

# EL ESPEJISMO de la COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Juan Andrés Cabal Jaramillo\*

El mundo, tal y como se conoce, está compuesto por países que están demarcados por fronteras que determinan la extensión territorial de cada uno. A su interior coexisten sociedades diferenciadas por sus costumbres y tradiciones, y por otras variables exógenas que determinan el comportamiento económico de cada país. Reconocida su heterogeneidad, las políticas económicas y gubernamentales que se aplican son diferenciadas o, al menos, eso es lo que se esperaría. Cada decisión realizada por algún gobierno se debería basar no solo en el comportamiento interno sino también externo. Es decir que los mercados, como ocurre desde la época mercantilista, son abiertos y se ven afectados, negativa o positivamente, por factores internacionales: que Estados Unidos decida realizar una expansión monetaria para hacerle frente a una desaceleración del PIB puede repercutir en el mercado de bienes y servicios de Bolivia, por ejemplo.

En la actualidad, la mayoría de las discusiones económicas sobre crecimiento, productividad y calidad de vida se hacen desde un punto de vista global. Más concretamente, desde la competitividad. Las altas tasas de desempleo que experimentó Europa a mediados de 1993, generadas por la elevación de los impuestos y por algunas regulaciones estatales, fueron simplemente argumentadas como una falta de competitividad con los mercados más desarrollados, Estados Unidos y Japón. Creo que esto es un error que se origina en la ausencia de una teoría que conduce a más de uno a afirmar hipótesis equívocas. Estamos a la espera de explicaciones que muestren los verdaderos problemas de la economía. En otras palabras, “los países son tratados en los modelos como puntos carentes de dimensión, en los que los factores de producción pueden moverse instantáneamente y sin ningún coste de una actividad o otra” (Krugman, 1992: 8).

---

\* Estudiante de séptimo semestre de Economía, Universidad Externado de Colombia. Correo-e: juanelocabal@gmail.com

La teoría del comercio internacional puede ser de gran ayuda por el simple hecho de que los mercados son abiertos y se comercia constantemente cualquier factor, ya sea trabajo, servicios o productos manufacturados. La cuestión es si los argumentos sobre competitividad son los acertados o, por el contrario, si es preciso contar con ciertas características especiales que permitan un mayor desarrollo en el interior del país, que a la larga establecerá las pautas necesarias para lograr ser competitivo en el ámbito internacional. “La idea de que la fortuna económica de un país está determinada en gran medida por su éxito en los mercados mundiales es una hipótesis; no necesariamente una verdad...” (Krugman, 1999: 21).

Para tratar de responder la hipótesis enunciada es necesario eliminar los supuestos básicos sobre el comercio internacional (rendimientos constantes a escala y competencia perfecta) y pasar a un modelo más complicado en el que los rendimientos son crecientes y no hay competencia perfecta; es decir, un mundo en el que existe competencia monopolística. Indudablemente, al levantar los supuestos elementales de la teoría internacional el análisis competitivo resulta más engorroso.

La importancia de los rendimientos crecientes se esboza en que la producción es más eficiente generando una oferta mayor en el mercado de bienes y servicios e incentivando una mayor demanda de trabajo. Al haber un mayor número de empleados, el consumo dentro del país es mayor, generando un incremento del PIB, haciendo que sea más atractivo invertir tanto en acciones

como en tecnología. Todos estos factores, junto con instituciones estables, ayudan a cada país a ser más productivo y, por ende, a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. No obstante, para que esto sea posible es necesario contar con instituciones estables que permitan desarrollar industrias avanzadas que promuevan el crecimiento interno con base en un aumento de la demanda agregada.

“Normalmente, cuanto mayor sea el mercado, habrá más empresas y más ventas por empresa; en un gran mercado, a los consumidores se les ofrece menores precios y una mayor variedad de productos que en mercados pequeños” (Krugman y Obstfeld, 2007: 131).



Al haber mayor variedad de productos habrá más consumo, lo cual aumenta la demanda agregada del respectivo país. Muchos podrán pensar que este argumento contradice la idea principal de este escrito porque si el comercio internacional agranda el mercado, el mayor consumo hará más productivo al país. En efecto, los mercados externos permiten una gama más variada de productos, lo cual puede inducir a un mayor crecimiento vía demanda agregada; no obstante, eso no significa que el estancamiento de los salarios de los trabajadores sea por culpa de la libre movilidad de mano de obra entre países.

