



Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de La Plata

Serie Trabajos Docentes

Análisis de Coyuntura y Previsión Económica

Competitividad: Causas y Efectos del Comercio Internacional – La Performance Argentina

Manuel R. Moreno

Trabajo Docente Nro. 14

Marzo 2012

ISSN 2347-0313

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS UNLP
ANALISIS DE COYUNTURA Y PREVISION ECONOMICA

COMPETITIVIDAD

Causas y efectos del comercio internacional – La performance Argentina

Lic. Manuel R. Moreno

1. Introducción

El objeto de este trabajo es analizar un tema tratado en la materia Análisis de Coyuntura y Previsión Económica a la hora de estudiar el comportamiento de los mercados. El término competitividad es actualmente muy utilizado, fundamentalmente curando se busca hacer una calificación positiva de una economía o actividad en particular. Si embargo muchas veces no esta claro cuales son las causas ni mucho menos los efectos de la competitividad. En este trabajo se expondrán distintos enfoque e interpretaciones acerca del tema, a la vez que presentan datos elaborados por reconocidas organizaciones a fin de dar una visión del posicionamiento argentino en la materia.

2. Definición

Los distintos autores que han tratado el tema han empleado diferentes definiciones e interpretaciones del término competitividad, al tiempo que difieren en el alcance que dan al concepto. Si bien como toda cuestión que ofrece múltiples facetas de análisis es difícil de abarcar en una definición, como primera aproximación podemos decir que la competitividad es *la capacidad de una empresa, sector o país de ofrecer bienes y servicios en iguales o mejores condiciones que el resto del mundo en los mercados internacionales*. Sin embargo, la concreción de transacciones comerciales es apenas un resultado final que no alcanza a explicar el fenómeno en toda su dimensión. La competitividad es una cualidad que resume un importante conjunto de factores, entre los cuales se incluyen variables económicas, comerciales, institucionales, sociales, etc. y en la que participan directamente distintos agentes económicos pero que afecta a la población en general. Por ultimo no debe olvidarse que la competitividad es un concepto relativo, de modo que una mayor o menor competitividad no solo depende de las decisiones propias sino también de las de otros actores y de la evolución de los mercados en general.

3. Teorías y antecedentes

Las ventajas que un país posee para poder colocar productos en los mercados internacionales han sido explicadas por diferentes teorías. Cada una destaca alguno de las múltiples facetas involucradas en el tema, también responden a realidades verificadas a lo largo de la histórica y en ámbitos geográficos diferentes. Sin embargo mas allá de diferir en las causa y consecuencias, todas ellas coinciden en las ventajas que se derivan del comercio internacional.

La corriente de pensamiento predominante en el siglo XVII, representada por el llamado *mercantilismo*, suponía ventajas de una balanza comercial favorable, lo cual producía un acrecentamiento de la riqueza a través del flujo de metales preciosos que la misma producía. Esta visión supone claramente que cuando existe comercio entre países hay

beneficiados y perjudicados, dado que el superávit de unos se compensa con el déficit de otros.

Fue Adam Smith (1776) quien por primera vez expone que existen ventajas mutuas de quienes participan del intercambio comercial. Su proposición se funda en las llamadas "*ventaja absolutas*", basado en la idea de que cada país podrá ofrecer exitosamente en el mercado aquellos bienes que pueda producir al menor costo por unidad de producto. La idea central es trasladar su principio, de la división del trabajo, al comercio internacional, de modo que cada bien sea producido por el país que lo haga mas eficientemente, logrando, mediante el intercambio, la mayor eficiencia a nivel mundial. La principal limitación de esta teoría es que si un país tuviera ventajas absolutas en la producción de todos los bienes, este sería el único producto en el mundo y el resto del mundo no podría ofrecer bienes en el mercado internacional.

Esta cuestión fue tratada y superada por David Ricardo (1817) con su teoría de las *ventajas comparativas*. La misma postula que aún cuando un país no tenga ventajas absolutas en la producción de ningún bien puede tener ventajas en la producción de aquellos bienes cuyo costo es *relativamente* más bajo. Esto significa medir los costos de producción no en valor absoluto sino en término de lo que debe sacrificarse para su obtención en término de la producción de otro bien alternativo.

Un ejemplo

Si un país A puede producir con una cantidad dada de recursos, 1000 toneladas de trigo o 400 autos, y otro país B con la misma cantidad de recursos puede obtener 200 toneladas de trigo o 200. Claramente el costo de producción de los dos bienes es menor en el país A. Sin embargo en términos relativos en el país A para producir un auto hay que sacrificar 2,5 toneladas de trigo, en cambio en el país B para producir un auto se debe sacrificar 1 toneladas de trigo. Esto significa que al país A le conviene producir trigo y comprar autos en B, así como a B le conviene producir autos y cambiarlos por trigo de A.

En suma el argumento central es que la causa del comercio internacional son las diferencias entre la productividad del trabajo de distintos bienes en los diferentes países. De todas maneras esta teoría si bien tiene fuertes fundamentos, y aun en nuestros días puede explicar algunos intercambios comerciales, no toma en cuenta otros factores que pueden ser determinantes de la competitividad.

Un planteo diferente en el intento de encontrar una explicación de las razones del comercio internacional es la llamada *teoría de las dotaciones relativas de factores productivos*. La misma fue formulada por dos investigadores cuyos trabajos se resumen en el modelo de Heckscher-Ohlin (1919- 1933), mediante el cual se demuestran que un país se especializará en la producción de bienes intensivos en el empleo de los factores más abundantes y, como contrapartida, adquirirá en el mercado internacional aquellos bienes que emplean factores de producción que le son escasos. Así por ejemplo un país con abundancia de tierras fértiles se especializará en la producción primaria, mientras que otro con abundancia de capital se especializara en la producción de bienes que requieran gran inversión en equipos e instalaciones, promoviendo el intercambio de los bienes entre los países con beneficios para ambos.

Sin embargo, si bien la teoría de la dotación de factores pudo ser empleada como fundamento de una de las causas del comercio internacional, se encontraron muchos casos del mundo real en que esta no se cumple. La observación de este fenómeno fue formulada por Wassily Leontief quien explico que un factor productivo como la mano de obra no es homogéneo, sino que puede ser segmentada en categorías, lo cual permite

que distintos países sean competitivos en bienes intensivos en mano de obra pero de diferente nivel de calificación. La formulación dio lugar a la llamada Paradoja de Leontief quien encontró que un país como EEUU, con una alta dotación de capital, era exportador de bienes intensivos de mano de obra, claro está que un análisis más detallado mostraba que esa mano de obra era de alta calificación. Del mismo modo otros países pueden ser exportadores de bienes empleadores de mano de obra no calificada. Si bien la Paradoja de Leontief obliga a una reformulación de la teoría de la dotación de factores, el hecho de que los países industrializados realicen exportaciones intensivas en profesionales, científicos y técnicos revela un aprovechamiento de estos factores más abundantes. En cambio las exportaciones de los países menos desarrollados son intensivas en mano de obra de menor calificación y hasta pueden llegar a ser intensivas en capital si reciben inversiones transnacionales dirigidas puntualmente a producir un bien con demanda externa.

