

# Qué significa la Competitividad en los Negocios Internacionales.

**Autora:**

**Clotilde Hernández Garnica**

División de Investigación

Facultad de Contaduría y Administración de la

Universidad Nacional Autónoma de México

## INTRODUCCIÓN

Si partimos de que los negocios internacionales son, en general, las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a dos o más países, lo que en este estudio analizaremos, es un elemento que mide la eficiencia con la que se realizan estas transacciones, esto es, la competitividad, misma que se ha convertido en una preocupación central para gobiernos e industrias en todos los países, no obstante, la cantidad y calidad de las discusiones y debates, aún no existe consenso sobre el significado del término, aunque sí diversos medios para medirla.

Algunas personas ven a la competitividad de un país como el resultado de:

- el entorno macroeconómico en el que se desenvuelven las compañías e industrias.
- la relativa abundancia y bajo costo de la mano de obra de la que se dispone.
- la abundancia de recursos naturales.
- el tipo de políticas gubernamentales del país en términos de protección a la industria nacional, promoción de las exportaciones y subsidios a determinados sectores industriales.
- las diferencias en las prácticas gerenciales del país, incluyendo la forma en que se conducen y resuelven los conflictos obrero patronales.

Sin embargo, la pregunta persiste: ¿cómo puede ser competitivo un país que no cuenta con abundantes recursos naturales y que incluso han tenido un importante déficit presupuestal por años, como es el caso de Japón, Corea del Sur o Singapur?

¿Cómo explicar los casos de Alemania y Suiza?, donde por mucho tiempo sus monedas estuvieron claramente sobrevaluadas con respecto al dólar de Estados Unidos, o el caso de Italia, donde aún con políticas gubernamentales inconsistentes, se logró hacer florecer una importante industria de pequeños talleres dedicados a la exportación de calzado.

Es evidente que ninguna de las respuestas han sido suficientes para explicar, por sí mismas, ¿cuál es la base para que un país logre ser competitivo? E incluso habría

que precisar ¿qué se debe entender por una nación competitiva?, ¿acaso, es aquella en la que la mayoría de sus compañías e industrias son competitivas?, o bien ¿es la que cuenta con una moneda, en la que el tipo de cambio le ayuda a que sus productos puedan venderse a los precios más bajos en los mercados internacionales y disfruten de una balanza comercial positiva?

Nuevamente, si se analizan con detenimiento las preguntas anteriores y tratamos de contestarlas a la luz de las experiencias obtenidas por países considerados por los organismos internacionales de comercio como los más competitivos en el escenario mundial, tendríamos que decir que el concepto que buscamos no es el de competitividad, sino el de productividad, entendida como el resultado que obtiene un país al lograr altos niveles de eficiencia en el uso de su capital humano (talento) y económico. La productividad, desde luego, debe reflejarse forzosamente en el nivel de vida de la población y debe ser el criterio fundamental para determinar la remuneración económica que reciben los habitantes y la tasa de retorno del capital utilizado en proyectos de inversión a largo plazo.

Así, cada nación busca mejorar su nivel de productividad día a día, de diversas maneras, por ejemplo, busca que su sistema educativo les permita formar personal, mejorar la tecnología; identificar los procesos y las fallas en ellos para desarrollar las nuevas capacidades que les permitan competir a nivel mundial en los segmentos industriales, cada vez más sofisticados, y en nuevas industrias que se están formando en el mundo.

Si consideramos al comercio exterior, la inversión extranjera y el turismo, como las fuentes de divisas que mejor caracterizan a los negocios internacionales, para que estos produzcan beneficios se requiere mejorar la productividad de las industrias y segmentos en los que se desempeñan sus compañías. Específicamente el comercio internacional y los flujos de inversión extranjera son benéficos porque ponen a prueba a la industria doméstica al enfrentarla a nuevos niveles de productividad internacional.

Sin embargo, lograr un equilibrio o superávit en la balanza comercial puede ser inapropiado para una nación si sólo está basado en expandir las exportaciones con base en bajos salarios y una moneda débil, importando aquellos bienes de consumo que sus compañías no producen o lo hacen a muy alto costo, esta situación puede llegar a provocar desequilibrios financieros en el mediano y largo plazo.

