

2014-12-01

## Competitividad: recorrido histórico, conceptos y enfoques recientes

Elber Berdugo Cotera

*Universidad de La Salle, Bogotá*, eberdugoc@gmail.com

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/gs>

---

### Citación recomendada

Berdugo Cotera, Elber (2014) "Competitividad: recorrido histórico, conceptos y enfoques recientes," *Gestión y Sociedad*: No. 2 , Article 10.

Disponible en:

This Artículo de reflexión is brought to you for free and open access by Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in *Gestión y Sociedad* by an authorized editor of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

# Competitividad: recorrido histórico, conceptos y enfoques recientes\*

Elber Berdugo Cotera\*\*

**Recibido:** 20 de diciembre de 2013. **Aprobado:** 7 de marzo de 2014

## Resumen

El propósito de este escrito consiste en aportar al esclarecimiento del significado del término *competitividad*. Para cumplir con este cometido, se hace, en primer lugar, un recorrido histórico que tiene como fin tratar de establecer desde cuándo se empezó a utilizar y determinar los cambios sufridos en él. En segundo lugar, se da cuenta de la forma como lo han concebido, entendido o definido algunos economistas y organizaciones a lo largo del tiempo. En tercer lugar, se presenta una síntesis de los enfoques más importantes sobre la competitividad.

## Palabras clave

Clases de competitividad, competitividad, conceptos de competitividad, competitividad estructural, competitividad sistémica.

---

Cómo citar: Berdugo Cotera, E. (2014). Competitividad: recorrido histórico, conceptos y enfoques recientes. *Gestión & Desarrollo*, 7(2), 157-182.

---

\* Artículo de reflexión.

\*\* Candidato a Doctor en Historia, Universidad Nacional de Colombia. Magíster en Historia, Universidad Nacional de Colombia. Magíster en Ciencia Política, Universidad de los Andes. Economista, Universidad La Gran Colombia. Profesor de tiempo completo, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad de La Salle. Bogotá. Correo electrónico: eberdugoc@gmail.com.

## Competitiveness: Historical Overview, Concepts and Recent Approaches

### Abstract

This paper aims to contribute to the clarification of the meaning of the term *competitiveness*. For this purpose, a historical overview is made in order to establish when it was first used and to determine the changes it experienced. Then, an account is rendered of the way this term has been conceived, understood or defined by some economists and organizations over time. Finally, a summary of the most important approaches to competitiveness is presented.

### Keywords

Types of competitiveness, competitiveness, competitiveness concepts, structural competitiveness, systemic competitiveness.

### La competitividad: un breve recorrido histórico

El término *competitividad* está de moda hoy. A este se refieren y es aplicado por los gobiernos —pues se ha convertido en una meta en sí mismo— en la formulación e implementación de las políticas económicas: si el tema es la salud, lo presupuestal, el empleo, la inversión o el medio ambiente, ahí está presente. Cuando se habla de una mayor inserción de los países en la economía global, indefectiblemente lo evocan. Los empresarios, de forma permanente, acuden a él en el ámbito de sus organizaciones y fuera de ellas. En los foros económicos, nacionales e internacionales es de uso obligatorio. Los académicos y los políticos también se lo apropian o lo difunden. Y hasta el ciudadano común y corriente interviene en las discusiones que se dan sobre el concepto. Tal ha sido

el interés por el tema que los países o el sector privado han creado organismos de carácter nacional y mundial, dedicados a tratarlo. Por ejemplo, Chudnovsky y Porta afirman al respecto:

La competitividad internacional (en adelante CI) es uno de los temas que ha adquirido mayor relevancia en el debate académico y en las prioridades de la política económica tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo, en especial en América Latina. El lento crecimiento de la economía mundial y la exacerbación de la competencia que ha traído aparejada la revolución tecnológica y la desregulación de ciertos mercados, alterando posiciones establecidas y dando lugar a la entrada de nuevos actores, sumada a la pérdida de la hegemonía norteamericana y al ascenso del Japón y los NIC asiáticos en el escenario internacional

son algunos de los principales factores que explican la importancia que ha adquirido la CI como preocupación empresarial y de los gobiernos, dando lugar a una creciente literatura académica. (1990, p. 3)

Según estos autores, si bien el tema de la competitividad aparece como prioritario en varios países industrializados, es probablemente en los Estados Unidos, desde finales de la década de los ochenta y comienzos de la de los noventa, donde ha adquirido mayor envergadura. La razón: su bajo desempeño económico frente a otros países industrializados, en especial Japón, cuya manifestación más visible es el aumento espectacular del déficit comercial. Como evidencias claras de ese pobre comportamiento, los autores citados mencionan la declinación de la competitividad de la industria en relación con la de sus socios comerciales, la reducción de la brecha tecnológica que separaba al país líder de sus seguidores, la disminución de la productividad del trabajo, la escasa inversión productiva y el bajo coeficiente de ahorro, los problemas de organización de las fábricas, y respecto de los subcontratistas, la calidad y el entrenamiento de la mano de obra y de los gerentes, asuntos crecientemente debatidos en los Estados Unidos y otros países industrializados no solo por los economistas sino también por los propios empresarios, los sindicatos, el Congreso y el poder ejecutivo (Chudnovsky y Porta, 1990, p. 3).

En palabras de Musik y Romo, casi todas las publicaciones sobre competitividad, al terminar la década de los ochenta y comienzos de la de los noventa, se centraron en el análisis del bajo desempeño (reflejado en participaciones reducidas de mercado) de

las empresas estadounidenses en relación con las de otros países (especialmente Japón) en sectores tradicionalmente dominados por los Estados Unidos (Musik y Romo, 2004, p. 6). Krugman también se expresaba, a finales de 1991, sobre el *boom* de la palabra *competitividad* en los siguientes términos:

Hace una generación, el comercio internacional era una materia ampliamente ignorada por el público de los Estados Unidos. Sin embargo, hoy en día, la preocupación por la competitividad internacional aparece de forma automática en prácticamente cada debate político; tanto si el tema es la educación, el déficit presupuestario o el control de la polución. Se defienden medidas impopulares basándose en que harán nuestra economía más competitiva, y algunas iniciativas populares encuentran oposición porque, se dice, amenazan nuestra posición competitiva. (Krugman, 1997, p. 81)

Fue tal la preocupación por el tema de la competitividad en ese país que esta se constituyó en política de Estado. Así, durante la presidencia de Ronald Reagan surgieron los órganos asesores denominados *consejos de competitividad*, como el US Council on Competitiveness, establecido por el Congreso, y el Irish Competitiveness Council. El presidente Bill Clinton, durante su mandato, lo consideró prioritario. Se fijó como objetivo implementar una estrategia que buscaba restaurar la competitividad internacional de las empresas estadounidenses. En una de sus declaraciones sostuvo que Estados Unidos era como una gran corporación que competía en el mercado global.

En palabras de Krugman, en ese país, el tema de la competitividad se volvió apocalíptico: “Si Estados Unidos no se prepara para lidiar con la competencia internacional, se enfrentará a algún tipo de catástrofe económica”. Bill Clinton, en febrero de 1993, propuso un conjunto de dolorosos recortes en el gasto y aumentos de los impuestos para disminuir el déficit federal en aras de que la economía norteamericana fuera más competitiva (Krugman, 1997, p. 24).

En 1994, en su ensayo “La competitividad: una obsesión peligrosa”, puntualizaba que la retórica de la competitividad se había convertido en omnipresente entre los líderes de opinión de todo el planeta. La persona que se considera a sí misma con conocimientos sofisticados sobre el tema da por sentado que el problema económico al que se enfrenta cualquier nación moderna es, básicamente, el de competir en los mercados mundiales. Todo esto condujo a la constitución de una industria de consejeros expertos en el tema, “geoeconomistas” y seudoteóricos del comercio internacional en Washington (Krugman, 1997, p. 16).