Nuevas teorías ponen énfasis en otras variables como determinantes del comercio. Entre ellas las relacionadas con el ciclo de vida del producto, las economías de escala y la competencia imperfecta

La primera, formulada por Raymond Vernon (1966), postula que los bienes pasan por un ciclo de cuatro etapas: introducción, crecimiento, madurez y declinación, y que en la etapa de introducción la demanda de los productos no está relacionada con los precios sino básicamente con la preferencia por la innovación. Este modelo permite asociar algunas situaciones con la Paradoja de Leontief dado que en la etapa de introducción, la producción de bienes puede ser intensiva en trabajo por la mayor necesidad de conocimiento aplicado a la fabricación, mientras que una vez que el producto alcanza la etapa de maduración se hace más intensivo en capital.

Las economías de escala son una fuente de disminución de costos unitarios de producción. Krugman y Lancaster (1979) expusieron en forma independiente modelos de intercambio basado en productos diferenciados. La argumentación se basa en que, si existen economías de escala, dos países con ventajas en la producción de un mismo bien, pueden beneficiarse con el comercio internacional si se especializan en algún tipo, modelo o tamaño de dicho bien. Esto explica el intercambio entre países por una especialización no solo entre ramas industriales sino que puede dar razón del comercio intraindustrial. El mismo argumento es aplicable a las economías de escala que se logran en diferentes etapas de un mismo encadenamiento productivo. El análisis del comercio internacional a la luz de las economías de escala debe no solo tomar en cuenta las ventajas en la reducción de costos de producción sino que tiene directas implicancias en las estructuras de los mercados. La tendencia general es que, si existen economías de escala, las empresas grandes tendrán ventajas sobre las pequeñas y esto atenta contra la perfección de los mercados.

En los últimos años algunos autores han puesto el acento en que las corrientes de comercio internacional no se desenvuelven en un mercado perfectamente competitivo, no solo por la existencia de economías de escala a nivel de la producción sino por la magnitud de la organización necesaria para poder participar en los mercados internacionales. La imperfección de los mercados otorga a las empresas poder para la fijación de precios diferenciados de los bienes, incluyendo políticas comerciales predatorias como la aplicación de precios de dumping, que procuran ganar mercados destruyendo industrias locales de los países compradores.

Otras teorías, también vinculadas a la reducción de costos de producción, ponen el acento en las economías externas. Entre ellos se puede mencionar las economías de aglomeración y los encadenamientos productivos. La primera comprende las economías que se logran por externalidades generadas por las empresas, que se trasladan a la industria reduciendo los costos para el conjunto. Los encadenamientos productivos tienen que ver con el traslado de las ventajas de una industria que se trasladan o se acumulan en las distintas etapas de la producción de un bien final.

En suma todas las teorías anteriores si bien ponen énfasis en distintas causas, en definitiva apuntan a la reducción de los costos de producción. Un enfoque diferente es propuesto por M. Porter (1990) quien introduce el concepto de *ventajas competitivas*. La idea central de esta teoría es que la competitividad se crea no se hereda; se hace con innovación, con conocimiento y mejoramiento permanente de tecnologías, productos, etc., con mejoramientos de las capacidades humanas, con conocimiento acabado de los mercados para adaptarse a las necesidades de los consumidores, y fundamentalmente con flexibilidad para adaptarse a los requerimientos de los mercados. Todo esto se logra como resultado de la interacción entre variables accionadas por la empresa, el entorno económico general y la política macroeconómica del gobierno.

A partir de los años 90, se han expuesto distintos enfoques que han considerado relevantes distintas variables de la competitividad integrándolas en el concepto de *competitividad sistémica*, el que otorga al fenómeno una concepción multidimensional articulando cuatro niveles (meta, macro, micro y meso) en los que se incluyen cuestiones que vinculan a la competitividad con la relación entre las organizaciones que, directa o indirectamente, inciden en el resultado, y finalmente con la capacidad organizativa de la sociedad en su conjunto.

En los últimos años estos enfoques han sido completados interpretando a la competitividad como un fenómeno que no solo incluye el avanzar sobre los mercados externos, sino también como de defensa de los mercados domésticos y a la contribución del comercio internacional al bienestar general de la población. Krugman (1994) considera que un análisis de la competitividad debe tomar en cuenta su incidencia sobre el nivel de vida de la población, el crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso. Por su parte la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE (1997) asocia la competitividad con la capacidad de las empresas, regiones o países para generar ingresos y niveles de empleo sostenibles a largo plazo.

Todas las teorías más que visiones contrapuestas, constituyen aportes complementarios en la explicación del fenómeno del comercio internacional. Cada una pone el énfasis en diferentes causas como motivadores del comercio internacional, todas ellas en el fondo procuran demostrar las ventajas del mismo. Existe consenso en que las transacciones comerciales libres de posiciones de poder de mercado traen beneficios tanto a vendedores como a los compradores. A nivel de los países las relaciones comerciales generan beneficios mutuos que abarcan tanto a los agentes que participan directamente en las transacciones, como a la población y a la economía en su conjunto.

4. Aspectos de la competitividad

Generalmente se asocia la competitividad en el precio al cual un bien puede ser ofrecido. Si bien esta es la principal propiedad que debe tener un producto para ser ofrecido ventajosamente, existen otros no menos importantes como la calidad, la continuidad en el abastecimiento, la capacidad de responder a las demandas del comercio internacional en cantidad, en tiempos y en requerimientos específicos de cada

mercado. Cada uno de estos aspectos de la competitividad está influenciado a su vez por numerosas variables de distinta naturaleza, por lo cual la competitividad, si bien puede ser abordado como un tema de carácter económico, tiene facetas sociales, institucionales, culturales, etc. que inciden directamente sobre las causas y consecuencia de la competitividad de los países.

Algo que no debe olvidarse a la hora de establecer niveles de competitividad es que, si bien la mayor parte de las variables que la determinan están relacionadas con la oferta, no deben olvidarse las diversas cuestiones vinculadas a la demanda. Captar adecuadamente las necesidades de los demandantes incluye no solo precios y calidades sino otras características de los bienes y servicios, modalidades de las operaciones como cantidad, oportunidad, seguridad, confiabilidad y cuestiones vinculadas con el trato comercial y social de los involucrados. Observar atentamente la demanda permite en algunos casos descubrir capacidades de competitividad en segmentos de mercado que vistos solo desde el lugar del productor no son perceptibles. Un buen ejemplo de lo anterior son los más diversos productos que en algunos países de Asia, no solo demandan sino que son altamente apreciados, y que en países como Argentina son tratados desechos (aletas de pescado, garras y cabezas de pollo, aves salvajes consideradas plagas, etc.).

5. Niveles de la competitividad

Como ya se mencionó la competitividad puede ser analizada a nivel de una empresa de un sector o de un país y, aunque todos están íntimamente relacionados, cada uno de ellos aporta al resultado final de distinta forma.

Analizaremos la incidencia de los distintos factores sobre los bienes susceptibles de ser ofrecidos en el mercado internacional, diferenciando los niveles *micro* y *macroeconómico*. En el primero se incluyen los que se originan en las empresas y en un sector de la economía, en el segundo los que derivan de las políticas públicas implementadas por los gobiernos a nivel de país y que afectan a todos los agentes económicos en su conjunto.