El interés del gobierno y la industria por lograr una mayor competitividad no debe centrarse simplemente en crear empleos sino, más bien, en crear empleos que tengan elevados requerimientos en términos de habilidades y conocimientos que propicien la elevación del poder adquisitivo de los trabajadores y una mayor prosperidad nacional.

En el caso de México, por ejemplo, lograr una mayor captación de divisas producto del trabajo de su población migrante en Estados Unidos, puede ser equivocado

cuando su campo se esta quedando sin gente para trabajarlo, y en consecuencia se convierte en un consumidor de productos agropecuarios provenientes de Estados Unidos , o si no existe una estrategia que permita que esta captación, que mayormente se destina a la subsistencia, pueda emplearse para crear proyectos productivos que les den independencia económica y un mejor nivel de vida a la población que recibe las remesas.

Esta situación que por un lado acentúa la dependencia alimentaria, por otro, lleva a preguntarse ¿qué va a pasar, en el largo plazo, con los migrantes que enfermos o imposibilitados de trabajar regresen al país, quién va a cubrir los costos de salud?, ¿o qué va a pasar si los migrantes que se quedan en Estados Unidos dejan de enviar dinero porque pierden el vínculo con su lugar de origen? El interés del gobierno y las industrias por lograr una mayor competitividad no debe centrarse simplemente en captar divisas sino, en reactivar la actividad primaria, y con ello la manufactura y los servicios.

Así, las políticas nacionales enfocadas a elevar la productividad deberían ir más allá de buscar las ventajas comparativas (recursos naturales, bajos salarios, políticas protectoras, etc.) y centrarse en lograr ventajas competitivas, esto es, ventajas que se deriven de un mayor aprovechamiento del capital humano y de los recursos naturales o materiales. Si partimos de que la competencia tanto a nivel nacional como internacional es dinámica y evolutiva, por lo tanto, es necesario que las naciones vaya más allá de pensar solo en término de los costos inmediatos, se requiere que cuiden en general las condiciones bajo las cuales sus empresas puedan desarrollar ventajas competitivas.

### ¿QUÉ ES LA COMPETITIVIDAD?

El objetivo de este trabajo es analizar el concepto de competitividad y las distintas formas en que se mide para identificar lo que implica este concepto para los negocios internacionales. Para llevar a cabo este estudio se partió de las siguientes definiciones:

Para el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés) la competitividad son altos grados de crecimiento sostenido del PIB *per cápita* de un país.

El Institute for Management Development (IMD localizado en Lausanne, Suiza) la define como la habilidad para crear y mantener un clima que permita competir a las empresas que radican en él.

La Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD por sus siglas en inglés) considera que la competitividad es el grado en que puede, bajo libre comercio y condiciones justas de mercado, producir bienes y servicios que cubran las exigencias de los mercados, a la vez que mantener y expandir los ingresos reales de su gente en el largo plazo.

La Universidad de California, Berkeley<sup>1</sup> no define el concepto, sin embargo, señala que un país es más competitivo cuando consistentemente exporta bienes antes que los demás.

Lo mismo ocurre con la Comisión sobre la Competitividad Industrial de Estados Unidos, no la definen, sin embargo, señalan: una economía nacional o una empresa es competitiva si es capaz de mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales manteniendo o mejorando las rentas de los ciudadanos o trabajadores.

En términos generales se podría afirmar que la competitividad es la capacidad que desarrollan, de manera consistente, las empresas y los gobiernos de los países para producir bienes y servicios con los que se incrementa su poder en los mercados nacionales y extranjeros y que para el personal de la empresa en particular y la población en general se traducen en beneficios que les proporcionan un mayor bienestar.