Hacia finales de los años ochenta irrumpió el concepto en Europa —aunque no con la misma fuerza que en los Estados Unidos— en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y se consolidó a partir de los años noventa. Jacques Delors, presidente de la Comisión Europea, en su discurso ante los líderes de las naciones de la Comunidad Europea, reunidos en Copenhague en junio de 1993, al referirse al problema del desempleo en Europa explicó que la raíz estaba en la falta

de competitividad respecto de los Estados Unidos y Japón y que la solución consistía en adelantar un programa de inversión en infraestructura y alta tecnología (Krugman, 1997, pp. 16-17). En enero de 2003, la Comisión Europea publicó *El libro verde* sobre el espíritu empresarial, en el que se propone un plan de acción conducente a incentivar el crecimiento económico, la competitividad y la creación de empleo.

En América Latina y el Caribe, el concepto comienza a adquirir relevancia en la década de los ochenta y sobre todo desde los años noventa del siglo XX, a raíz del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y el advenimiento del neoliberalismo y del lento crecimiento que la región experimentó. Por eso tanto las naciones como las empresas efectuaron diversos cambios en busca de asegurarse un lugar en el nuevo escenario internacional. El objetivo era, en primera instancia, salir del bache en el que se encontraban para posteriormente emerger a conquistar, mantener y ampliar la participación de sus productos en el mercado internacional; es decir, alcanzar mayores niveles de competitividad. Con este propósito los gobiernos comenzaron a poner en práctica la apertura de sus mercados por medio del desmantelamiento de las medidas arancelarias y algunas no arancelarias, así como la inserción a otros mercados. El eje de la estrategia se ha concentrado en la creación, la incentivación y el reforzamiento de sus respectivas estructuras de exportación, lo que ha permitido la transición de un modelo de inserción internacional mediante las ventajas comparativas a un modelo de promoción de las exportaciones con base en las ventajas competitivas (Cordero, 2005, p. 12).

La política de cambio estructural (apertura al exterior, liberalización de mercados internos y privatización de la economía) y la estabilización macroeconómica se consideran desde los años noventa como las estrategias de transición adecuada para promover un crecimiento eficiente y competitivo de las empresas y la economía en América Latina. La lógica del modelo es muy simple: la apertura al exterior permitirá que la competencia internacional obligue a las empresas a ser competitivas, y el mecanismo de precios de mercado favorecerá una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas (mano de obra) que genere un modelo industrial exportador como motor del crecimiento económico sostenido, en un marco macroeconómico de baja inflación (estabilidad de precios) (Villarreal, 2001, p. 772).

Lo anterior no quiere decir que, en épocas anteriores, el tema de la competitividad no haya sido objeto de análisis. La bibliografía que aparece en internet permite concluir que en la década de los ochenta, antes del *boom* de los noventa y al que se asiste en buena parte en la década en curso, existía una abundante literatura sobre el tema. En épocas más lejanas, la lectura de algunos economistas pertenecientes al pensamiento mercantilista como Thomas Mun, de nacionalidad inglesa, con su propuesta de la balanza comercial superavitaria como un medio para incrementar la riqueza de un país; de la Escuela Clásica como los ingleses Adam Smith, con su teoría de las *ventajas absolutas*, David Ricardo, con la de las *ventajas relativas* (ley de la ventaja comparativa o costo comparativo) y John

Stuart Mill, con su *teoría de la demanda reciproca*; del alemán Friedrich List, con su expresión “poder productivo nacional”; del austriaco Joseph Schumpeter, con su teoría de la innovación; de otros economistas de países industrializados como Suecia en cabeza de Eli Heckscher y Bertil Ohlin, defensores e impulsores de la teoría neoclásica con su variante de la teoría clásica de la ventaja comparativa (dotación de factores); lo mismo que las alusiones que se encuentran en escritos de teóricos de países tercermundistas como Raúl Prebisch, permiten hallar antecedentes y alusiones implícitas o explícitas a la competitividad.

A este respecto, Warner arguye que los debates sobre la competitividad son tan antiguos como el propio comercio internacional. Se volvieron notorios y se plasmaron en los escritos mercantilistas de mediados del siglo XVI, los cuales propendían a mantener los superávits comerciales con la intención de acumular activos externos, principalmente oro, para respaldar sus conquistas en el exterior, lo que requería un nivel competitivo de precios. Precisamente, sir Thomas Smith, en uno de sus primeros escritos de los que se guarda registro (1581), alertaba a sus conciudadanos sobre la fijación de precios demasiado elevados: “No podemos fijar el precio de las cosas a nuestro agrado sino [que debemos] guiarnos por el precio del mercado universal del mundo” (Warner, 2007, p. 4). Keynes, en su ensayo *The Economic Consequences of Mr. Churchill*, sostuvo que el restablecimiento del patrón oro en el Reino Unido, en 1925, a la misma paridad cambiaría anterior a la Primera

Guerra Mundial —lo que provocaba un aumento excesivo de precios de alrededor del 10 %—, dejaría a los exportadores británicos en una posición no competitiva en los mercados internacionales.

## Taxonomía del concepto competitividad

Ramón Tamames, economista español, en su *Diccionario de economía*, publicado por la editorial Alianza, en 1988, lo define como un término “cacofónico introducido en los años ochenta que significa habilidad para competir, especialmente en mercados externos”. El *Diccionario Oxford de economía* lo entiende como “la capacidad para competir en los mercados por bienes o servicios”. Sin embargo, Musik y Romo plantean: “Esta definición engañosamente sencilla y aparentemente inocua ha incitado, no obstante, una controversia durante las últimas dos décadas con respecto a su significado en distintos niveles de análisis, los métodos disponibles para medirla, así como las políticas públicas que pueden ser implementadas para mejorarla” (2004, p. 5). Porter sostenía que:

La competitividad nacional se ha convertido en una de las preocupaciones centrales de los gobiernos y las industrias de todas las naciones. A pesar de todas las discusiones y debates y de lo que se ha escrito sobre el tema, todavía no existe una teoría convincente que explique la competitividad nacional. Y lo que es más, ni siquiera existe una definición aceptable de la palabra “competitividad” aplicada a cada nación. Aunque el concepto de empresa competitiva está

claro, el de nación competitiva no lo está. (1990, p. 166-167)

Sobre el término *competitividad* existe una variedad de conceptos, abordada “desde un caleidoscopio de perspectivas”. Si bien ampliamente utilizado, ha sido objeto de controversia. Autores como Lall (2001) lo han debatido de forma extensa y han dado cuenta de las diferentes posturas asumidas por otros sobre el asunto.

Pineiro (1993) afirma que la competitividad es un concepto que no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos. La definición operativa para este autor depende del punto de referencia del análisis —nación, sector, firma—; del tipo de producto analizado —bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción— y del objetivo de la indagación —corto o largo plazo, explotación de mercados, reconversión, etcétera— (Garay et al., 1997, p. 564).

A continuación se resumen varios de los conceptos sobre competitividad más utilizados, que han construido expertos en el tema, los cuales se refieren bien al ámbito de la empresa, al de la industria o al nacional, y se hace una comparación entre ellos en cada uno de los tres niveles con el fin de determinar las diferencias y similitudes existentes.