Las políticas comerciales están dominadas por los intereses políticos, que erróneamente consideran que los acuerdos de libre comercio reducen los niveles de salario y generan un mayor desempleo. Este tipo de pensamiento se da, más que todo, gracias a las malas políticas económicas que implementa un país luego de realizar un tratado de libre comercio. Un caso histórico relevante es el de Canadá y Estados Unidos, países que en 1990 firmaron un acuerdo de libre comercio. No obstante, tal tratado fue muy impopular debido a “la dramática subida en la tasa de desempleo canadiense y, en particular, la pérdida de muchos empleos en manufacturas desde 1990” (Krugman 1999: 165).

A pesar de la creciente recesión que enfrentaba Canadá, el acuerdo de libre comercio que suscribió con Estados Unidos poco tiene que ver con el estado

de su economía. Las altas tasas de desempleo y la devaluación del dólar canadiense no son más que el resultado “... de una política monetaria muy ajustada impuesta por el Banco de Canadá que está resuelto a llevar a Canadá a la estabilidad completa de precios, así Estados Unidos esté dispuesto a vivir con algo de inflación” (ídem). El tratado era una mera forma de expandir la producción entre Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, la *sabiduría convencional*<sup>1</sup> canadiense prefirió culpar tal acuerdo antes de confirmar que las políticas monetarias impuestas fueron erróneas y no estaban encaminadas a aumentar la productividad interna, sino que buscaban el beneficio de algunos pocos a quienes no les interesa la relación entre costos y beneficios.

El problema con la *sabiduría convencional* es que induce a los agentes económicos a pensar que la causa de la baja productividad es la falta de competitividad internacional, sin darse cuenta de que el problema radica en una falta de políticas macroeconómicas e instituciones estables sobre las que se erijan las bases fundamentales para promover e impulsar el progreso en el ámbito interno. Solo después de la creación de industrias que abastezcan de manera eficiente el total del mercado interno se podrá ser competitivo a nivel internacional.

Sin embargo, esto no es impedimento para que los altos funcionarios de la Casa Blanca y los miembros del Club

---

1. Se entiende por *sabiduría convencional* todos aquellos pensamientos o ideas que vean el libre comercio como el principal responsable de la baja productividad de un país determinado que induce, en su defecto, a menores tasas salariales y menores estándares de vida.

de Davos pregonen al mundo que el bienestar económico de un país sólo podrá crecer en la medida que se sea más competitivo. Más que ser un simple pensamiento, es una obsesión por parte de los altos funcionarios que puede, si no es controlada a tiempo, generar una guerra comercial que empeore la precaria situación económica de los países en desarrollo.

La competitividad poco tiene que ver con el nivel de productividad de un país. La teoría de frontera se ocupa de mostrar las diferencias que existen entre ser competitivo y ser productivo. La competitividad se logra en la medida en que un país, cuyas instituciones son estables y existe una coherencia entre las distintas políticas macroeconómicas, desarrolle industrias capaces de abastecer la totalidad del mercado interno, ofreciendo bajos precios y buenas calidades que incentiven a los consumidores a comprar los productos nacionales.

En la medida en que tales industrias crezcan, sus costos medios tenderán a bajar, tanto por el mayor desarrollo tecnológico como por los beneficios generados por las economías externas. Al verse reducido su costo medio lograrán competir en el mercado interno, pero en la medida que existen más empresas internas, aquellas con la capacidad de producir mayores cantidades buscarán competir con firmas extranjeras, generando nuevos desarrollos para ser más competitivas internacionalmente. Por ende, el argumento de que la competitividad genera mayor productividad no es del todo cierto, ya que para lograrlo es necesario primero ser productivo a

nivel interno. Por tanto, reafirmo que antes de ser competitivo a nivel internacional se requiere ser productivo, y no al contrario.

En los últimos años se ha venido gestando una idea errónea sobre el comercio internacional y, más específicamente, sobre la competitividad, de forma que se ha generado una *sabiduría convencional* con respecto a estos dos temas. Estados Unidos, de donde provienen los principales discursos de los defensores de las ideas de competitividad, aconsejan a los países menos desarrollados que suscriban acuerdos bilaterales con la idea de que esto les permitirá generar mayores ganancias con el comercio internacional. Pero, nadie les advierte que tales tratados solo benefician a las grandes economías; aquellas que poseen una mayor proporción del mercado internacional. Las pequeñas economías terminan perdiendo no porque el comercio internacional sea perjudicial sino porque las políticas sobre libre comercio están encaminadas hacia los intereses de unos pocos, hacia aquellos que piensan que el mundo es un juego de suma cero en donde unos pierden y otros ganan.