Actualmente la competitividad internacional se ha pretendido alcanzarla de dos maneras: la tradicional, reduciendo costos y precios relativos y la nueva, basada en la diferenciación de productos, con la que se persigue satisfacer mejor la demanda cambiante, a través del mejoramiento de la tecnología, el diseño, la formación de los trabajadores y empresarios, la conformación de redes comerciales internacionales y sobretodo por el poder que adquieren las empresas que cuentan con el apoyo de sus gobiernos para promover su actividad tanto dentro como fuera del país.

Cuando estas empresas llegan a países en los que los gobiernos y los empresarios no trabajan de manera conjunta en buscar la manera de mejorar las condiciones de los sectores industriales, imponen sus condiciones, tanto en materia de costos como en diferenciación de producto, con lo que impiden el desarrollo industrial local y cuando otro país les ofrece condiciones aún más propicias, transfieren sus operaciones a otro país, y se da una competencia por ofrecer “mejores condiciones”, estos gobiernos atribuyen sus problemas al abandono de sectores productivos por parte de las empresas extranjeras, cuando en realidad el problema radica en la incapacidad para crear condiciones propicias para las empresas locales o para aprovechar la llegada de inversiones en nuevos sectores industriales.

A continuación se analizan los diferentes procedimientos y factores que intervienen en el cálculo de indicadores de competitividad como: el Índice de Competitividad Global y posteriormente los índices de Competitividad para el Crecimiento y el Índice de Competitividad para los Negocios, así como y el Índice del IMD.

## ¿CÓMO SE MIDE LA COMPETITIVIDAD?

---

<sup>1</sup> Andrew K. Rose, Dynamic Measures of Competitiveness: Are the Geese Still Flying in Formation?, U.C. Berkeley, San Francisco

## Índice de Competitividad Global

Este índice es de reciente creación, fue concebido en 1999, un año después tendría los cambios que se señalan más adelante, para medir el impacto en la competencia de las naciones.

El Índice de Competitividad Global, apoyándose en metodología internacional y experiencias anteriores del Reporte de Competitividad Global, se construyó con base en un conjunto de indicadores que permiten analizar el grado de competitividad de una nación. La información que presenta el reporte se agrupa en 8 categorías, cada una consta de datos estadísticos disponibles e información primaria recabada a través de cuestionarios aplicados a una muestra nacional de empresarios y líderes de opinión.

1. Apertura Comercial: Este indicador mide no solo la situación arancelaria, la estabilidad del tipo de cambio y las restricciones en Cuenta de Capitales, sino también el apoyo que se brinda a las exportaciones y las facilidades de importación e intercambio comercial.
2. Gobierno y Política Fiscal: El gobierno constituye una base de apoyo fundamental al desarrollo competitivo de las naciones; bajo éste concepto, se analizan las políticas fiscales e impositivas, el tamaño del estado, su desempeño administrativo e imparcialidad de acciones y su peso en la administración de las empresas. Este indicador permite determinar si el gobierno de un país promueve la competitividad empresarial.
3. Indicadores Financieros: Este indicador permite determinar el grado de intermediación financiera de un país, además de la eficiencia bancaria y su grado de competencia. En este punto se analizan los indicadores de riesgos financieros y crediticios, el grado y la tendencia en el ahorro y la inversión; además de la disponibilidad de capitales de riesgos y la promoción a las exportaciones.
4. Infraestructura: El desarrollo de una plataforma competitiva requiere de una infraestructura adecuada que la pueda soportar, por ello, este indicador analiza la calidad de las vías de comunicación, las facilidades de acceso a estos servicios y la posibilidad de obtener créditos y financiamiento a través del estado y el sector privado.
5. Indicadores Tecnológicos: En una era en que la tecnología define los esquemas de competencia y eficiencia en las naciones, es fundamental determinar el grado de modernización y acceso a las tecnologías, las posibilidades de desarrollar nuevas tecnologías con base en el recurso humano y el capital disponible y la predisposición y celeridad para adoptar tecnologías extranjeras.
6. Indicadores de Dirección: El desarrollo de las instituciones y la eficiencia con que operan, es definido por la alta dirección, por ello un factor importante en la competitividad lo determina la calidad de la gestión y del recurso humano. En este indicador se analiza la capacitación, la motivación, la remuneración y los incentivos aplicados al personal en las diversas empresas que operan en el país.