### *Competitividad empresarial*

En algunos textos elaborados por autores versados en el asunto, encontramos varias definiciones del término, desde comienzos de la década de los ochenta. Chudnovsky y

Porta mencionan cuatro: la primera es de Michalet, de 1981, "Una firma (o una economía) será competitiva si resulta victoriosa (o en una buena posición) en la confrontación con sus competidores en el mercado (nacional o mundial)"; la segunda, de Alic, de 1987: "La capacidad de las empresas de un país dado de diseñar, desarrollar, producir y vender sus productos en competencia con las empresas basadas en otros países"; la tercera, de Mathis et al., de 1988: "Aptitud para vender aquello que es producido"; la cuarta, de Haguenuer, de 1989: "La capacidad de una industria (o empresa) de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto periodo de tiempo" (Chudnovsky y Porta, 1990, pp. 6-7).

A comienzos de la década de los noventa, Piedra y Kennedy trajeron a colación definiciones de Sharples y Milhan, de 1990, y de Cook y Verdal, de 1991, quienes la conciben como "la habilidad que tiene la firma de entregar bienes y servicios en el tiempo, lugar y forma preferida por los clientes de la misma, a precios tan buenos o mejores que los ofrecidos por los otros oferentes, obteniendo al menos el costo de oportunidad de los recursos empleados"; de la Escuela de Manejo Estratégico, que la entiende como "la habilidad de crear y entregar rentablemente valor a través del liderazgo de costos o a través de productos diferenciados" (Piedra y Kennedy, 2007, pp. 5-6).

Musik y Romo, en 2004, derivaban el significado de la competitividad de la empresa "de

la ventaja competitiva que tiene una empresa a través de sus métodos de producción y de organización (reflejados en el precio y en la calidad del producto final) con relación a los de sus rivales en un mercado específico" (p. 9). Ferraz, Koopfer y Iooty, por su parte, sostienen: "Una empresa es competitiva si es capaz de formular y aplicar estrategias que la lleven a una posición de mercado sostenida o ampliada en el segmento industrial en que opera". Es decir, "las empresas competitivas son las que prestan especial atención a la estrategia, la capacidad y el desempeño de los factores que configuran los patrones de competencia en el sector específico en el que funcionan" (Ferraz et al., 2004, pp. 91 y 93).

Algunas organizaciones públicas estatales también cuentan con sus propias definiciones de competitividad en el ámbito de la empresa. Por ejemplo, la Comisión Especial de la Cámara de los Lores sobre Comercio Internacional anota:

[...] una empresa es competitiva cuando puede producir productos y servicios de calidad superior y a costos inferiores que sus competidores nacionales e internacionales. La competitividad es sinónimo del desempeño de rentabilidad de una empresa en el largo plazo y de su capacidad para remunerar a sus empleados y generar un mayor rendimiento para sus propietarios. (citado por Castellanos et al., 2012)

El Ministerio de Economía y Finanzas del Uruguay la considera como "la capacidad que muestra una empresa para mantener o acrecentar su cuota en el mercado" (2006, p. 1).



Al observar los distintos conceptos de competitividad, se puede concluir que en varios de ellos se incluyen como elementos centrales “la capacidad o la aptitud” de una empresa para vender un bien o un servicio en el mercado, o que tiene para permanecer o ampliar su participación en este. Por otra parte, se resaltan factores como los “precios o la calidad y los costos” de los bienes ofrecidos, lo cual significa que los primeros deben ser inferiores o iguales a los de otras empresas y la segunda superior a la de la competencia. A su vez, subyace en algunos de esos conceptos que la empresa tiene que ser “eficiente”. Además, unos incorporan como algo importante la *rentabilidad*.

### **Competitividad de los países**

En su acepción más antigua y común, el término *competitividad* se refiere a la medida en que los precios de los bienes y servicios de un país pueden fijarse para competir con los de otras naciones. En este sentido, un país no es competitivo si los precios de los bienes terminados, o los costos de los insumos o los salarios que inciden sobre ellos, son demasiado elevados en relación con los de los países competidores (Warner, 2007, p. 4).

Una definición que podría llamarse de consenso es la que cita la economista estadounidense Laura Tyson en su libro *Who's Bashing Whom: Trade Conflict in High Technology Industries*: “Nuestra capacidad de producir bienes y servicios que superen la prueba de la competencia internacional, mientras nuestros ciudadanos gozan de un nivel de vida creciente y sostenido”.

Fanjzylber entiende la competitividad como “la capacidad de un país para exponerse al mercado externo y mantener o elevar el nivel de vida de su población” (1988, p. 8). Piedra y Kennedy citan la definición de competitividad en el ámbito macroeconómico que fue construida por Landau, para quien consiste en “la habilidad de proveer una tasa aceptable de crecimiento y un estándar de vida sostenido para sus ciudadanos, mientras que eficientemente se provee empleo sin reducir el crecimiento potencial y estándar de vida de las futuras generaciones” (2007, p. 4).

Por su parte, Chudnovsky y Porta (1990, pp. 7-8) recogen las siguientes acepciones: “La capacidad de un país (o grupo de países) de enfrentar (*to meet*) la competencia a nivel mundial. Incluye tanto la capacidad de un país de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de las importaciones” (Chesnais, 1981); “Una firma (o una economía nacional) será competitiva si resulta victoriosa (o en una buena posición) en la confrontación con sus competidores en el mercado (nacional o mundial)” (Michalet, 1981); “Una economía es competitiva en la producción de un determinado bien cuando puede por lo menos igualar los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo en cuanto a utilización de recursos y a calidad del bien” (Tavares Araujo Jr. et al., 1989); “La capacidad de un país de lograr objetivos fundamentales de la política económica, tales como el crecimiento en el ingreso y el empleo, sin incurrir en dificultades en

la balanza de pagos” (Fagerberg, 1989); “El grado por el cual una nación puede, bajo condiciones de mercado libre y equitativo (free and fair market conditions), producir bienes y servicios que satisfagan los requerimientos de los mercados internacionales y, simultáneamente, mantener o expandir los ingresos reales de sus ciudadanos” (President’s Comisión on Industrial Competitiveness, 1985); “La capacidad de producir, distribuir y proveer el servicio de los bienes en la economía internacional en competencia con los bienes y servicios producidos en otros países y hacerlo de una forma que aumente el nivel de vida” (Scout, 1985); “El grado por el cual un país, en un mundo de mercados abiertos, produce bienes y servicios que satisfagan las exigencias del mercado y, simultáneamente, expande su PBI y su PBI per cápita al menos tan rápidamente como sus socios comerciales” (Jones y Teece, 1988).

Instituciones internacionales asimismo han elaborado sus propias definiciones. El US Competitiveness Policy Council, en 1992, propuso un concepto que se refiere a “la habilidad de una economía nacional para producir bienes y servicios que superen las pruebas de los mercados internacionales, al mismo tiempo que los ciudadanos puedan alcanzar un estándar de vida creciente y sustentable en el largo plazo” (Solleiro y Castañón, 2007, p. 3). El Grupo Consultivo sobre la Competitividad (Ciampi) sostiene:

La competitividad implica elementos de productividad, eficiencia y rentabilidad, pero no constituye un fin ni un objetivo en sí misma. Es un medio poderoso para alcanzar mejores niveles de vida y un

mayor bienestar social —una herramienta para el logro de objetivos—. Al aumentar la productividad y la eficiencia en el contexto de la especialización internacional, la competitividad brinda a nivel mundial la base para incrementar los ingresos de las personas sin generar inflación. Debe considerarse la competitividad como un medio básico de mejorar el nivel de vida, crear empleos para los desempleados y erradicar la pobreza. (Grupo Consultivo sobre la Competitividad, 1995, p. 243)

El Foro Económico Mundial define la competitividad como “la capacidad de un país de alcanzar en forma sostenida altos índices de crecimiento de su PIB per cápita” (citado por Castellanos et al., 2012). La OCDE afirma: “La competitividad refleja la medida en que una nación, en un sistema de libre comercio y condiciones equitativas de mercado, puede producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, al tiempo que mantiene e incrementa el ingreso real de su pueblo a largo plazo” (citado por Castellanos et al., 2012). Por su parte, el Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial (IMD) dice:

La competitividad de las naciones es un campo del conocimiento económico que analiza los hechos y políticas que determinan la capacidad de una nación para crear y mantener un entorno que sustente la generación de un mayor valor para sus empresas y más prosperidad para sus pueblos.