5.1. Nivel micro

La empresa

Las empresas son los productores de los bienes y servicios y en ellas se determinan gran parte de sus propiedades: precio, calidad, regularidad de abastecimiento, etc. Para su producción las empresas emplean básicamente mano de obra, tecnología, insumos y una forma de organización del conjunto empresarial. Las cantidades y los precios de dichos recursos determinan los costos de producción, por tal razón analizaremos cada uno de ellos.

Mano de obra

De los recursos empleados la mano de obra es un eje de tratamiento del tema, no solo por el peso que tiene en los costos finales de los bienes, sino por su incidencia indirecta sobre el nivel de ingresos, la ocupación y en suma el nivel de vida de la población, lo cual, como veremos más adelante, también, a largo plazo, contribuye a la competitividad. Algunas empresas logran competitividad a base de emplear menor cantidad de recurso mano de obra por unidad de producto: esto es mayor *productividad*. La cantidad de mano de obra está relacionada con la tecnología empleada. En alguna medida ambos recursos son sustitutos, o sea que el mayor empleo de tecnología incidirá sobre la cantidad de mano de obra y finalmente sobre la productividad.

Otras empresas logran competitividad a base de *bajos salarios* pagados por la mano de obra empleada. Por ejemplo, países como China y otros del sudeste asiático tienen un alto nivel de competitividad de sus productos sobre la base de salarios bajos.

La tecnología

La tecnología define la forma de hacer las cosas en las empresas. La incorporación de tecnología a los procesos productivos se realiza mediante la incorporación o renovación de bienes de capital, lo cual demanda adecuados niveles de inversión. Por este motivo la productividad de la mano de obra está íntimamente asociada a los recursos que una empresa y la sociedad en su conjunto destinan a la inversión. Por su parte la inversión de un país se financia con ahorro interno o con préstamos del exterior. En cualquier caso para que la inversión se efectivice se requiere de una adecuada rentabilidad y, por tratarse de una decisión de largo plazo, de un marco jurídico institucional estable, que permita a los inversores tener previsibilidad en el sentido que los resultados son producto de sus propias decisiones y no de las que tomen otros.

Los insumos

Los insumos empleados por la empresa, como las materias primas, también aportan a la competitividad vía productividad y vía precios. La productividad (cantidad de insumo por unidad de producto) no es fácil de modificar significativamente en un corto plazo y, en el largo plazo, solo se han observado cambios muy leves. Los precios de las materias primas en cambio, por estar relacionados con las dotaciones de recursos naturales, muestran diferencias muy grandes entre países. La disponibilidad en abundancia de recursos naturales, como petróleo, cereales, minerales, etc. permiten la producción de bienes finales a más bajos costos.

La organización

Las ventajas en la capacidad competitiva que puedan derivarse de todos o algunos de los tres factores anteriores no son realizables si no se emplean en el marco de una adecuada organización. La organización tiene sus propios costos pero también provee de ventajas a la hora de competir en los mercados. Una adecuada organización no solo puede contribuir a los menores costos de producción, sino que permite adecuar la oferta a las necesidades de los mercados, mediante su capacidad de innovación, flexibilidad comercial y de producción y captación de gustos y preferencias estructurales y coyunturales.

El sector

Algunos costos de producción son determinantes a nivel sectorial. En ocasiones, grupos de empresas dedicadas a la producción de bienes iguales o similares, poseen ventajas en costos u otros conceptos en la producción de determinados bienes. Estas ventajas pueden provenir de la *dotación de recursos naturales* como tierras, mares o climas propicios para determinadas producciones. También pueden provenir de *externalidades* generadas por las propias empresas que se benefician por la concentración o la aglomeración de actividades, que generan mejoras en los niveles de capacitación de la mano de obra, la comunicación, organización de actividades de abastecimiento, logística, etc.

5.2. Nivel macro

El país

El país en su conjunto aporta a las actividades económicas factores que inciden sobre los costos finales de los productos y con las posibilidades de llegar adecuadamente a los mercados internacionales.

Existen factores estructurales como son la *localización geográfica* de un país que lo ubica más o menos cerca del centro de comercialización y de consumo. También se encuentran en esta categoría los accidentes geográficos que pueden influir positiva o

negativamente sobre los costos finales de los bienes. Por ejemplo la posibilidad de acceder más o menos fácilmente a medios de transporte por vía marítima.

Otro grupo de factores está constituido por la *infraestructura* de transporte y comunicaciones, que permite movilizar más o menos fácilmente los bienes por su territorio. Por ejemplo la disponibilidad y tipo de rutas, puertos, aeropuertos, interfaces de medios de transporte, etc. Así como la inversión privada permite la incorporación de tecnología y mejoramiento de la productividad del trabajo a nivel de las empresas, la inversión pública, mejora la productividad del conjunto de la economía.

El marco macroeconómico general definido por la *política económica* gubernamental incide directamente sobre todos los agentes económicos y por lo tanto en la oferta de los bienes fronteras afuera. En este grupo se incluyen la política monetaria y fiscal general y la que directamente afecta a determinados bienes a través de impuestos y subsidios, regímenes de promoción o desaliento.

Un lugar destacado dentro de estas variables lo constituye la *política cambiaria*, o más precisamente el tipo de cambio. Por constituir un modo de convertir precios domésticos en precios internacionales el tipo de cambio permite otorgar competitividad a los bienes con la sola adopción del tipo de cambio apropiado. Tal es la importancia del tipo de cambio por su incidencia en la competitividad, como desde las consecuencias que derivan en los precios relativos internos de un país, que merece un apartado en el tratamiento del tema.

Así como el gobierno puede, a través del tipo de cambio, modificar los valores de la oferta exportable en su conjunto, también puede implementar políticas selectivas, mediante la aplicación de impuestos o subsidios a bienes o grupos de bienes específicos.

Finalmente la *organización institucional y administrativa* de un país incide sobre el resultado de la competitividad. La obligatoriedad de realizar trámites, permisos, controles aduaneros, sanitarios, de seguridad, etc. constituyen también barreras o estímulos a la hora de competir en los mercados internacionales.

5.3. Efectos acumulados

La competitividad en los mercados internacionales involucra a las empresas, los sectores, el gobierno y al país en su conjunto. Cada uno de ellos participa de la competitividad final, cuyo resultado es una acumulación de aportes que pueden ser positivos, neutros o negativos. Algunos países poseen ventajas competitivas por estar favorecidos por variables que afectan a toda la economía, como ya se mencionó, por ejemplo, el bajo nivel de salarios en China. Otros poseen ventajas en sectores específicos como consecuencia de la dotación relativa de factores: ejemplo Argentina con la producción de granos y carnes, Chile en producción de cobre y algunos países como México, Venezuela, Kuwait, etc. en la producción de petróleo. Otros en cambio poseen una alta productividad de su mano de obra merced a altos niveles de inversión y tecnificación no solo en las empresas sino a nivel de la infraestructura general del país: ejemplo Alemania, EEUU. También existe países que combinan algunos de estos factores y otros como Japón agregan el alto grado de innovación y renovación de productos.