7. Indicadores del Mercado Laboral: Este indicador analiza el desarrollo de la fuerza laboral en un mercado, las destrezas y productividad laboral, la flexibilidad de normas laborales y programas sociales y las relaciones obrero-patronales.
8. Instituciones: Este indicador permite determinar el grado de competencia de los mercados y, el desempeño y la transparencia de las instituciones jurídicas y políticas, además de reflejar el grado de seguridad y protección ciudadana.

El IGC es el resultado del promedio ponderado de los ocho factores mencionados, la ponderación de los factores mencionados fue la siguiente: Apertura Comercial, Gobierno, Sistemas Financieros y Mercado Laboral, 17% cada uno; Infraestructura y Tecnología 11%, cada una; Gerencia e Instituciones 6% cada una.

**TABLA 1. ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LATINOAMÉRICA 1999**

<b>País</b>	<b>Ranking Global</b>	<b>Índice</b>
Chile	18	0.63
México	31	-0.11
Costa Rica	34	-0.26
Perú	36	-0.29
Argentina	42	-0.59
El Salvador	44	-0.62
Venezuela	51	-1.07
Ecuador	54	-1.27
Colombia	57	-1.42

Fuente: Foro Económico Mundial. 1999.

En este año participaron 62 países y de las naciones seleccionadas de Latinoamérica que aparecen en la Tabla 1, salvo el caso de Chile, todos se encontraban en la segunda mitad del ranking.

A partir del año 2000 El Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial emplea dos enfoques complementarios para el análisis de la competitividad:

- A. El Índice de Competitividad para el Crecimiento (Growth Competitiveness Index o GCI) que mide la capacidad de una economía nacional para lograr un crecimiento económico sostenido en el mediano plazo. Se basa en tres amplias categorías de variables: tecnología, instituciones públicas y ambiente macroeconómico
- B. El Índice de Competitividad para los Negocios (Business Competitiveness Index o BCI (denominación que se utiliza a partir de 2003, ya que anteriormente se conocía como Índice de Competitividad Microeconómica o MICI) evalúa la eficacia

con la que una economía utiliza su inventario de recursos. Este índice se basa en dos grupos de variables: operaciones y estrategias de las empresas y calidad del ambiente nacional de negocios.

El GCI fue introducido originalmente por Jeffrey D. Sachs y Andrew Warner y desarrollado con la asistencia de John McArthur. El BCI fue creado por Michael Porter, del Instituto para la Estrategia y la Competitividad de la Escuela de Negocios de Harvard.

Los índices se construyen utilizando datos cuantitativos y cualitativos. Los segundos se obtienen a través de una encuesta de opinión realizada entre ejecutivos de todo el mundo; en el año 2003 se entrevistaron 7 mil 741 ejecutivos, mientras que en año previo fueron 4 mil 800. Los datos restantes proceden de instituciones como Naciones Unidas, Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio y Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

El Informe de Competitividad Global en el periodo 2002-2003 incluyó a 80 países, en período siguiente (2003-2004) se extendió a 102 países. Analicemos cada uno de estos índices.

### **A. Índice de Competitividad para el Crecimiento**

El GCI se descompone en tres índices menores: tecnología, ambiente macroeconómico e instituciones públicas; éstos, a su vez, en subíndices, que se calculan a partir de "datos duros" y datos que provienen de encuestas. Tanto las respuestas a los cuestionarios en los que se recaba la opinión de los ejecutivos, como los datos duros se convierten a una escala de 1 a 7.

Los países se dividen en dos categorías: innovadores centrales —con 15 patentes de invención registradas en Estados Unidos por cada millón de habitantes— y el resto. En el caso de los innovadores, el GCI pone énfasis en el rol de la innovación y la tecnología, de esta forma asigna un peso de 50% al subíndice de tecnología y de 25% a cada uno de los otros dos subíndices. Para el resto de las naciones el GCI se calcula dando el mismo peso (1/3) a cada subíndice.