La competitividad de las naciones se relaciona con la forma en que ellas crean y mantienen un entorno que sustente la

competitividad de sus empresas. (Citado por Castellanos et al. 2012)

En conclusión, la competitividad de un país se asocia con la capacidad que se tiene para penetrar los mercados internacionales a través del incremento de sus exportaciones, de superar las pruebas de los mercados internacionales, con el fin de aumentar el PIB total y el *per cápita*, elevar el nivel de vida de la población, erradicar la pobreza, disminuir el desempleo, incrementar el ingreso real de las personas en el largo plazo.

### **Competitividad urbana**

Sobrinio resume algunos conceptos de competitividad urbana, como el de Millán, quien lo entiende como “la capacidad de una ciudad para penetrar en los mercados local y de exportación, y a su relación con el crecimiento local y el incremento de la calidad de vida de sus residentes” (Sobrinio, 2002, p. 7); o el de Lever y Turok, quienes la asocian con “el grado en el cual las ciudades pueden producir bienes y servicios para los mercados regional, nacional e internacional, aumentando de manera paralela el ingreso real y la calidad de vida de la población y procurando un desarrollo sustentable” (Sobrinio, 2002, p. 7). Una tercera definición de competitividad urbana, que le atribuye a Begg, está en función de generar mayor empleo de calidad y bien remunerado, la producción de bienes y servicios que no atentan contra el medio ambiente y con una alta elasticidad de ingreso de la demanda, con un crecimiento económico positivo, y la tendencia a una especialización sectorial y a mejorar su posición en el sistema urbano nacional (Sobrinio, 2002, p. 8).

### **Competitividad industrial**

La competitividad industrial es una medida de la capacidad inmediata y futura de los industriales de diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos en términos de precios y más allá de los precios se combinan para formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores: el juez final es entonces el mercado” (European Management Forum, citado por Castellanos et al., 2012).

Haguenauer (1989, citado por Castellanos et al., 2012) define la competitividad industrial como “la capacidad de una industria (empresa) de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto periodo de tiempo”.

### **Enfoques recientes sobre la competitividad**

A continuación se presentan tres de los enfoques más importantes sobre la competitividad por considerarlos los más utilizados en la actualidad. Estos son: el de la competitividad estructural, el sistémico y el de Michael Porter.

### **Competitividad estructural**

El concepto de *competitividad estructural* surgió en el seno de la OCDE, en la segunda mitad de la década de los ochenta, como un esfuerzo por analizar los diferentes puntos de vista del fenómeno de la com-

petitividad y resumirlos en un enfoque integral. Los elementos principales de esta noción son:

[...] el énfasis en la innovación como aspecto central del desarrollo económico; una organización empresarial situada más allá de las concepciones tayloristas y capaz de activar las potencialidades de aprendizaje e innovación en todas las áreas operativas de la empresa y, por último, redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones y por un contexto institucional capaz de fomentar la innovación (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, 1996, p. 40).

El origen de la competitividad estructural, según Hurlienne y Messner, tuvo como punto de partida empírico el agotamiento del potencial de productividad del sistema fordista-taylorista de producción en masa, que comenzó a manifestarse desde 1974 al finalizar la tendencia al auge de la segunda posguerra, con la intensificación de la competencia internacional; el crecimiento débil de la productividad industrial en casi todos los países de la OCDE, a pesar del rápido cambio tecnológico; la arremetida exportadora del Japón, soportada en elevadas tasas de incremento de la productividad y en ventajas comerciales absolutas, y el acelerado ascenso de los países semindustrializados del Este asiático (Corea y Taiwán) (Hurlienne y Messner, 1999, p. 41).

Durante la década de los ochenta, guiados por el modelo tecnoeconómico exitoso del Japón, la perspectiva analítica se fue orientando cada vez más hacia un nuevo enfoque multidimensional respecto del cambio tecnológico estructural, las

determinantes de la competitividad internacional y un nuevo papel para la política económica del Estado, dejando a un lado el paradigma neoclásico unidimensional. Una primera aproximación de aquel se halla en el libro de Porter *La ventaja competitiva de las naciones* (1990), escrito en el transcurso de las actividades que desde 1985 desarrolló en el Comité Gubernamental sobre Competitividad, creado por Ronald Reagan. También está presente en los escritos de Piore/Sabel (1984), con base en la experiencia de los distritos industriales italianos; en textos de F. Pyke et al., de 1990, y de F. Pyke/W. Sengenberger, de 1992, publicados por la OIT. Empero, la elaboración más completa de ese enfoque se debe al trabajo llevado a cabo en la OCDE, en el marco del nuevo concepto de crecimiento e innovación.

El nuevo enfoque de la OCDE fue formulado por distintos grupos de investigadores en países miembros de esta organización, se constituyó en la posición oficial hacia la segunda mitad de la década de los ochenta, y se plasmó en documentos como el del programa *Technology and the Economy*, realizado entre 1988 y 1992, y que salió a la luz pública este último año, así como en los trabajos de neoschumpeterianos heterodoxos y economistas evolucionistas, compilados en el volumen *Technological Change and Economic Theory* por G. Dosi et al., en 1988.

La noción de *competitividad estructural*, que define y sintetiza ese nuevo enfoque, sostiene:

Mientras la competitividad de las firmas obviamente reflejará las prácticas exitosas

en la gestión y ejecución de parte de empresarios y ejecutivos de las empresas, dicha competitividad dependerá de la fuerza y eficiencia de las estructuras productivas de la economía nacional, de su infraestructura técnica y de otros factores que determinan las externalidades que permiten llevar adelante las empresas. (Chesnais, 1986, p. 86)

El nuevo concepto de la OCDE se apoya en el planteamiento evolucionista desarrollado por Dosi/Pavitt/Soete (1990), con el influjo de Nelson/Winter (1982), y en la teoría de la innovación. Su punto de arranque son los hechos —que se desprenden de estudios empíricos— relacionados con una distribución asimétrica entre países en lo concerniente a capacidades innovadoras, productividades del trabajo y especificidades sectoriales en procesos de innovación. Estas ventajas corren parejas con cambios en la inserción en el mercado mundial en casi todos los sectores. A partir de esos hechos se construyen los principios básicos de un modelo alternativo tendiente a dar cuenta de las asimetrías estructurales.

### ***La competitividad sistémica***

La primera aproximación teórica al concepto de *competitividad sistémica* fue hecha por los exponentes del concepto de *competitividad estructural*. En este se pueden apreciar muchos de los componentes que van a constituirse en parte esencial del primero. Aquel fue acuñado en 1994 por investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo, en el que se destacan entre sus principales exponentes Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jorg Meyer-Stamer. Sin embargo,

pese a estar basado en ese debate que se dio en la OCDE, va más allá al considerar no solo categorías económicas sino también la dimensión política y de gestión en la construcción de la competitividad.

Las reflexiones tomaron como punto de partida un fenómeno observado en varios países en desarrollo, como la inexistencia o insuficiencia del entorno empresarial eficaz al que alude el concepto de *competitividad estructural*, el cual puede convertirse en un obstáculo para que el reajuste estructural impulse el progreso industrial aunque la estabilización en el ámbito macroeconómico haya sido exitosa, como se había comprobado en las naciones miembros de la OCDE y en los países de desarrollo mayor o menor.