También es cierto que las condiciones generales que un país o sector poseen no son suficientes si las empresas no producen a bajos costos y ofrecen productos de calidades

y en condiciones ventajosas. Por esto es que, generalmente, los países competitivos lo son en todas o casi todas las etapas del proceso de producción, incluyendo en este todos las actividades necesarias para que los productos lleguen a los consumidores en las mejores condiciones posible. Existen situaciones particulares en las que algunas condiciones de la producción son tan ventajosas en la relación costos-precio de mercado, que permiten absorber ineficiencias generales o sectoriales, y aún la aplicación de políticas gubernamentales adversas.

6. El tipo de cambio

El tipo de cambio es el valor de la moneda nacional en términos de moneda extranjera. Dado que el comercio internacional se realiza en monedas aceptadas para tal fin, denominadas divisas, necesariamente los precios de los bienes domésticos deben ser traducidos a moneda extranjera para su exportación. Por esta razón el tipo de cambio determina el precio al cual un bien es ofrecido en el mercado internacional y por lo tanto su competitividad, al menos en lo concerniente a su precio. Esto significa que el tipo de cambio es algo así como un manto que cubre todos los otros conceptos de costos, detrás de lo cual se pueden ocultar todo tipo de defectos o ineficiencias domesticas. Por esta razón muchos gobiernos se ven tentados en manejar esta propiedad del tipo de cambio para obtener resultados inmediatos en aras de lograr competitividad de los bienes locales.

Desde luego que la política cambiaria es un instrumento que los gobiernos deben manejar para propender a mantener equilibrios en su balanza comercial, el balance de pagos, y los mercados de cambio en general, pero su empleo desde el punto de vista de la competitividad es fuertemente cuestionable porque no solo afecta variables fronteras afuera sino que modifica valores locales. También se debe tener en cuenta que la competitividad es un camino de ida y vuelta en el sentido que no solo hay que tener en cuenta los costos propios sino los del resto del mundo. Cuando se fija y tipo de cambio (\$ por dólar) se afectan los precios propios y los del resto del mundo, o sea que se afectan exportaciones e importaciones. De modo que un tipo de cambio que busque alentar exportaciones debe poner tomar en cuenta que también afecta las importaciones de bienes de consumo y de capital por lo que tendrá distintas consecuencias sobre la competitividad, según se lo analice a corto o largo plazo.

Porter señala que las mejoras en costos que obtienen las empresas por la vía de una devaluación, atentan contra la mejora en procesos, estimula la dependencia de la competencia en precios, descuidando la inversión la investigación y la innovación en productos y procesos.

En suma que la promoción de exportaciones por la vía del tipo de cambio no es una fuente genuina de competitividad, la que mas bien debe relacionarse con causas estructurales vinculadas a la inversión, la investigación, la organización institucional y la productividad por nombrar solo las mas importantes. Un estudio sobre políticas de promoción de exportaciones argentinas, demostró que las empresas que orientan su oferta al mercado internacional no demandan mejoras del tipo de cambio para poder exporta. Sus aspiraciones se dirigen fundamentalmente al establecimiento de “reglas claras y estables”, lo cual coincide con las afirmaciones de lo autores que sostienen que el fenómeno de la exportación se sustenta en relaciones de largo plazo y no en políticas erráticas y circunstanciales, como es el empleo del tipo de cambio como medio de estímulo.

7. Calificación de las exportaciones

Si bien el volumen de exportaciones de un país es un buen indicador a la hora de medir su competitividad, no solo valen las cantidades sino la calidad de los bienes y servicios que se exportan y, fundamentalmente, el nivel de exigencia de los mercados en que se opera. El nivel de competitividad está relacionado no solo con sus cualidades propias, sino con la de los destinatarios hacia los cuales se dirige su oferta exportable. Así, si un país es solo capaz de colocar bienes en otros con bajo nivel de competitividad, es indicador de que ofrece productos cuya competitividad media en los mercados internacionales es muy baja. Esto significa que si bien el país ha sido capaz de concretar operaciones de exportación, las mismas pueden ser ocasionales o altamente vulnerables a la competencia de otros oferentes más eficientes en el comercio internacional. En cambio, si sus exportaciones se orientan hacia países con el mayor nivel de competitividad mundial, esto es un claro indicador de que ha desarrollado líneas productivas que están en los mejores niveles de competitividad internacional, lo que asegura el sostenimiento de dichos mercados a más largo plazo.

Otra forma de calificar las exportaciones es relacionar las mismas con algunos indicadores económicos específicos de los países hacia los cuales se dirigen. Por ejemplo, un país tiene mayor calidad de su oferta exportable si logra colocar productos en países con altos niveles de ingresos, donde existe una demanda más sofisticada y exigente que si lo hace en países de bajos ingresos, que poseen mercados poco desarrollados y donde compite con productos de baja calidad y de bajo valor agregado.

8. Indicadores de competitividad

Existen distintos indicadores que miden las ventajas competitivas de un país. Algunos de ellos apuntan a medir la competitividad por los resultados obtenidos, mientras que otros apuntan a las causas que la generan. También los hay muy simples que apenas consideran unas pocas variables y otros que procuran una cobertura más amplia de este fenómeno tan complejo.

Aquí presentamos algunos de los indicadores de la competitividad más difundidos y de construcción más simple. En otro apartado se tratarán otros indicadores más complejos elaborados por instituciones reconocidas.

Generales

Indicador de productividad

$$P = VA / PO$$

donde:

P: productividad

VA: valor agregado

PO: población ocupada

Tasa de Inversión

$$TI = I / PBI$$

donde:

TI: tasa de inversión

I: inversión

PBI: producto bruto interno

Costo Laboral Unitario

$$CLU = w L / e Q$$

donde:

CLU: costo laboral unitario

w: salario medio
L: cantidad de mano de obra ocupada
e: tipo de cambio
Q: cantidad producida

Es una combinación de

Productividad: Q / L
Salario real en término de importados: w / e

Específicos

Tasa de exportación

$$TX = X_i / P_i$$

donde:

TX tasa de exportación

X_i : valor de exportaciones del bien i

P_i : valor de producción del bien i

Participación en las exportaciones mundiales

$$PXM_i = X_{i a} / X_{i t}$$

donde:

PXM_i : participación en las exportaciones mundiales del bien i

$X_{i a}$: Exportaciones argentinas del bien i

$X_{i t}$: Exportaciones total mundial del bien i

Saldo comercial absoluto o exportaciones netas de un sector o producto:

$$XN_i = X_i - M_i$$

donde:

XN_i : saldo neto de exportaciones del sector i

X_i : exportaciones del sector i

M_i : importaciones del sector i

Índice de calidad de la oferta exportable

$$TCX = X_a / X$$

donde:

TCX tasa calidad de la oferta exportable

X_a : valor de exportaciones a países con mayor nivel* de competitividad

X: exportaciones totales del país

* Se califican como tales el grupo de países ubicados en los primeros (por ejemplo 30) lugares del ranking de competitividad.

9. Indicadores compuestos

Así como se puede analizar la competitividad mediante uno o mas indicadores que involucran un conjunto de variables, existen otros que recorren exhaustivamente los distintos aspectos de la performance competitiva de un país y que son agregados en un indicador compuesto, mediante un sistema de ponderaciones. Existen varios organismos internacionales que elaboran indicadores de competitividad de los países.