Analicemos cada subíndice:

1. Tecnología: Para los países Innovadores Centrales los subíndices son dos: Innovación y Tecnologías de Información y Comunicación, con un peso de 50% para cada uno. En el resto de los países, se agrega Transferencia de Tecnología y los pesos son: Innovación, 1/8; Transferencia de Tecnología, 3/8; y Tecnologías de Información y Comunicación, 1/2.
2. Ambiente Macroeconómico: Los subíndices son: Estabilidad macroeconómica (peso de 1/2), Calificación crediticia (1/4), Despilfarro del gasto del gobierno (1/4); este último reemplazó a partir del informe 2003-2004 a la variable: Gasto del

gobierno como porcentaje del PBI. El despilfarro se midió a través de tres preguntas en la encuesta de opinión: "En su país, los subsidios del gobierno a las empresas ¿mantienen vivas artificialmente industrias no competitivas o mejoran la competitividad de la industria?"; "En su país, ¿qué tan común es la desviación de fondos públicos a empresas, individuos o grupos debido a la corrupción?"; "¿Qué tan alta es la confianza pública en la honestidad financiera de los políticos?".

3. Instituciones Públicas: Los subíndices —que tienen el mismo peso— miden cómo perciben los ejecutivos, por un lado el respeto por los contratos y la ley, por otro, la corrupción.

**TABLA 2. COMPONENTES DEL ÍNDICE GCI EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LATINOAMÉRICA. 2004**

País	Ranking Global	Tecnología	Instituciones públicas	Ambiente Macroeconómico
Chile	22	32	20	27
Brasil	57	42	50	80
México	48	48	59	49
Uruguay	54	56	32	90
Argentina	74	57	79	94
Colombia	64	68	61	66
Venezuela	85	70	91	98
Perú	67	71	58	35

Fuente: World Economic Forum: Global Competitiveness Report 2004-2005.

En la tabla 2 se observa como el indicador de Instituciones Públicas tiene una mayor correlación (89%) con la posición en el ranking global, lo que podría llevar a señalar que independientemente de los esfuerzos que realicen las empresas en materia tecnológica, no tendrán éxito si sus gobiernos no les proveen de un ambiente macroeconómico de negocios propicio para fomentar la productividad.

## **B. Índice de Competitividad para los Negocios**

Comprende dos grandes categorías, que se subdividen a su vez en numerosos indicadores.

1. Operaciones y Estrategias de las Empresas, en esta categoría se incluyen: sofisticación del proceso de producción, naturaleza de la ventaja competitiva, alcance de la capacitación de los funcionarios, extensión del marketing, disposición a delegar autoridad, capacidad de innovación, gasto en investigación y desarrollo, presencia de cadena de valor, amplitud de los mercados internacionales, grado de orientación al consumidor, control de la distribución



internacional, extensión de la política de marcas, confianza en la administración profesional, extensión de la compensación por incentivo, extensión de las ventas regionales, frecuencia del licenciamiento de tecnología extranjera.

2. Ambiente Nacional de Negocios, incluye cuatro indicadores fundamentales, que a su vez se dividen en otros.

a. Condiciones de Factores, contempla:

- i. Infraestructura física: calidad de la infraestructura en general; calidad de la infraestructura férrea, portuaria, de transporte aéreo y de teléfono/fax; calidad del suministro eléctrico; teléfonos celulares por cada 100 habitantes; usuarios de Internet por cada 100 habitantes.
- ii. Infraestructura Administrativa: protección de los negocios, independencia judicial, suficiencia del recurso legal en el sector público, carga administrativa para los nuevos emprendimientos, extensión de los trámites burocráticos.
- iii. Recursos humanos: calidad de las escuelas de negocios, escuelas públicas y educación en matemática y ciencias.
- iv. Infraestructura tecnológica: patentes *per cápita*, disponibilidad de científicos e ingenieros, calidad de las instituciones de investigación científica, colaboración para la investigación entre la universidad y la industria, protección de la propiedad intelectual.
- v. Mercados de capital: sofisticación del mercado financiero, disponibilidad de capital de riesgo, facilidad de acceso a préstamos, acceso al mercado local de valores.