Empero, como anotan Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, el entorno deficiente, en principio, no impide la creación de competitividad. Por ejemplo, al cambiar las condiciones generales como consecuencia del paso de un mercado cerrado a una economía abierta, una parte de las empresas realiza los esfuerzos indispensables para mejorar con rapidez su competitividad. No obstante, la inexistencia de un entorno eficaz limita la capacidad de las compañías para alcanzar una competitividad duradera, al no conseguir concentrarse en la actividad productiva central que las hace competitivas, porque se ven compelidas a desarrollar solas las producciones y los servicios internos que otras empresas pueden adquirir o explotar en calidad de externalidades.

El Instituto Alemán de Desarrollo considera que aun cuando el enfoque de la

OCDE y otros parecidos aceptan cada vez más que la creación de un entorno sustentador, con el apoyo colectivo de las empresas y con la iniciativa conjunta de las asociaciones empresariales, el Estado y otros actores sociales pueden conducir a un desarrollo relativamente rápido de las ventajas competitivas, lo investigado sobre el asunto no le presta mucha atención a los patrones de gestión en que se sustentan los procesos exitosos de industrialización tardía. Por otra parte, en el caso de los países industrializados, los análisis sobre competitividad, aunque proporcionan una descripción minuciosa del entorno empresarial que habrá de constituirse, las propuestas políticas específicas, en relación con los mecanismos y métodos de identificación y tratamiento de problemas, de toma de decisiones, de implementación y de seguimiento de los resultados, son vagas e imprecisas.

Para los autores anteriores, el concepto de competitividad sistémica, el cual es válido tanto en países industrializados como en desarrollo, se diferencia de otros encaminados a identificar los factores de la competitividad industrial en dos elementos: el primero es la distinción entre cuatro niveles analíticos mencionados, en los que en el nivel meta se examinan los factores como la capacidad de una sociedad para la integración y la acción estratégica y en el nivel meso se estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, completar y multiplicar los esfuerzos de las empresas. El segundo es la vinculación de elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial con los argumentos esgrimidos en reciente debate sobre gestión económica

ca que se ha desarrollado en el plano de las ciencias políticas en torno a las redes políticas (Esser et al., 1996, p. 40).

Según Messner y Meyer-Stamer, existe un rasgo sistémico alrededor de la competitividad, que depende menos de la dotación de factores estáticos preexistentes (trabajo, tierra y capital) que de la tasa a la que las ventajas competitivas son movilizadas y fomentadas, y su aplicación es acelerada por una red de actores públicos y privados que proporciona alto rendimiento externo y rápidos procesos de adiestramiento colectivo (Messner y Meyer-Stamer, 1994, p. 4).

#### *Factores determinantes de la competitividad sistémica*

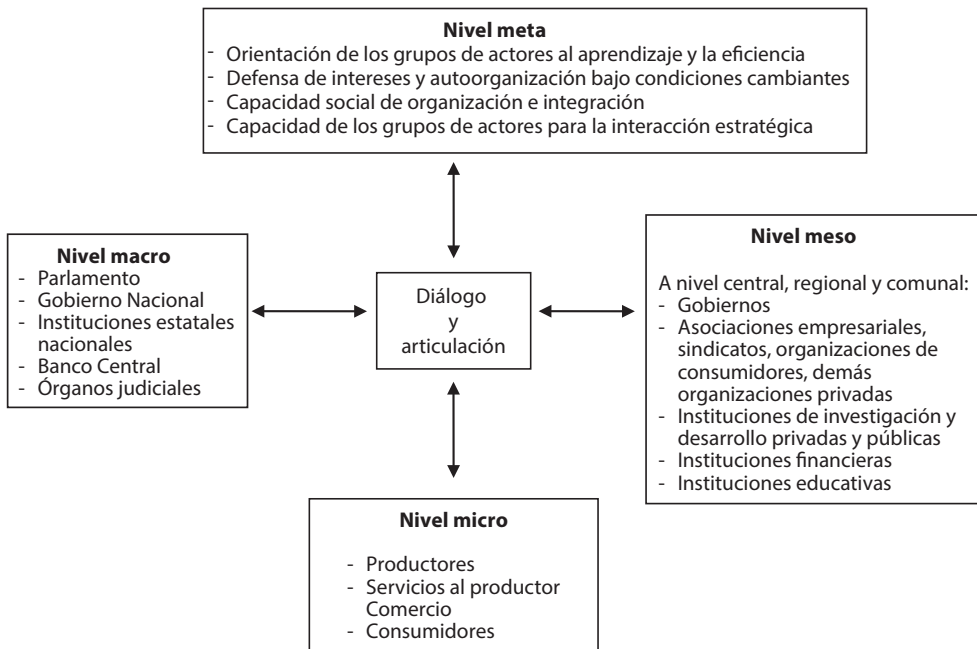
Algunos autores, como Messner y Meyer-Stamer (1994), sostienen que un desarrollo industrial exitoso no se logra por medio de factores en el nivel micro de las empresas y en el macro de condiciones económicas, sino que también se necesita aplicar medidas específicas por parte del gobierno y las instituciones no gubernamentales encaminadas a fortalecer la competitividad de las empresas. Por eso, en contraposición a quienes así lo plantean elaboraron el concepto de *competitividad sistémica* integrado por los niveles analíticos micro, meso, macro y meta que afectan a las empresas en el plano local, regional, nacional y supranacional, el cual es más amplio.

Para Esser et al., los países más competitivos cuentan en el *nivel meta* con estructuras básicas de organización en lo jurídico, político y económico, capacidad social de organización e integración y capacidad de los actores para la interacción estratégica;

con un *entorno macroeconómico* que obliga a que las empresas sean más eficaces; un *nivel meso* estructurado en que el Estado y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje en la sociedad; en el *nivel micro*, con un número considerable de empresas que apuntan simultáneamente a lograr eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción: muchas de ellas están articuladas en redes de colaboración recíproca (Esser, et al., 1996, p. 41). En figura 1 se aprecian los factores determinantes de la competitividad sistémica.

*El nivel meta* expresa la gobernabilidad y competitividad industrial. Está constituido por los patrones de organización política y económica orientados al desarrollo y por la estructura competitiva de la economía en su conjunto. Incluye las condiciones institucionales básicas y el consenso básico de desarrollo industrial e integración competitiva en mercados mundiales (Cepal, 2001). Este nivel contiene *factores socioculturales, escala de valores, patrones básicos de organización política, jurídica y económica, capacidad estratégica y política*.

**Figura 1.** Determinantes de la competitividad sistémica. Capacidad estratégica de los grupos de actores



Fuente: Esser et al. (1994, pp. 18-19).



El nivel macro incluye la vinculación de la estabilización económica y liberalización, con la capacidad de transformación. Está compuesto por las condiciones macroeconómicas estables, particularmente una política cambiaria realista y una política comercial que estimule la industria local (Cepal, 2001). Este nivel contiene *política presupuestaria, política monetaria, política fiscal, política de competencia, política cambiaria y política comercial*.

El nivel meso otorga apoyo a los esfuerzos de las empresas. Está formado por las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas, por el entorno y por las instituciones (Cepal, 2001). Este nivel contiene *política de infraestructura física, política educacional, política tecnológica, política de infraestructura industrial, política ambiental, política regional, política selectiva de importación, política impulsora de exportación*.

