sentido, se hará mención, segun el caso, a las causas que explican la existencia de indicadores favorables, o bien, a los obstáculos y limitaciones que traban el mejoramiento de la performance de las empresas productoras.

6.1 Aspectos relativos a las características particulares o a cualidades del(los) producto

* Calidad, prestaciones, rendimiento, durabilidad del bien
* Diferenciación de productos
* Tecnología de producto. Capacidad de la firma para el diseño específico o adaptado al usuario. Aptitud del producto para satisfacer las expectativas, gustos o requerimientos específicos del usuario
* Precio de reventa del bien

6.2 Determinantes del nivel de precios del (los) producto

* Costos de insumos y factores en comparación con los productores extranjeros
  - calidad, disponibilidad y costo de materias primas y otros insumos
  - calidad, disponibilidad y costo de trabajadores calificados y no calificados
* Tamaño del mercado (interno - externo). Posibilidad de aprovechamiento de economías de escala
* Especialización
* Control de la innovación tecnológica. Costos de acceso al conocimiento técnico (licencias, etc.)
* Tecnología de proceso. Técnicas y organización de la producción
* Integración vertical/subcontratación (trabajo a terceros). Estructura de proveedores
* Disponibilidad de infraestructura y servicios adecuados. Gastos de transporte

6.3 Capacidad financiera y comercial de las firmas productoras

* Capacidad de financiamiento
* Ventajas financieras y/o comerciales otorgadas por casa matriz o empresas asociadas
* Control o conocimiento de los mercados
* Estructura de comercialización
* Barreras a la entrada (tecnológicas)
* Prestigio de la marca
* Plazo de entrega
* Garantía, service y mantenimiento

7. TENDENCIAS Y POTENCIALIDADES

En este punto se procurará describir las tendencias prevalecientes, así como las potencialidades por aprovechar, y los obstáculos que sería necesario remover al efecto.

8. CALIFICACION

Se sugiere adoptar la siguiente tipología:

AC: altamente competitiva
MC: medianamente competitiva
PC: poco competitiva
NC: no competitiva
I: indefinida o dudosa

1: requiere políticas específicas para mantener su nivel actual de competitividad
2: es posible incrementar su nivel actual de competitividad a partir de la instrumentación de políticas específicas
H: heterogénea (existen diferencias significativas en la competitividad de los distintos segmentos que conforman la subrama)

La calificación resultará de la comparación de dos calificaciones independientes:

(i) Competitividad revelada (calificación asignada en 4. y corregida o ratificada en 5.); y
(ii) Evaluación de factores, causas, obstáculos y potencialidades (puntos 6., 7. y 8.).

Para obtener la calificación (ii), se identificarán ventajas o desventajas en cada uno de los siguientes grupos de cuestiones, asignando una V a las situaciones ventajosas, una D a las desventajosas y una N a las neutras. Se indicará también con una H la existencia de heterogeneidades al interior de la subrama.

a. cualidades del/los productos:
  * diseño
  * calidad
  * otros

b. formación del precio del/los productos:
  * costo, calidad y disponibilidad de insumos
  * costo, calidad y disponibilidad de mano de obra
  * técnicas y organización de la producción
  * economías de escala
  * otros

c. capacidad financiera y comercial de las firmas productoras
  * aspectos financieros
  * aspectos comerciales
  * otros

Los aspectos tecnológicos se discriminarán entre los tres puntos indicados, según el siguiente criterio:

- tecnología de producto y capacidad de diseño: punto a.
- tecnología de proceso y organización de la producción: punto b.
- costos del acceso al conocimiento tecnológico (licencias, etc): punto b.
- barreras tecnológicas a la entrada: punto c.

ANEXO

Medición de la competitividad en el enfoque de costos, precios y tipo de cambio

No todos los trabajos acerca de la CI basados en el enfoque de precios, costos y tipo de cambio utilizan la misma metodología para construir sus indicadores. Para ilustrar este enfoque se utilizaran dos trabajos que presentan metodologías diferentes de medición de la competitividad.

El primero es el de Durand y Giorno (1987), en el cual se presentan los indicadores de CI utilizados por la OECD, la base conceptual sobre la que están construidos y algunos aspectos metodológicos a tener en cuenta en su construcción y utilización. Estos indicadores, que comparan competitividad a nivel agregado, son publicados en el Economic Outlook de la OECD.