b. Condiciones de la demanda: sofisticación de los compradores, adopción de productos nuevos por parte de los consumidores, adquisición gubernamental de productos de tecnología avanzada, presencia de estándares que regulan la demanda, leyes relacionadas con la tecnología de la información, rigor de las regulaciones ambientales.

c. Industrias Relacionadas y de Apoyo: calidad de los proveedores locales, estado de desarrollo de conglomerados (clusters) de empresas, disponibilidad local de maquinaria y de servicios especializados de investigación y capacitación, extensión de la colaboración en productos y procesos, cantidad de proveedores locales, disponibilidad local de componentes y partes.

d. Contexto para la Estrategia y Competencia de las Empresas, incluye:

- i. Incentivos: extensión de subsidios gubernamentales que distorsionan, favoritismo en las decisiones de los funcionarios de gobierno, cooperación en las relaciones entre trabajadores y empleadores, eficacia de las autoridades corporativas.
- ii. Competencia: liberalización de barreras comerciales ocultas, intensidad de la competencia local, extensión de los competidores de base local,

efectividad de la política antimonopólica, descentralización de la actividad corporativa, costos de actividades ilegales de otras empresas, liberalización arancelaria.

**TABLA 3. COMPONENTES DEL BCI EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LATINOAMÉRICA. 2004**

<b>País</b>	<b>Ranking Global</b>	<b>Operaciones y estrategias de las Empresas</b>	<b>Ambiente nacional de negocios</b>
Chile	29	33	29
Brasil	38	29	44
México	55	46	56
Colombia	58	58	61
Perú	76	77	74
Uruguay	77	80	76
Argentina	74	68	78
Venezuela	88	82	91

Fuente: World Economic Forum: Global Competitiveness Report 2004-2005.

En la tabla 3 se observa como el indicador de Ambiente de Nacional de Negocios llega a ser más importante para definir la posición en el ranking global. De esta forma se podría decir que las operaciones y estrategias de las empresas tendrán éxito si sus gobiernos les proveen de un ambiente de negocios que les permita desarrollarse.

### **El Anuario de Competitividad Mundial del International Institute for Management Development**

La escuela de negocios IMD en Lausanne, Suiza publica anualmente un ranking de competitividad en el que originalmente medio centenar de países se evaluaban en función de más de 300 criterios, haciendo uso de datos cuantitativos y cualitativos.

En 2002 las estadísticas provenientes de diversas organizaciones nacionales e internacionales abarcaron 128 criterios aplicados al cálculo de los rankings y 71 utilizados como información de contexto. Una encuesta entre más de 3 mil 500 ejecutivos cubrió otros 115 criterios.

En 2003 el IMD realizó algunos cambios metodológicos. Además de dos nuevos países, que aumentó a 51 las naciones analizadas, incorporó al ranking ocho economías subnacionales, entre ellas San Pablo. También se agregaron nuevos criterios, lo que llevó su número a 321.

También se construyeron dos rankings para países y regiones subnacionales con población por encima o por abajo de los 20 millones de habitantes. Esto se debe a que, en opinión del Instituto, el tamaño de las economías se está convirtiendo en un factor cada vez más importante. Las economías más populosas presentan un modelo competitivo diferente al de las más pequeñas.

El informe del año 2004 añadió a Escocia, para construir un ranking de 60 economías, y extendió el número de criterios a 323.

Los factores de competitividad incluidos en el análisis del IMD —que se desagregan a su vez en cinco subfactores, cada uno— son los siguientes:

- A. Desempeño económico incluye: Economía Doméstica (tamaño, crecimiento, riqueza), Comercio Internacional, Inversión Internacional, Empleo, Precios.
- B. Eficiencia del gobierno, comprende: Finanzas Públicas, Política Fiscal, Marco Institucional (Banco Central, eficiencia estatal, justicia y seguridad), Legislación para los Negocios (apertura, regulaciones para la competencia, el trabajo y los mercados de capital), Educación.
- C. Eficiencia del sector privado, considera: Productividad Gerencial, Mercado Laboral (costos, relaciones laborales, disponibilidad de trabajadores calificados), Finanzas (eficiencia de los bancos y del mercado accionario, autofinanciamiento), Prácticas Gerenciales, Impacto de la Globalización.
- D. Infraestructura, contempla: Infraestructura Básica, Tecnológica y Científica; Salud y Medio Ambiente; Sistema de Valores.