El nivel micro se refiere a los requerimientos tecnológicos e institucionales. Está constituido por la capacidad empresarial para desarrollar procesos de mejora continua y asociaciones y redes de empresas (Cepal, 2001). Un sector de actividad económica en general no es competitiva por sí misma, especialmente si no cuenta con un entorno de apoyo a proveedores, o servicios orientados a la producción, o una presión competitiva basada en las alianzas. La competitividad en el nivel micro está basada en la interacción; aquí el aprendizaje por interacciones estratégicas es clave en el proceso de innovación, especialmente cuando se constituyen ventajas competitivas dinámicas. Este nivel contiene *capacidad de gestión, estrategias empresariales, gestión de la innovación,*

*mejores prácticas en el ciclo completo de producción, integración en redes de cooperación tecnológicas, logística empresarial, interacción de proveedores y productores.*

Así, un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del Gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas. Además, la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización; tales consideraciones caracterizan la competitividad sistémica (Cepal, 2001).

### ***El enfoque de la competitividad de Michael Porter***

La preocupación de Porter por el tema de la competencia, y que desembocó en la construcción y desarrollo del concepto de la *ventaja competitiva* y sus determinantes, cubre un periodo que va desde finales de la década de los setenta hasta el presente. Sus elaboraciones más significativas se pueden ubicar entre 1979 y 1997, tiempo en el cual centró su atención en la cuestión de la competencia y la estrategia en la esfera de la empresa, primero en el entorno de un único sector y después en el entorno multisectorial de las empresas diversificadas o que cuentan con numerosas unidades de explotación. La estructura y evolución de los sectores y la manera en que las empresas consiguen y defienden



una ventaja competitiva en ellos forman el núcleo de la competencia. La *estrategia unisectorial* la denominó *estrategia competitiva*. El sector se constituye en el nivel esencial de la estrategia, ya que ahí se determina la rentabilidad y se gana o se pierde la ventaja competitiva.

Igualmente, en ese lapso abordó la función que desempeña la ubicación en la competencia en la medida en que el interés por la competitividad de las naciones, regiones y ciudades ha aumentado rápidamente al extenderse e intensificarse la competencia. Intenta mostrar que la prosperidad de empresas y países depende de la naturaleza del marco espacial en que tiene lugar la competencia. Finalmente se ocupó de las cuestiones sociales como el medio ambiente, la pobreza urbana, la asistencia sanitaria y la desigualdad de las rentas, en tanto están inseparablemente conectados con dimensiones económicas y más específicamente con la competencia (Porter, 1999, pp. 8, 11).

En 1979 escribió el artículo “Cómo influyen las fuerzas de la competencia en la formación de una estrategia”, el cual se convirtió en un capítulo de un libro publicado en 1980 (Porter, 1980). En este artículo el autor aborda la estrategia desde la perspectiva de la economía industrial y presenta un marco sistemático para comprender la estructura de los sectores y la forma en que estos cambian (Porter, 1999, p. 9). A través del esquema de las cinco fuerzas —el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de entrada de nuevos competidores, la amenaza de productos sustitutivos y la intensidad de la rivalidad— describe los

factores que dan lugar a la rentabilidad sectorial a largo plazo y las formas en que las empresas pueden influir sobre ellas. En 1980, Porter había tratado los dos tipos fundamentales de ventaja competitiva, sosteniendo que para que una empresa pueda obtener ventaja sobre las demás en el terreno de la competencia deberá realizar actividades creadoras de valor a un coste inferior o de una manera que se produzca la diferenciación y se obtenga un precio mayor (mayor valor).

En un texto que escribió con Harrigan, “Estrategias de final de partida para sectores en decadencia” (Porter y Harrigan, 1983), aplicó la concepción estructural de los sectores y la teoría de la ventaja competitiva a sectores que están en continua decadencia por el surgimiento de un producto sustitutivo superior, por la reducción de la clientela o por otras causas.

En 1985 circulan en dos publicaciones el tema del posicionamiento, o creación de un método ventajoso de competir en un sector (Porter, 1985). En este año abordó el tema de la revolución de la información en su escrito “Cómo obtener ventaja competitiva por medio de la información” (Porter y Millar, 1985). En este documento sostiene que la informática o tecnología de la información influye en la estructura del sector y en la ventaja competitiva. Están produciendo unos efectos en la forma de llevar las empresas, las extraordinarias reducciones en el coste de obtención, tratamiento y transmisión de la información.

Su inquietud por develar la relación existente entre estrategia y competencia derivó en su escrito “De la ventaja competitiva

a la estrategia empresarial” (Porter, 1987) en el que se ocupó de la estrategia general de una empresa diversificada que tiene más de una unidad de explotación. Afirma Porter que aunque estrategia empresarial no es lo mismo que estrategia competitiva, las dos deben estar estrechamente conectadas. Ambas entrañan cuestiones relativas al sector y a la ventaja competitiva. Según él, los dos conceptos sirven de base para examinar cualquier situación competitiva (Porter, 1999, pp. 11-12).

En 1990 en su escrito *La ventaja competitiva de las naciones* decantó más de quince años de trabajo, elaborando y desarrollando quizás el concepto más importante sobre la competitividad por el cual se le conoce.<sup>1</sup> Porter plantea que la prosperidad nacional se crea, no se hereda. No proviene de los dones naturales de un país, de su mano de obra, tipos de interés o del valor de su moneda como sostiene la economía clásica:

La teoría clásica explica el éxito de las naciones en sectores particulares basándose en los llamados factores de producción: la tierra, el trabajo y los recursos naturales. Las naciones logran ventaja competitiva en aquellos sectores que hacen uso intensivo de los factores que la nación

posee en abundancia. La teoría clásica, sin embargo ha sido eclipsada en los sectores y países avanzados por la mundialización de la competencia y por la fuerza de la tecnología. (Porter, 1999, p. 170)

En respuesta a esa explicación plantea que:

Una nueva teoría debe trascender la ventaja comparativa para ir a la ventaja competitiva de una nación. Debe reflejar una concepción más evolucionada de lo que es la competencia, que comprenda mercados segmentados, productos diferenciados, diferencias de tecnologías y economías de escala. Una nueva teoría debe ir más allá del coste y explicar por qué las empresas de algunas naciones son mejores que otras en la creación de ventajas basadas en la calidad y las características de los productos y en la innovación. Una nueva teoría debe partir de la premisa de que la competencia es dinámica y evolutiva; debe responder a las siguientes preguntas: ¿Por qué algunas empresas radicadas en algunas naciones innovan más que otras? ¿Por qué algunas naciones generan un entorno socioeconómico que permite a las empresas mejorar e innovar con más rapidez que sus rivales extranjeras? (Porter, 1999, p. 170)

La competitividad de una nación, argumenta, depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las empresas logran ventaja frente a los mejores competidores del mundo a causa de las presiones y los retos. Se benefician de tener rivales nacionales fuertes, proveedores dinámicos ubicados en el país y clientes nacionales exigentes (Porter, 1999, p. 163).

<sup>1</sup> Las conclusiones expuestas en este último trabajo son el resultado de un estudio sobre el éxito competitivo que buscaba investigar por qué las naciones logran ventaja competitiva en determinados sectores y las consecuencias de esto para la estrategia de la empresa y para la economía nacional. Su duración fue de cuatro años y se realizó con base en el análisis de las economías de diez naciones: Alemania, Corea, Dinamarca, Estados Unidos, Italia, Reino Unido, Japón, Singapur, Suecia y Suiza.

Agrega Porter que en un mundo en que la competencia es cada vez más internacional, las naciones resultan más importantes y no menos. El hecho de que la competencia se ha desplazado cada vez más hacia la creación y asimilación de conocimientos ha incrementado la importancia del papel de la nación. Para él, la ventaja competitiva se crea y se mantiene mediante un proceso localizado. Son relevantes en el éxito competitivo las diferencias de una nación en cuanto a valores, cultura, estructuras económicas, instituciones e historia. La existencia de diversos patrones de competitividad en cada país conduce a que ninguna nación puede ni podrá ser competitiva en todos los sectores, ni siquiera en la mayoría de ellos. De aquí concluye que las naciones triunfan en sectores determinados debido a que el entorno nacional es el más progresivo, dinámico y estimulante.