El comercio ha sido pensado como una forma en la que los países logran intercambiar bienes aumentando el tamaño del mercado y, con ello, facilitan una mayor cohesión cultural. Sin embargo, aquellos cuya obsesión es la competitividad nunca se han puesto a pensar que las razones por las que sus respectivos países entran en recesiones poco tienen que ver con el desarrollo del Tercer Mundo o con la falta de competitividad que existe en el mundo entero.

Sus crisis económicas están relacionadas, más que todo, con factores internos, con malas políticas que en última instancia generan brotes especulativos hipotecarios y cuyas consecuencias son altas tasas de desempleo y bajos niveles salariales.

El gran problema es el conservadurismo jerárquico, esto es, que los países desarrollados están felices en el sitio donde están y no tienen incentivos para bajar de ahí, por el simple hecho de que existan en el mundo países con menores tasas de productividad. Sus políticas están encaminadas a hacer más ricos a los ricos, incluso si esto depende de volver más pobre a un país cuyos niveles de desarrollo son bajos. Ellos intentan, por todos los medios posibles, proteger sus industrias, ya que éstas son las que permiten mayores avances tecnológicos, volviéndolas más competitivas con mayores ingresos para sus respectivos países.

Una vez abierta la economía, los países ricos serán los más beneficiados no porque sean más competitivos, sino porque cuentan con estructuras políticas y económicas más eficientes que les confieren la habilidad de crear industrias que aprovechan los rendimientos crecientes, desplazando el total de su producción al sistema manufacturero y dejando a los países del Tercer Mundo la producción de bienes primarios que no son tan bien remunerados como los trabajos cualificados. El problema no es determinar qué tan bueno es el comercio mundial sino determinar las posibles causas por las cuales los países ricos no están de acuerdo con el hecho



de que haya un mayor grado de competitividad en el mundo, ocultándolo, como si fuera poco, con argumentos injustificados que aluden a la falta de capacidad que tienen los países pobres a la hora de comerciar.

La competitividad es una característica que se logra con los años, con buenas políticas macroeconómicas y buenas instituciones. Ciertamente, si se logra dejar en el pasado la *sabiduría convencional*, se puede llegar a procesos industriales que abarquen el mercado interno en su totalidad, sentando las bases para que se creen firmas con la suficiente capacidad de competir en el mercado internacional y, de tal forma, aprovechen sus ganancias adicionales. Sin embargo, "... un sistema carente de economías de red, sin grandes cambios estructurales, con mercados pequeños y segmentados, pocos eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, altos costos de transacción y una de las peores distribuciones del ingreso y la riqueza es prácticamente imposible pensar en hacer realidad lo que los teóricos del desarrollo llamaron el despegue o *big push*. (Murhy y Vishny, 1989a y 1989b). La industrialización es el camino para formar sociedades modernas y dinámicas" (Moreno, 2008: 143).

El objetivo principal de este escrito es proponer un pensamiento crítico en cuanto a las nuevas ideas sobre competitividad que se han ido desarrollando

a lo largo de los años. La teoría convencional evidencia que tales ideas son erróneas, pero más que dar a conocer tal error lo importante es demostrar cuáles pueden ser los peligros de una obsesión con la competitividad. Las políticas de los países ricos tienden a encubrir las verdaderas consecuencias de sus desaciertos, pues, de hecho, a los países no desarrollados les conviene para que se abran al comercio internacional con lo que, supuestamente, el sistema les premiará con mayores índices de productividad. La verdad es que antes de poder ser competitivo es necesario ser productivo, ya que en caso contrario se estanca el nivel general de salarios de la economía al presentarse una evidente desigualdad de condiciones entre las industrias internas y las externas.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Krugman y Obstfeld (2007). *Economía internacional. Teoría y política*, 7.<sup>a</sup> ed.: Pearson.
- Krugman, Paul (1992). *Geografía y comercio*. Antoni Bosch, editor.
- (1999). *Internacionalismo pop*, Bogotá, Grupo Editorial Norma.
- Moreno, Álvaro M. (2008). "Las leyes del desarrollo económico endógeno de Kaldor: el caso colombiano", en *Revista de Economía Institucional*, vol. 10, n.º 18, primer semestre/2008.