Uno de ellos es el Índice de Competitividad Mundial elaborado por el Instituto Internacional de Desarrollo Gerencial (IMD) con sede en Lausana (Suiza), el cual se publica anualmente en el Anuario Mundial de Competitividad –AMC-. Mediante este

indicador se elabora el ranking mundial de competitividad que para el año 2010 incluyó a 58 países (ver anexo I).

Para la construcción de dicho ranking se consideran criterios que son agrupados en cuatro factores principales y subfactores de competitividad.

Los factores y subfactores incluidos son:

FACTORES	SUBFACTORES
Desempeño económico	Economía doméstica Comercio internacional Inversión extranjera Empleo Precios
Eficiencia gubernamental	Finanzas públicas Política fiscal Infraestructura Institucional Legislación para los negocios Infraestructura de la sociedad
Eficiencia empresarial	Productividad Mercado laboral Finanzas Prácticas empresariales Actitud y valores
Infraestructura.	Infraestructura básica Infraestructura tecnológica Infraestructura científica Salud y medio ambiente Educación

Cada uno de estos ítems involucra criterios que son medidos mediante indicadores del estado y evolución de variables como PBI, evolución de precios, presión fiscal, disponibilidad y costos de los servicios de energía y comunicaciones, niveles de inversión doméstica y externa, niveles de empleo y desempleo, conflictividad laboral, calidad de las instituciones, etc. y así hasta un total de aproximadamente 330 criterios, que finalmente se resumen en un indicador global de la competitividad.

Para cada uno de los criterios relevados el IMD formula una evaluación que permite establecer fortalezas y debilidades de la competitividad de los países.

Si bien este es uno entre otros indicadores que se publican incluyendo comparaciones entre países, el confeccionado por IMD da resultados parecidos a los de otras instituciones, además de ser este un organismo altamente reconocido por sus trabajos a nivel internacional.

Otro indicador de competitividad internacional es el Índice de Competitividad Global (GCI), desarrollado y publicado anualmente por el Foro Económico Mundial (WEF). Esta es una organización sin fines de lucro con sede en Ginebra. El evento más conocido es su asamblea anual realizada en Davos (Suiza). La misma reúnen los principales líderes empresariales, políticos internacionales y periodistas e intelectuales selectos para analizar los problemas más apremiantes que enfrenta el mundo. El índice de competitividad mide la habilidad de los países de proveer altos niveles de prosperidad a sus ciudadanos. A su vez, esta habilidad depende de cuán productivamente un país utiliza sus recursos disponibles. En consecuencia, el índice mide un conjunto de

instituciones, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible a corto y medio plazo. Este índice se elabora en base a un detallado recorrido por diferentes aspectos que se resumen en un conjunto de 12 pilares entre los cuales se cuentan factores institucionales, infraestructura, ambiente macroeconómico, niveles de educación y entrenamiento, eficiencia de los mercados de bienes, de trabajo y financieros, innovación tecnológica, etc. A título de ejemplo se presenta en el ANEXO II algunos de los resultados sobre la competitividad publicados por el organismo para 2011-12, donde constan los 30 países mejor calificados y los países América Latina, sobre un total de 133 países encuestados.

10. Dinámica de la competitividad

Una cuestión fundamental a la hora de establecer niveles de competitividad de un país es tomar en cuenta que el término no es una categoría absoluta sino que debe ser analizada como un valor relativo. Las mejoras de competitividad de un país se traducirán únicamente en mejoras en su comercio internacional en la medida en que el resto del mundo no cambie. Existe una tendencia mundial al mejoramiento de los indicadores de competitividad de modo que para obtener ganancias en el comercio internacional un país debe mejorar más que los otros.

En el ANEXO II se presentan los datos publicados por Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en su informe de Marzo de 2010. En el mismo se presentan las ganancias y pérdidas de productividad relativa comparando un conjunto de países con EEUU entre los años 1960 y 2005.

Un análisis parecido es el que se presenta en el ANEXO IV donde se presentan datos de productividad del trabajo de países seleccionados respecto de la economía de EEUU para los años 1980 y 2005.

Como complemento de lo anterior en el ANEXO V se reproducen dos cuadros publicados por el Observatorio Social en un informe sobre Productividad e inversión en la post-convertibilidad. En los mismos se exponen la evolución de la productividad y la ocupación entre 1993 y 2008 y las comparaciones de la evolución de la productividad de Argentina respecto de países vecinos como Chile y Brasil.

11. El círculo virtuoso: competitividad-inversión-competitividad

El buen nivel de competitividad de un país no solo es relevante como indicador de su posicionamiento en el comercio internacional, sino que es indicador de un buen clima de negocios y del estado general de la economía y otras variables relevantes. Por esta razón la mayor o peor posicionamiento en un ranking de competitividad de países es relevante no solo por el estado de cosas del presente o del pasado inmediato, sino que puede representar un efecto multiplicado hacia el futuro. Los indicadores de competitividad, entre otras cosas, son observados por los grupos inversores internacionales a la hora de decidir el destino de sus fondos. Esto se traduce en mayores niveles de inversión que, a la postre, redundan en mejoramiento de la productividad y finalmente de la competitividad. El punto es altamente relevante si se toma en cuenta que los fondos para inversión un país los obtiene del ahorro interno o de la inversión externa. El primero está limitada por el tamaño de la economía y por los niveles de consumo, mientras que los fondos externos prácticamente son ilimitados en relación al tamaño de un país.

Cuando se presentan como ejemplo de competitividad a los países del sudeste asiático, no solo debe tomarse en cuenta que tienen bajos niveles salariales, sino que esto, más otros atributos como la capacidad de adaptación a métodos y procesos productivos, atrajo una corriente importantísima de capitales de parte de empresas que decidieron trasladar paulatinamente sus plantas hacia estos países, reforzando el círculo virtuoso de la competitividad.

12. Limitaciones de los indicadores

Todos los indicadores brindan información acerca de la competitividad. Sin embargo por ser solo indicadores, debe advertirse que no muestran una relación univoca entre su comportamiento y la preformase competitiva de una nación. Por tratarse de un fenómeno mutivariado es muy difícil hacer predicciones con observaciones parciales de un indicador y, aun cuando este pueda ser relevante, en la realidad se encuentran muchas excepciones a las reglas generales en los patrones del comercio internacional.

Además, los indicadores de competitividad se emplean frecuentemente para realizar comparaciones entre naciones, por lo que debe ponerse especial atención en las metodologías y criterios de cómputo empleados en la elaboración de datos, para que las cifras sean efectivamente comparables. Estas dificultades se pueden presentar tanto para variable físicas como monetarias, sin embargo en esta ultimo caso existe la dificultad adicional de que la comparación de valores domésticos requieren su traducción a moneda internacional la cual se encuentra afectada por el tipo de cambio, que no siempre es un valor de equilibrio.

Por esta razón siempre que se emplean indicadores de competitividad es conveniente observar tendencias firmes y no movimientos circunstanciales de las variables. En este sentido debe tenerse siempre presente que el objetivo final de los indicadores debe orientarse a la detección de los factores estructurales que dan continuidad y sean proyectables a mas largo plazo, por sobre aquellos que obedecen a causas momentáneas, como algunas decisiones de política, o que pueden cambiar en el corto plazo como consecuencia de decisiones propias o de otros actores de los mercados como competidores y demandantes.