Porter aduce, refiriéndose al concepto de *competitividad nacional*, que no hay una teoría convincente que la explique. Ni siquiera existe una definición aceptable de la palabra "competitividad". Si bien el concepto de empresa competitiva está claro, el de la nación competitiva no (Porter, 1999, pp. 166-167). Algunos, señala, ven la competitividad nacional como un fenómeno macroeconómico, impulsado por variables como los tipos de cambio, los tipos de interés y el déficit público, pero en su estudio empírico halló que ciertos países disfrutaban de unos niveles de vida rápidamente crecientes a pesar de su déficit presupuestario (Japón, Italia, Corea del Sur) de tener una moneda revalorizada (Alemania y Suiza) o tasas de interés altas (Italia y Corea).

Otros arguyen que la competitividad es función de una mano de obra barata y abundante, empero algunos países (Alemania, Suiza y Suecia) han prosperado incluso con salarios altos y escasez de mano de obra. Y se pregunta: ¿no debe una nación buscar unos salarios más altos para sus trabajadores como objetivo de la competitividad?

Otra opinión relaciona la competitividad con la abundancia de recursos naturales. Sin embargo, se encuentran países exitosos (Alemania, Japón, Suiza, Italia y Corea del Sur) con recursos naturales limitados. También se acepta el argumento que atribuye el impulso de la competitividad a la política oficial a través de la fijación de objetivos, la protección, la promoción de las importaciones y las subvenciones. Porter lo critica mostrando cómo el análisis de los países que toman de modelo no es fuerte (Japón y Corea del Sur).

Finalmente, está la explicación que hace depender la competitividad nacional de las diferencias en las prácticas de gestión, incluidas las relaciones dirección-trabajadores. La desmiente anotando que no es posible generalizar; no se puede aplicar las prácticas y modos de dirección que tienen éxito en empresas familiares pequeñas de ciertos países a empresas grandes de otros países. No se puede responsabilizar a los sindicatos fuertes el deterioro de la ventaja competitiva, pues existen evidencias que muestran los éxitos obtenidos internacionalmente con organizaciones sindicales poderosas.

Luego de hacer las críticas anteriores a la noción de competitividad nacional la

relaciona con el de *productividad*. Para Porter el objetivo principal de una nación que es el de lograr un alto y creciente nivel de vida depende de la productividad con la que se utilicen la mano de obra y el capital. Al respecto anota:

La productividad es el valor de la producción por unidad de mano de obra o de capital. La productividad depende tanto de la calidad y las características de los productos (las cuales determinan los precios que pueden alcanzar) como de la eficiencia con que son producidos. La productividad es el determinante fundamental del nivel de vida de una nación a largo plazo; es la causa fundamental de la renta per cápita nacional. La productividad de los recursos humanos determina los salarios de los trabajadores; la productividad con que se emplea el capital determina el rendimiento que obtienen sus propietarios. (Porter, 1999, p. 168)

Renglón seguido dice:

El nivel de vida de una nación depende de la capacidad de sus empresas para lograr altos niveles de productividad y para aumentar esta a lo largo del tiempo. El crecimiento continuo de la productividad requiere que la economía *se mejore a sí misma* continuamente. Las empresas de una nación deben mejorar sin descanso la productividad de los sectores existentes elevando la calidad de los productos, añadiéndoles cualidades deseables, mejorando la tecnología de los productos o aumentando la eficacia de producción. Deben desarrollar las capacidades necesarias para competir en sectores industriales cada vez más

complicados, donde la productividad es generalmente alta. Finalmente, han de desarrollar la capacidad para competir en sectores avanzados, enteramente nuevos. (Porter, 1999, pp. 168-169)

En lo tocante al papel que desempeñan el comercio internacional y la inversión extranjera en la mejora de la competitividad de una nación, es de los que consideran que su incidencia puede ser positiva o ponerla en peligro. Facilitan la productividad de la nación al hacer que se especialice en sectores en que sus empresas son más productivas y que en cambio importe aquello en que sus empresas son menos productivas, pues ninguna nación puede ser competitiva en todo. No obstante, pueden también poner en peligro el crecimiento de la productividad si están perdiendo, si su ventaja no es lo bastante alta como para compensar la desventaja que en cuestión de nivel salarial tiene respecto de las empresas rivales extranjeras amenazando el nivel de vida nacional.

Además, afirma Porter, definir la competitividad nacional como el logro de una balanza comercial positiva o equilibrada es inapropiado:

La expansión de las exportaciones debida a un bajo nivel de salarios y a una moneda débil, al mismo tiempo que la nación importa productos más elaborados que sus empresas no pueden producir competitivamente, puede equilibrar la balanza comercial o lograr un excedente, pero reduce el nivel de vida de la nación. Además, competitividad no significa puestos de trabajo. Es el tipo de los trabajos, no simplemente la posibilidad de emplear a

los ciudadanos con salarios bajos, lo que es decisivo para la prosperidad económica. (Porter, 1999, p. 69)

En fin, sostiene Porter que tratar de explicar la competitividad en el ámbito nacional es un intento fútil. Lo que se debe comprender son los determinantes de la productividad y la tasa de crecimiento de esta, centrándose no solo en la economía en conjunto sino en sectores y subsectores específicos. La mejora de la productividad nacional es una consecuencia de millares de esfuerzos por alcanzar ventaja competitiva frente a rivales extranjeros en sectores y subsectores concretos en los que los productos y procesos se crean y mejoran. La ventaja internacional acostumbra ubicarse en subsectores particulares de la industria. Su preocupación es la de establecer los determinantes del éxito internacional en sectores y subsectores que hacen uso intensivo de la tecnología y el conocimiento, y sustentan una productividad alta y creciente.

De las anteriores afirmaciones se desprende que las empresas logran ventaja competitiva mediante actos de innovación:

Buena parte de las innovaciones son banales y marginales y dependen más de la acumulación de pequeñas intuiciones y progresos que de un gran logro tecnológico. A menudo, implican ideas que ni siquiera son "nuevas": ideas que estaban por ahí pero que nadie ha llevado adelante con tesón. Y siempre implican inversiones en destreza y conocimiento, así como en bienes físicos y en la reputación de la marca.

Algunas innovaciones crean ventaja competitiva porque captan una oportunidad de mercado totalmente nueva o sirven a un sector de mercado del que otros han hecho caso omiso...

En los mercados internacionales, las innovaciones que proporcionan ventaja competitiva son las que se anticipan a las necesidades tanto nacionales como extranjeras. (Porter, 1999, p. 171)

Complementariamente le da un gran valor a la información en la generación de innovación:

La información desempeña un gran papel en el proceso de innovación y mejora: información de la que no disponen los competidores o que no buscan. Algunas veces procede de la simple inversión en investigación y desarrollo o en investigación del mercado; con más frecuencia, procede del esfuerzo y de la apertura mental con que miran las cosas sin el estorbo de presupuestos ofusadores o de la sabiduría convencional.

Remata sus puntos de vista sobre la innovación con lo siguiente:

La innovación se origina a veces en una nueva empresa cuyo fundador tiene unos antecedentes no tradicionales o, simplemente, no fue apreciado en una empresa antigua y conocida. La capacidad de innovación puede llegarle a una empresa existente a través de unos directivos superiores recién llegados al sector y, por tanto más capaces de percibir oportunidades y más decididos a explotarlas. La innovación puede también producirse

cuando una empresa se diversifica, introduciendo nuevos recursos, destrezas o perspectivas en otro sector. Otras veces, las innovaciones proceden de otra nación con diferentes circunstancias o distintos modos de competir...