El segundo es el libro de Lipsey y Kravis (1971), que estudia específicamente la competitividad precio de Estados Unidos para un universo de industrias que incluye las de maquinaria, equipo de transporte, metales y productos metálicos. Contrariamente a lo que sucede en la mayoría de los trabajos de este enfoque, no sólo presenta indicadores de competitividad para el universo total considerado, sino también para las diferentes industrias definidas como capítulos de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI).

Medición de la competitividad precio - versión OECD

Según el trabajo de la OECD, un indicador de competitividad precio ideal debería cumplir las siguientes condiciones:

(i) debería representar todos aquellos bienes transables internacionalmente sujetos a competencia y ningún otro bien;
(ii) debería tener en cuenta todos los mercados abiertos a la competencia; y
(iii) debería estar construido sobre datos perfectamente comparables internacionalmente.

En la práctica no existe ningún indicador que cumpla todas estas condiciones. El más utilizado por la OECD y la mayoría de los organismos que publican indicadores de CI es el de índices de precios unitarios promedio de exportación. Esto se debe a que existen estadísticas confiables para un número razonable de países y a que, por tratarse de información de aduanas, se refiere a bienes efectivamente transados internacionalmente.

Sin embargo, este índice tiene también una serie de desventajas, la mayoría de las cuales aparecen muy claramente analizadas en el

trabajo de Lipsey y Kravis. Estas son:

(i) Los valores unitarios de exportación aparecen en las estadísticas de aduanas para cada partida arancelaria. Por un problema de practicidad, dichas partidas no pueden estar especificadas en forma tal que todos los productos pertenecientes a una de ellas sean homogéneos. Por lo general, al interior de cada partida se pueden encontrar productos que, aunque tienen algunos elementos comunes, difieren en su especificación y en su precio. Como resultado de esta falta de especificación, no se puede tener la certeza de que un cambio en los precios unitarios promedio de exportación se deba efectivamente a variaciones en los precios. Se puede estar, en realidad, frente a cambios en la canasta de bienes transados al interior de cada partida arancelaria.

(ii) Las ponderaciones con las cuales se combinan los diferentes productos para medir la tasa de crecimiento de los precios son diferentes en cada país considerado. De esta manera, aún cuando no existiese el problema de la falta de especificación, se podría producir el caso de que se verifiquen a través del uso de este indicador cambios en la competitividad precio de dos países cuyos precios hayan evolucionado de manera idéntica.

(iii) Para algunas manufacturas no aparecen en las estadísticas de aduana datos de cantidades, y esto implica que no se puede contar con datos de precio unitario.

(iv) Al tomar información de aduanas, este índice excluye el tratamiento de los bienes potencialmente transables que por distintas razones, como ser un precio demasiado elevado, no han sido exportados.

(v) El tomar este indicador supone que los países tienen una única política de precios cualquiera sea el mercado de destino, y esto no es necesariamente así.

La OECD también presenta indicadores de competitividad en base a los costos, que en general se construyen a partir de los costos laborales unitarios. Los precios y los costos utilizados en los indicadores son previamente traducidos a dólares por medio de los tipos de cambio efectivos reales, también publicados en el Economic Outlook.

La OECD publica periódicamente indicadores de competitividad en las exportaciones, de competitividad frente a las importaciones y de competitividad global (*overall competitiveness*). Todos ellos se basan en el principio de que los cambios en las participaciones en el mercado son función de los diferenciales de la tasa de crecimiento de los precios entre países.

En el caso de la competitividad precio de las exportaciones de un país, la misma se mide como el diferencial entre la tasa de crecimiento de los precios de sus exportaciones y la tasa de crecimiento de los precios de sus competidores en los mercados comunes.

La tasa de crecimiento de los precios de los competidores de un país se calcula utilizando una doble ponderación: en primer lugar, según la importancia de cada competidor en cada uno de los mercados y, en segundo lugar, de acuerdo a la importancia de cada uno de los mercados como destino de las exportaciones del país considerado. De manera similar se calculan los indicadores de competitividad frente a las importaciones y los indicadores de competitividad global.

Medición de la competitividad precio - versión Lipsey y Kravis

La construcción de indicadores de competitividad en este trabajo es totalmente diferente a la de los indicadores utilizados por la OECD. Ya hemos mencionado las críticas de Lipsey y Kravis a la utilización de los valores unitarios promedio de exportación como variable sobre la cual se construyen los indicadores de competitividad.