Referencias Bibliográficas

Bajo Rubio, Oscar (1991). Antoni Bosch. ed. *Teorías del comercio internacional*
Ver: es referencia de herckscher ohlin

Banco Interamericano de Desarrollo –BID- Informe Asamblea Anual 2010.

Banco Mundial-Naciones Unidas (Proy. Arg/85/004) “ Estudio para el Diseño de Políticas de Promoción de Exportaciones Industriales Argentinas”

Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF).Índice de Competitividad Global (*Global Competitiveness Index*, GCI).

Instituto Internacional de Desarrollo Gerencial. Anuario de Competitividad Mundial 2010

Krugman, P y Obstfeld M. (1997). *Economía Internacional- Teoría y Política*.

OCDE(1996): “Globalisation and competitiveness”: Relevant indicators. STI Working papers 96/01

Observatorio Social. Serie Informes. Productividad e Inversión en Argentina durante la post-convertibilidad

Otero Gerardo A., Salin León y Carvajal Rocío (2006) *Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires*. Mrio. de Economía Pcia. de Bs.As.

Porter, M. (1990, 1998) "The Competitive Advantage of Nations", New York: Free Press

Smith, Adam. (1776) Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones («La riqueza de las naciones»).

Ricardo David (1817), Principios de economía política y tributación,

Willianson, O. (1981): The economics of organizations: The Transaction Cost Approach. The American Journal of Sociology, Vol. 87, No.3: 548-577.

Willianson, O. (1985): The economic institutions of capitalism. New York: Free Press.

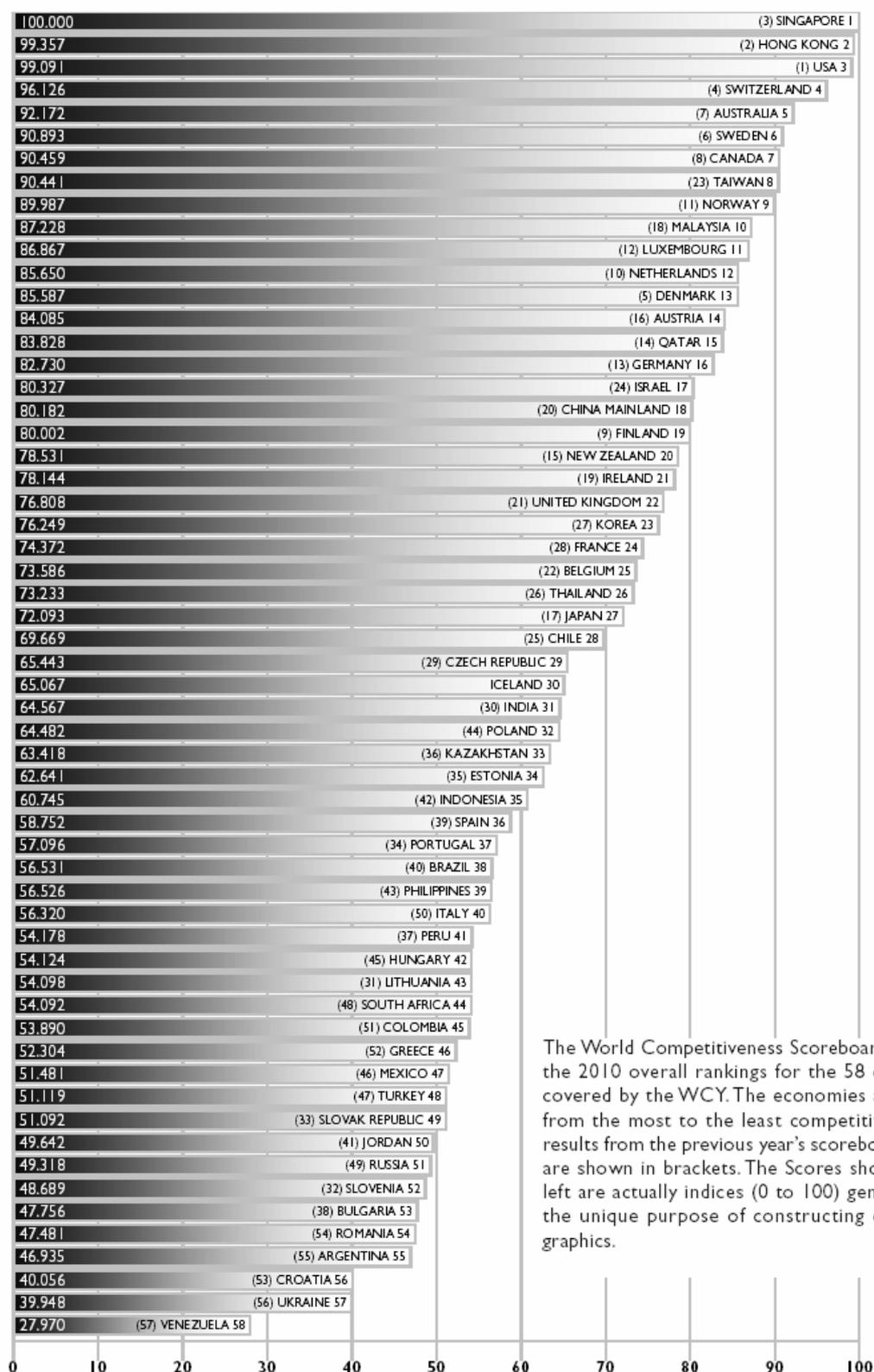
Willianson, O. (1991) Mercados y Jerarquías: sus análisis y sus aplicaciones antitrust. Fondo de Cultura Económica, México.

Tirole, J. (1988): The Theory of Industrial Organization, MIT Press, Cambridge, Massachusetts [La teoría de la Organización Industrial, Ariel, Barcelona, 1990].

Vernon, R. (1966): "International investment and international trade in the product cycle" *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, pp. 190-207.

ANEXO I

THE WORLD COMPETITIVENESS SCOREBOARD 2010



The World Competitiveness Scoreboard presents the 2010 overall rankings for the 58 economies covered by the WCY. The economies are ranked from the most to the least competitive and the results from the previous year's scoreboard (2009) are shown in brackets. The Scores shown to the left are actually indices (0 to 100) generated for the unique purpose of constructing charts and graphics.

ANEXO II

Índice de Competitividad Global (GCI)

Foro Económico Mundial (WEF)

Clasificación según el Índice de Competitividad 2011-2012, sobre un total de 133 países encuestados

Los 30 países mejor clasificados en el mundo

- | | | |
|-------------------------------|--|--|
| 1. <u>Suiza</u> 5.74 | 11. <u>Hong Kong</u> Región Administrativa Especial 5.36 | 21. <u>Malasia</u> 5.08 |
| 2. <u>Singapur</u> 5.63 | 12. <u>Canadá</u> 5.33 | 22. <u>Israel</u> 5.07 |
| 3. <u>Suecia</u> 5.61 | 13. <u>Taiwán</u> 5.26 | 23. <u>Luxemburgo</u> 5.03 |
| 4. <u>Finlandia</u> 5.47 | 14. <u>Catar</u> 5.24 | 24. <u>Corea del Sur</u> 5.02 |
| 5. <u>Estados Unidos</u> 5.43 | 15. <u>Bélgica</u> 5.20 | 25. <u>Nueva Zelanda</u> 4.93 |
| 6. <u>Alemania</u> 5.41 | 16. <u>Noruega</u> 5.18 | 26. <u>China</u> 4.90 |
| 7. <u>Países Bajos</u> 5.41 | 17. <u>Arabia Saudita</u> 5.17 | 27. <u>Emiratos Árabes Unidos</u> 4.89 |
| 8. <u>Dinamarca</u> 5.40 | 18. <u>Francia</u> 5.14 | 28. <u>Brunei</u> 4.78 |
| 9. <u>Japón</u> 5.40 | 19. <u>Austria</u> 5.14 | 29. <u>Irlanda</u> 4.77 |
| 10. <u>Reino Unido</u> 5.39 | 20. <u>Australia</u> 5.11 | 30. <u>Islandia</u> 4.75 |

Clasificación de los países de América Latina

El número entre paréntesis corresponde a la posición del país en la clasificación a nivel mundial.