Los subfactores se dividen en categorías entre las cuales se distribuyen los criterios. La lista exhaustiva de categorías y criterios de medición puede consultarse en el sitio web del IMD.

**TABLA 4. RANKING DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL IMD. PAÍSES SELECCIONADOS DE LATINOAMÉRICA. 2004**

<b>País</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>
Chile	26	26	20	24
Colombia	41	45	44	46
Brasil	53	52	35	31
México	56	53	41	36
Argentina	59	58	49	43

Venezuela	60	59	48	48
-----------	----	----	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos del IMD, World Competitiveness Yearbook 2004 y 2002.

Algunos de los resultados relevantes obtenidos por el IMD, muestran que la competitividad de las empresas sufrió durante 2001 y 2002 con la caída más prolongada en décadas de los mercados de valores, la reestructuración del sector financiero, la explosión de las deudas corporativas, la consolidación de la industria tecnológica y la pérdida de confianza de la opinión pública hacia los dirigentes empresarios.

El sector de la Tecnología de Información entró en una fase de maduración y ya no será "la locomotora de la economía mundial". Muchas empresas han congelado sus inversiones en TI, cuya relación con las ganancias en productividad es probablemente más fácil de demostrar en el nivel nacional que en el de una compañía.

Al preguntarse cuál podría ser la próxima nueva tecnología que actúe como estímulo de la economía, el IMD señala a las comunicaciones inalámbricas y el procesamiento de imágenes, debido a que, como parte de la explosión informativa mundial, se están generando 80 billones de imágenes por año. También ganará importancia el almacenamiento de información. Sólo el 10% de la que se crea anualmente se guarda en computadoras; el 90% existe en forma de materiales perecederos como el papel, lo que aunado a una legislación que pugna por la transparencia llevarán a la necesidad de encontrar la manera de almacenarlos.

La conducta irresponsable de algunos ejecutivos de alto nivel jerárquico en empresas grandes, ha minado la credibilidad y la confianza en la comunidad de negocios, lo que requerirá, entre otras medidas, una mejor definición de los derechos y obligaciones de las compañías auditoras, una reforma de la estructura y los roles de los consejos corporativos y una actualización de los estándares contables.

A diferencia de la economía que descansaba sobre los activos físicos, países como Suiza pretenden que lo haga en activos intangibles, como los valores de marca y la lealtad de los consumidores. Para el IMD, la contabilidad de las empresas debe incorporar una mejor valuación de los activos intangibles. De lo contrario, los mercados seguirán evaluando esos activos intuitivamente, con el resultado de una permanente volatilidad e irracionalidad en las transacciones, aunque tal vez, la acción adecuada sería reconsiderar el hecho de que en las valuaciones se incluyan los activos intangibles, que no han sido claramente definidos para que a su vez puedan medirse de forma válida y confiable.

## A MANERA DE CONCLUSIÓN

Resultado de los análisis realizados se podría concluir que: la falta de consenso en el concepto de competitividad obedece a que cada organismo internacional considera un factor o factores como los determinantes para lograr una ventaja respecto de la competencia.

En lo que se refiere a los indicadores en la medida en que se pretende que sean de aplicación más general —por ejemplo, cómo pasar de la competitividad de una pequeña empresa privada, a la de un sector industrial y de ahí a la competitividad de un país— van perdiendo objetividad y resulta imposible que uno sólo mida los diversos aspectos que inciden en la competitividad como son: la innovación y el desarrollo tecnológico, los acuerdos internacionales, la integración económica, el dinamismo de los flujos comerciales internacionales, el comercio intraindustrial, la integración de los sectores industriales, el capital humano, los insumos energéticos, la infraestructura para el transporte, entre otros.