Con respecto a la utilización de precios domésticos mayoristas o minoristas, éstos también presentan algunos problemas:

(i) Como los índices se construyen en cada país con diferentes metodologías y cada uno está armado sobre canastas de bienes y ponderaciones diferentes, cambios en la competitividad medidos sobre la base de estos índices podrían resultar de una evolución idéntica de los precios de los productos entre países.

(ii) Muchas veces los índices incluyen precios de lista que en ocasiones no reflejan los verdaderos precios a los que se realizan las transacciones.

(iii) Los precios domésticos suelen diferir en forma importante de los precios de exportación. La intervención del gobierno a través de tarifas o reintegros a las exportaciones, o un mayor o menor nivel de actividad de la economía doméstica en un contexto de mercados internacionales más o menos competitivos pueden dar lugar a importantes diferenciales entre los precios domésticos y los de exportación.

Por todo lo expuesto, Lipsey y Kravis sugieren un índice de precios para bienes comercializados internacionalmente que cumpla los siguientes requisitos:

(i) debe estar basado en precios efectivos u ofertados, y no en valores unitarios;

(ii) para aquellos bienes que un pais exporta, se deben tomar en cuenta los precios de exportación y no los domésticos; y

(iii) los indices para diferentes paises deben referirse a la misma canasta de bienes. Por lo tanto, en aquellos casos que no haya exportación de alguno de esos bienes por cualquiera de los paises se deben imputar los precios domésticos respectivos.

La premisa sobre la cual se basa este indicador es que el universo de precios relevante para determinar la competitividad de un pais incluye los precios de los productos comercializados internacionalmente aunque no fueran exportados ni importados por ese pais. La idea es que estos productos podrían llegar a exportarse (importarse) si el precio doméstico descendiera (se elevara) en forma suficiente.

Para poder trabajar con precios efectivos u ofertados, Lipsey y Kravis reunieron una cantidad importante de información de precios en Estados Unidos y en el exterior, información que recabada directamente de las empresas manufactureras, del National Bureau of Economic Research, de agencias gubernamentales extranjeras y de antecedentes de licitaciones internacionales.

La canasta de bienes sobre la que se mide el indice debe ser seleccionada en base a la importancia relativa de los productos en el comercio internacional. En su trabajo, Lipsey y Kravis utilizan las exportaciones del año 1963 de los paises de la OECD como aproximación al comercio mundial para determinar las ponderaciones de los diferentes productos en el indice de precios. De esta manera se generan indices de precios internacionales. Estos resultan comparaciones en el tiempo para cada pais que muestran la evolución de los precios de la canasta de bienes formada por los productos exportados por los paises industriales en su conjunto.

A partir de los indices de precios internacionales, se generan los indices de competitividad entre dos paises, que se representan como el cociente entre los indices de precios internacionales de los mismos. Por ejemplo, si se quiere medir el indice de competitividad de Estados Unidos respecto de Reino Unido, se divide el indice de precios internacionales de Reino Unido por el correspondiente a Estados Unidos. Un incremento en el tiempo en este cociente indica que los precios de los productos transados internacionalmente se han incrementado más en Reino Unido que en Estados Unidos, lo que implica que ha mejorado la competitividad precio de Estados Unidos vis a vis Reino Unido.

Según el tipo de productos de que se trate, Lipsey y Kravis utilizan también otro camino para establecer la evolución de la competitividad entre paises. Este camino consiste en realizar comparaciones de precios de productos homogéneos entre paises, dando lugar a la construcción de indices de comparación de niveles de precios pais a pais. La evolución de la competitividad entre dos

años, en este caso, está dada por el cociente entre la relación de precios en el segundo año respecto a la que corresponde al año base.

La razón de utilizar este otro camino es que para algunos productos, como por ejemplo los grandes equipos eléctricos o los sistemas de comunicaciones, es más fácil conseguir información de precios comparados entre países para un instante determinado a través de información de licitaciones, que comparar precios para un mismo país en forma intertemporal, ya que estos son bienes a pedido cuyas especificaciones son diferentes en cada transacción.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alic J. (1987): *"Evaluating industrial competitiveness at the Office of Technology Assessment"*, Technology in Society

Almeida J.G. y Ortega J. (1987): *"Financiamento e desempenho financeiro das empresas industriais no Brasil"*, IEI/UFRJ.