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. <u>Chile</u> 4.70 (31) | 11. <u>Argentina</u> 3.99 (85) |
| 2. <u>Puerto Rico</u> 4.58 (35) | 12. <u>Honduras</u> 3.98 (86) |
| 3. <u>Panamá</u> 4.35 (49) | 13. <u>El Salvador</u> 3.89 (91) |
| 4. <u>Brasil</u> 4.32 (53) | 14. <u>Ecuador</u> 3.82 (101) |
| 5. <u>México</u> 4.29 (58) | 15. <u>Bolivia</u> 3.82 (103) |
| 6. <u>Costa Rica</u> 4.27 (61) | 16. <u>República Dominicana</u> 3.73 (110) |
| 7. <u>Uruguay</u> 4.25 (63) | 17. <u>Nicaragua</u> 3.61 (115) |
| 8. <u>Perú</u> 4.21 (67) | 18. <u>Paraguay</u> 3.53 (122) |
| 9. <u>Colombia</u> 4.20 (68) | 19. <u>Venezuela</u> 3.51 (124) |
| 10. <u>Guatemala</u> 4.00 (84) | |

ANEXO III

DATOS PUBLICADOS EN EL INFORME ANUAL DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - 20 DE MARZO DE 2010 -

Promedio Anual de crecimiento en la productividad en la Agricultura, Industria y Servicios, 1951-2005 (Porcentaje)

	Agricultura			Industria			Servicios		
	1951-1975	1975-1990	1990-2005	1951-1975	1975-1990	1990-2005	1951-1975	1975-1990	1990-2005
América Latina	2,8%	1,8%	3,51%	1,8%	-0,9%	2,0%	1,3%	-1,8%	0,1%
Asia Oriental		3,8%	2,5%		3,2%	3,5%		2,4%	2,5%
Países de altos ingresos		5,0%	3,6%		2,6%	2,2%		1,3%	1,4%

Fuente: Cálculos de los autores basados en Timmer y de Vries (2007)

Tabla 1: Países cuyo aumento de la productividad aumentó respecto a Estados Unidos

País	Ganancias de productividad respecto a Estados Unidos 1960-2005
Mali	6,4%
Pakistán	6,6%
Dinamarca	9,4%
Suecia	10,9%
Australia	11,70%
España	15,3%
Reino Unido	16,2%
Israel	16,3%
Lesoto	16,7%
Francia	17,0%
Noruega	17,5%
Alemania	18,7%
Chile	18,9%
Grecia	20,6%
India	24,0%
Finlandia	25,1%
Italia	30,2%
Malasia	30,7%
Egipto	31,5%
Bélgica	31,7%
Papua-Nueva Guinea	35,5%
Austria	36,2%
Corea del Sur	40,5%
Túnez	41,4%
Japón	54,6%
Irlanda	68,3%
Tailandia	86,3%
Singapur	102,8%
Sri Lanka	103,0%
Ghana	114,8%
Hungría	131,9%
Hong Kong	136,1%
China	219,4%

Fuente: Cálculos del autor con base en Heston, Summers y Aten (2006), Banco Mundial (2008), Barro y Lee (2000).

Tabla 2: Países cuya productividad disminuyó respecto a Estados Unidos

País	Pérdidas de productividad respecto a Estados Unidos
	(1960-2005)
Jordania	-70,2%
Niger	-63,1%
Nicaragua	-63,0%
Togo	-55,0%
Honduras	-47,9%
Venezuela	-46,9%
Senegal	-45,0%
El Salvador	-41,9%
Irán	-39,7%
Nepal	-36,8%
Paraguay	-36,5%
Costa Rica	-36,2%
Argentina	-35,5%
Argelia	-34,7%
Uganda	-32,6%
México	-31,5%
Kenia	-30,2%
Filipinas	-28,1%
Jamaica	-27,8%
Perú	-26,1%
Camerún	-24,8%
Sierra Leona	-22,1%
Siria	-22,0%
Colombia	-17,1%
Bolivia	-16,7%
Mozambique	-16,0%
Uruguay	-14,4%
Nueva Zelanda	-13,3%
Ecuador	-12,4%
Malawi	-11,0%
Holanda	-9,2%
Fiji	-8,2%
República Dominicana	-8,2%
Sudáfrica	-6,5%
Benín	-6,2%
Zambia	-6,0%
Canadá	-5,7%
Turquía	-2,5%
Brasil	-2,5%
Indonesia	-2,1%
Panamá	-2,0%
Portugal	-0,6%