Si el concepto y la medición de la competitividad son subjetivos y relativos, ¿cuál podría ser el interés en ellos? Considero que fundamentalmente se trata de identificar en los resultados de las mediciones las mejores prácticas, es decir, aquellas acciones que han llevado a los gobiernos a crear un clima de negocios, tanto nacionales como internacionales, que con el esfuerzo de sus ciudadanos logre elevar las condiciones de vida del país en su conjunto.

A partir de los resultados presentados, a varios gobiernos de Latinoamérica, les convendría conocer lo que está realizando Chile, por ejemplo, de acuerdo al ranking del IMD, en los últimos cuatro años se ha ubicado entre el lugar 20 y 26. O lo que han hecho mal, por ejemplo, Brasil en el año 2001, según se desprende de la tabla 4 ocupó la posición más cercana a Chile (lugar 31, mientras que Chile se ubicó en el lugar 24), en los resultados del año 2004, Brasil descendió a la posición 53.

Es evidente que para lograr la competitividad, existen diversas formas de competir en los mercados internacionales, no obstante, hasta ahora se ha probado que en un intento por atraer inversiones extranjeras y promover las exportaciones, la reducción salarial o la eliminación de prestaciones sociales no son los mejores medios.

La flexibilización productiva que permiten las nuevas tecnologías unidas a ideologías neoliberales han fomentado la contratación temporal y la precariedad del trabajo, con las que se ha limitado la formación y la participación de los trabajadores, lo que a su vez provoca accidentes laborales y la desigualdad social, que reducen la productividad en las empresas.

Pareciera ser que sólo el consenso de los sectores público (que garantice un marco económico estable y predecible, provea infraestructura moderna, establezca programas de educación y salud para enriquecer el capital humano, establezca un marco jurídico para proteger los derechos de propiedad y permita dirimir las diferencias y resolver los conflictos), privado (que identifique y aplique las mejores prácticas de administración, reduzca sistemáticamente sus costos y desarrolle

productos acordes a las necesidades del consumidor) y social (que se interese más por mejorar su formación en y para el trabajo) puede llevar a aumentos en la competitividad, pero si estos incrementos no contribuyen a superar los rezagos de un país, la competitividad no será sostenible.

## BIBLIOGRAFÍA

Bougrome.Jassam (2001) “Competitividad y comercio exterior”, en la revista *Comercio Exterior*, septiembre.

Coehn, S., Teec. D. J., Tysor, L., Zysman, J. (1984) “Competitiveness, in global competition. The new reality”, vol. II. *Working Papers of the President’s Commission on Industrial Competitiveness*.

Haar, Jerry, Leroy-Beltrán Catherine y Beltrán Oscar, (2004) “Efectos del TLCAN en la competitividad de la pequeña empresas en México”, en la revista *Comercio Exterior*, vol. 54, núm 6, junio.

Katz, Jorge y Stumpo, Giovannim(2001), “Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional”, en revista de la CEPAL no. 75, diciembre.

Krugman, P. R. (1984) “Economías de escala, diferenciación de productos y patrón de comercio”, *Cuadernos Económicos ICE*, no. 27. Madrid.

Mortimore, M., y W. Peres (2001), *La competitividad internacional de América Latina y el Caribe. Las dinámicas macroeconómicas y sectoriales*, Santiago de Chile, CEPAL.

Stallings, B. y W. Peres (2000), *Crecimiento empleo y equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL/Fondo de Cultura Económica.

Villarreal René y Ramos de Villarreal, Rocio (2001) “La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica” en la revista *Comercio Exterior*, septiembre.

Direcciones electrónicas

<http://www01.imd.ch/wcc/>

<http://www.cambiocultural.com.ar/investigacion/competitividad7b.htm>

<http://www.cambiocultural.com.ar/investigacion/competitividad4d.htm>

<http://www.cambiocultural.com.ar/investigacion/competitividad4b.htm>

**Clotilde Hernández Garnica**

Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F.

Tel. 56 22 84 65 y 75

Correo electrónico: [olverah@avantel.net](mailto:olverah@avantel.net)