Baer W. (1988): *"A industrializacao e o desenvolvimento economico do Brasil"*, Edit. Fundación Getulio Vargas.

Baily M. y Chakrabarti A. (1988): *"Innovation and the productivity crisis"*, The Brookings Institution, Washington.

Barros de Castro A. y De Souza P. (1985): *"A economia brasileira em marcha forçada"*, Edit. Paz e Terra.

Barros de Castro A. y De Souza P. (1987): *"O saldo e a divida"*, IEI/UFRJ.

Baumann R. y Neves R. (1984): *"Composicao das exportaçoes brasileiras e estabilidades da receita de exportaçoes"*, Pesquisa e Planejamento Economico, Rio de Janeiro.

Botzman M. y Porta F. (1989): *"El superávit comercial brasileño en la década de 1980, ¿Ajuste estructural o ajuste recesivo?"*, CEI, DT 08/89, Buenos Aires.

CEPAL (1989): *"Balance preliminar de la economia latinoamericana y del Caribe"*, Santiago de Chile.

Chesnais F. (1981): *"The notion of international competitiveness"*, (mimeo), OECD, París.

Chesnais F. (1986): *"Science, technology and competitiveness"*, STI Review, OECD, París.

Chudnovsky D. (1989): *"El déficit comercial y la competitividad de la industria y de las empresas transnacionales de los Estados Unidos"*, CEI, Buenos Aires.

Cohen S. y Zysman J. (1987): *"Manufacturing matters. The myth of the post-industrial economy"*, Basic Book Inc., Nueva York.

Coriat B. y Saboia J. (1987): *"Regime d'accumulation et rapport salarial au Bresil"*, Centre de Recherche sur L'Amerique Latine (CRAL), Université de Paris VIII.

Dornbusch R., Poterba J. y Summers L. (1988): *"The case for manufacturing in America's future"*, Eastman Kodak Co, Nueva York.

Dosi G. (1981): *"Technology, industrial structures and international economic performance"*, mimeo, OECD, Paris.

Dosi G. (1985): *"Technology gaps, cost based adjustments and industrial organizations. Theoretical explorations of the determinants of international competitiveness"*, mimeo.

Dosi G. (1988): *"The nature of the innovative process"*, en Dosi G. et al (eds), Technical Change and Economic Theory, F.Pinter, London.

Dosi G., Tyson L. y Zysman J. (1989): *"Trade , technologies and development. A framework for discussing Japan"*, en Johnson C. y otros (eds), Politics and Productivity. The real story of why Japan works, Ballinger, N. York.

Drucker P. (1987): *"Japan choices"*, en Foreign Affairs, Vol. 65, Nº 5.

Dunning J. & Rugman A. (1985): *"The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment"*, American Economic Review, Papers and proceedings, May.

Dunning J. (1988): *"The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions"*, Journal of International Business Studies, Spring.

Dunning J. (1981): *"Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach"*, Weltwirtschaftliches Archiv.

Durand M. y Giorno C. (1987): *"Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation"*, OECD Economic Studies, August.

Erber F. et al. (1985): *"Restriçoes externas, tecnologia e emprego, uma análise do caso brasileiro"*, IEI/UFRJ, TPD Nº 76.

Ergas H. (1984): *"Why do some countries innovate more than other?"*, Bruselas Center for European Policy Studies.

Fagerberg J.(1988): *"International competitiveness"*, Economic Journal, June.

Fajnzylber F. (1988): *"Competitividad internacional. Evolución y lecciones"*, en Revista de la CEPAL, Nº 36, diciembre, Santiago de Chile.

Fajnzylber F. (1989): *"Industrialización en América Latina, de la "caja negra" al "casillero vacío"*, Cuadernos de la CEPAL, Nº 60, Santiago de Chile.

Fouquin M. (1986): *"Industrie mondiale: la compétitivité à tout prix"*, CEPII, Paris.

Haguenauer L. (1989): *"Competitividade, conceitos e medidas. Uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro"*, IEI/UFRJ, TPD Nº 208, Rio de Janeiro.