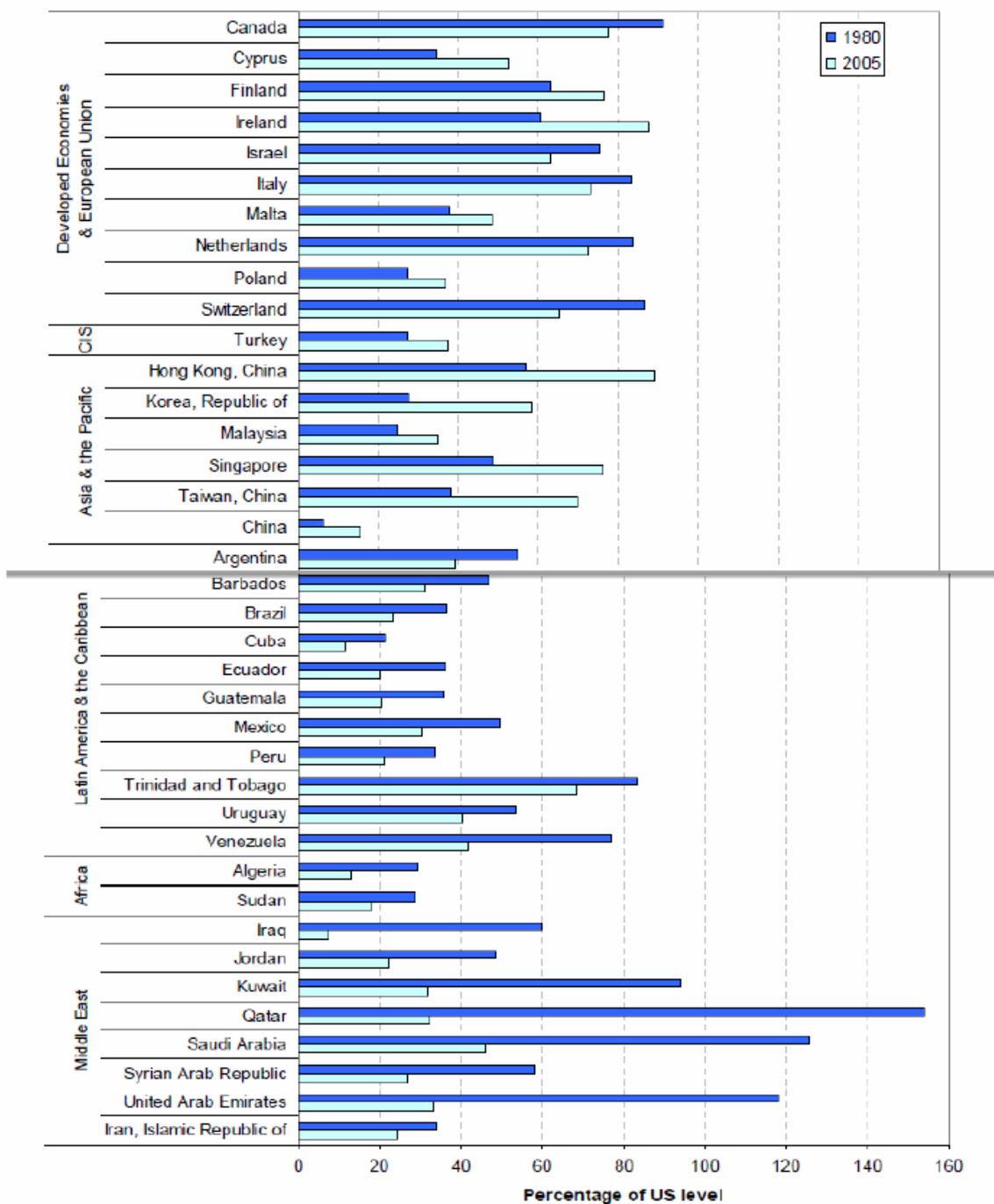
Fuente: Cálculos del autor con base en Heston, Summers y Aten (2006), Banco Mundial (2008), Barro y Lee (2000).

ANEXO IV

Estadísticas de Productividad en América Latina y el Caribe

Gonzalo G. Capriles

Productividad del trabajo (valor añadido por persona empleada) como porcentaje del total del nivel de la economía de los Estados Unidos entre 1980 and 2005

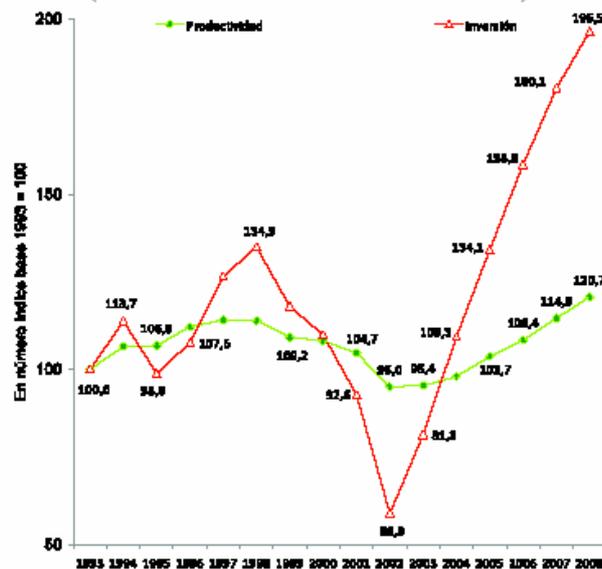


ANEXO V

OBSERVATORIO SOCIAL SERIE INFORMES

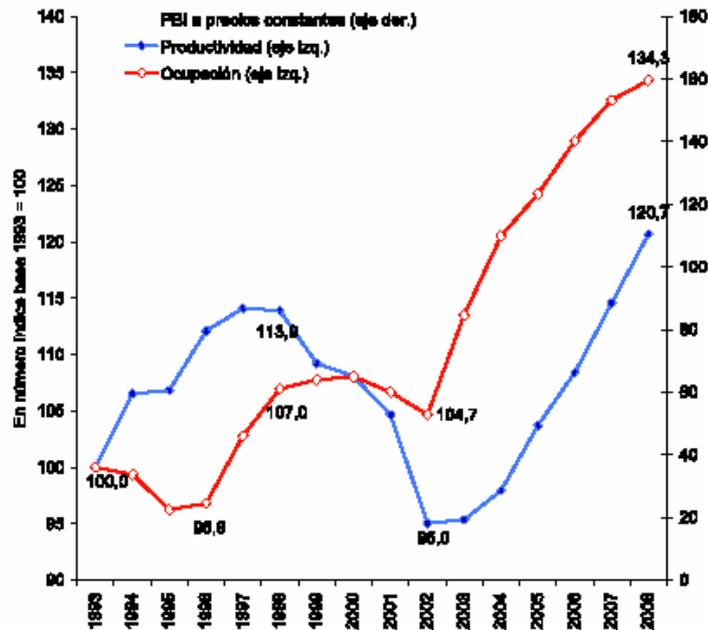
Productividad e inversión en Argentina durante la post-convertibilidad

Gráfico N° 2. Evolución inversión interna bruta fija (como porcentaje del producto) y de la productividad media por ocupado 1993-2007.
(en número índice base 1993 = 100)



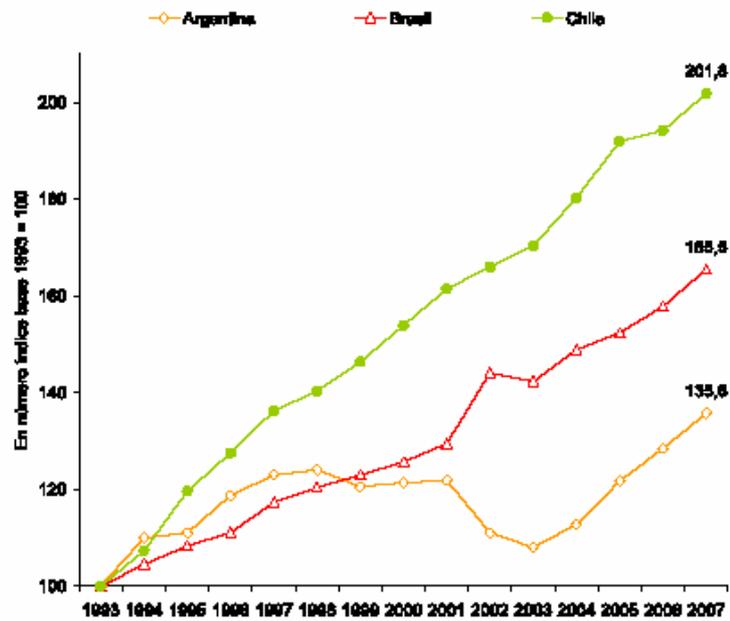
Fuente: elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía de la Nación.

Gráfico N° 3. Evolución de la productividad media por ocupado, 1993-2008.
(en número índice base 1993 = 100)



Fuente: elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía.

Gráfico N° 5. Evolución de la productividad media por ocupado, 1993-2007.
(en número índice base 1993 = 100)



Fuente: elaboración propia en base a información CEPAL y OIT.