Jones P. y Teece D. (1988): *"The research agenda on competitiveness. A program of research for the Nation's business schools"*, en A. Furino (ed), Cooperation and competition in the global economy. Issues and strategies.

Kaldor N. (1978): *"The effect of devaluations on trade"*, Further essays on applied economics, London.

Krugman P.,ed, (1986), *"Strategic trade policy and the new international economics"*, The MIT Press.

Lafay G. & Herzog C. et al (1989): *"Commerce international: la fin des avantages acquis"*, CEPII, Economica, Paris.

Lall S. (1989): *"Technology. Concepts, methods and issues"*, prepared for the International Symposium on Hirschman's work and a new development strategy for Latin America, Instituto Di Tella, Buenos Aires.

Lawrence R. (1984): *"Can America compete?"*, The Brookings Institution, Washington, DC.

Lipsey R. y Kravis I. (1971): *"Price competitivenes in world trade"*, NBER, N.York.

Lipsey R. y Kravis I. (1986): *"The competitiveness and comparative advantage of U.S. multinationals, 1957-83"*, Working Paper 2051, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Lugones G. y López A. (1989): *"Análisis de competitividad de actividades industriales seleccionadas. Propuesta metodológica"*, (mimeo), CEI, Buenos Aires.

Mathis J., Mazier J.& Rivaud-Danset D. (1988): *"La compétitivité industrielle"*, IRES, Dunod, Paris.

Michalet C.A. (1981): *"Competitiveness and internationalisation"*, (mimeo), OECD, Paris.

Momigliano F. (1981): *"Technological innovation, international trade and direct foreign investment: old and new problems for economic theory and empirical research"*, (mimeo), OECD.

OECD (1988): *"Economy Surveys 1987/88"*, París.

OTA (1983): *"International competitiveness in electronics"*, Washington DC.

OTA (1988): *"Paying the Bill: Manufacturing and America's Trade Deficit"*, US Government Printing Office, Washington DC.

Pack H. y Westphal L. (1986): *"Industrial strategy and technological change. Theory versus reality"*, Journal of Development Economics.

Patel P. y Pavitt K. (1987): *"Is Western Europe losing the technological race?"*, Research Policy, August.

Pavitt K. (1984): *"Sectoral patterns of technical change; towards a taxonomy and a theory"*, Research Policy.

Piore M. y Sabel Ch. (1984): *"The second industrial divide. Posibilities for prosperity"*, New York Basic Books.

Porta F. y Lozano C. (1989): *América Latina, el comportamiento del sector industrial en la década de 1980*, en Cooperación Económica, oct/nov., Madrid.

Porter M. (1980): *"Competitive strategy"*, The Free Press, N. York.

President's Commission on Industrial Competitiveness (1985): *"Global competition: a new reality"*, Washington DC., January.

Prochnik V. (1987): *"Estrutura e dinamica dos complexos industriais na economia brasileira"*, IEI/UFRJ.

Reich, R. (1987): *"Tales of a new America"*, New York Times Book, Random House, Inc., New York.

Salama P. (1986): *"Bresil: un tournant? Considerations sur L'industrialisation et la desindustrialisation"*, GRETD, Paris.

Scott B. y Lodge G. (1985): *"US competitiveness in the world economy"*, Harvard Business School Press.

Scott B. (1985): *"U.S. competitiveness: concepts, performance and implications"*, en Scott y Lodge, op. cit.

Suzigan W. (1988): *"Reestruturacao industrial e competitividade nos paises avancados e nos NICs asiaticos: licoes para o Brasil"*, FECAMP, Campinas.

Tauile J.R. (1987): *"Automacao e competitividade: Una avaliacao das tendencias no Brasil"*, IEI/UFRJ.

Tauile J.R. (1988): *"Notas sobre tecnologia, trabalho e*

competitividade no Brasil", IEI/UFRJ.

Tavares de Araujo J. (1984): "*Comercio exterior e mudança estructural na economia brasileira, 1970/83*", IEI/UFRJ.

Tavares de Araujo J. et al. (1989): "*Proteçao, competitividade e desempenho exportador da economia brasileira nos anos 80*", IEI/UFRJ, mimeo.

Thurow, L. (1985): "*The zero sum solution; building a world class American economy*", Schuster.

UNCTAD (1987): "*Trade and development report*", United Nations, New York.

UNCTAD (1989): "*Trade and development report*", United Nations, New York.