Con pocas excepciones, la innovación es el resultado de un esfuerzo poco habitual [...] Una vez una empresa logra la ventaja competitiva a través de una innovación, solo puede mantenerla mediante una mejora continua. (Porter, 1999, p. 172)

## El rombo de la ventaja nacional

Muy articulado con el concepto de innovación, Porter desarrolla cuatro atributos amplios de una nación, que individualmente y como sistema conforman lo que se conoce como el *diamante de la ventaja nacional*, el campo de juego que cada nación establece para sus sectores. Esos atributos en forma conjunta le permiten responder a las preguntas siguientes: ¿por qué determinadas empresas radicadas en ciertas naciones son capaces de innovar constantemente? ¿Por qué persiguen implacablemente las mejoras, buscando una base cada vez más elaborada de ventaja competitiva? ¿Por qué son capaces de superar las barreras sustanciales que se oponen al cambio y a la innovación y que con tanta frecuencia acompañan el éxito? Los atributos son (Porter, 1999, p. 174):

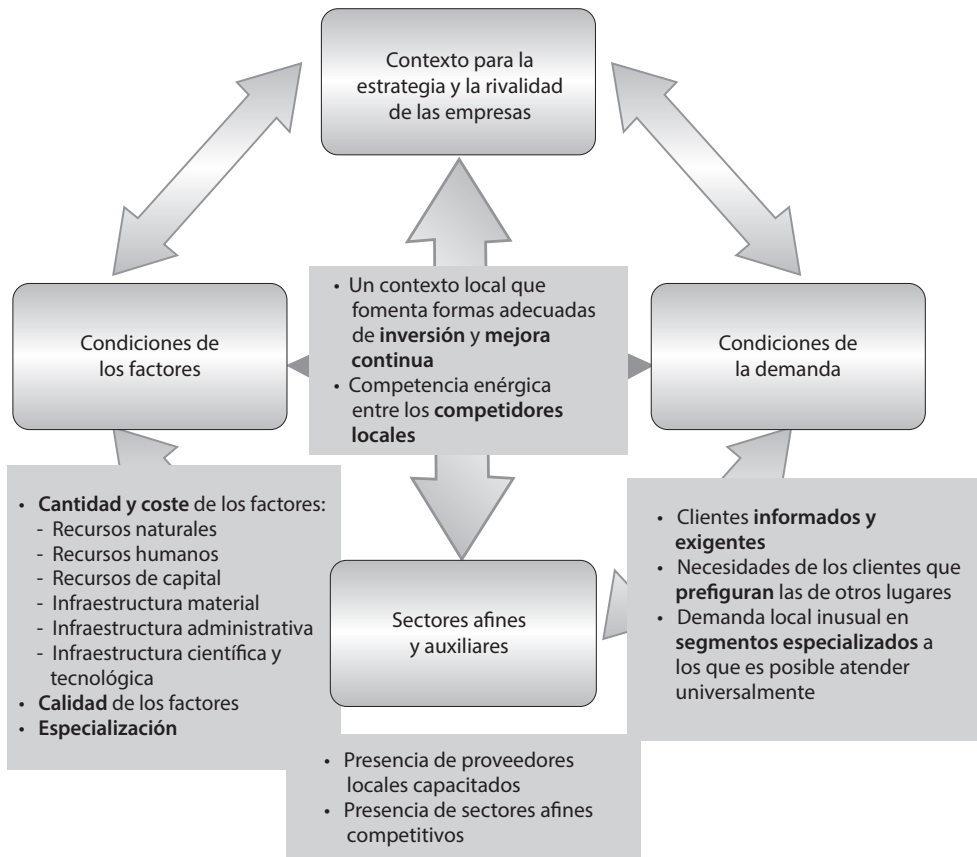
1. *Condiciones de los factores*. Que se refieren a la situación de la nación en cuanto a los factores de producción (mano de obra especializada o la infraestructura) necesarios para competir en un sector determinado.

2. *Condiciones de la demanda*. Hacen alusión a la naturaleza de la demanda del producto o servicio del sector en cuestión en el mercado interior.
3. *Sectores afines y auxiliares*. Tienen que ver con la presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y afines que sean internacionalmente competitivos.
4. *Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas*. Se relacionan con las condiciones en la nación que rigen el modo con que las empresas se crean, organizan y gestionan, así como con la naturaleza de la competencia interna.

Estos determinantes crean el ambiente nacional en el que las empresas nacen y aprenden a competir (figura 2).

Respecto del primer punto (*Condiciones de los factores*), Porter considera que los factores más importantes de la producción son los que implican una inversión grande y continua, y que están especializados. Para apoyar la ventaja competitiva, un factor debe estar altamente especializado en las necesidades particulares de un sector: un instituto científico especializado en óptica; un fondo de capital riesgo para financiar *software*. Estos factores son más escasos y más difíciles de imitar por los competidores extranjeros y se requiere una inversión sostenida para crearlos... Las naciones triunfan en sectores en los que son especialmente buenos en la creación de factores. La ventaja competitiva resulta de la presencia de instituciones de primera fila que crean por primera vez

Figura 2. Fuentes de la ventaja competitiva de una ubicación



Fuente: Porter (1999, p. 217).

factores especializados y luego trabajan continuamente para mejorarlos (Porter, 1999, p. 180).

En cuanto al segundo punto (*Condiciones de la demanda*), la consideración que hace Porter es la de que las naciones logran ventaja competitiva en los sectores donde la demanda interior da a sus empresas una imagen más clara o temprana de las nuevas necesidades de los compradores y

donde estos presionan a las empresas para que innoven con mayor rapidez y logren ventajas competitivas más valiosas que las de sus rivales extranjeros. Las empresas de una nación ganan ventaja competitiva si los compradores nacionales del producto o servicio en cuestión son los más informados y exigentes del mundo y las inducen a que alcancen altos niveles de calidad y las estimulan a mejorar, a innovar y a entrar en segmentos más avanzados. También si sus



necesidades dan una indicación sobre las tendencias de los mercados mundiales. Si las empresas de una nación pueden prever las tendencias mundiales, si los valores de la nación se difunden, es decir, si el país exporta sus valores y gustos además de sus productos (Porter, 1999, pp. 182-183).

En lo concerniente al tercer punto (*Sectores afines y auxiliares*), cree que la existencia de proveedores internacionalmente competitivos radicados en el interior crean ventajas para los sectores pertenecientes a la última fase del proceso productivo al suministrar recursos más económicos, de una forma eficaz, rápida y a veces preferente. Empero, la ventaja que proporcionan los sectores afines y auxiliares radicadas en el interior para una innovación y mejora basada en unas estrechas relaciones de trabajo son más importantes. Los proveedores y usuarios finales situados cerca unos de otros pueden sacar provecho de una líneas de comunicación cortas, de un flujo de información rápido y constante y de un instrumento permanente de ideas e innovaciones. Las empresas tienen la oportunidad de influir en los esfuerzos técnicos de sus proveedores y pueden servir de lugares de ensayo para la labor de I+D, acelerando el ritmo de innovación (Porter, 1999, pp. 183-184).

Las empresas de la nación, por otra parte, se benefician al máximo cuando los proveedores son a su vez competidores en el ámbito mundial. Las empresas pueden fácilmente proveerse de materiales, componentes o tecnologías en el extranjero sin que ello perjudique la innovación o el rendimiento de los productos del sector. Finalmente, la competitividad interior en

los sectores afines proporciona ventajas similares: el flujo de información y el intercambio técnico aceleran la velocidad de innovación y mejora. Un sector afín radicado en la misma nación aumenta también la probabilidad de que las empresas adopten nuevas técnicas y constituye una fuente de nuevos competidores que aportarán un enfoque novedoso de la competencia (Porter, 1999, pp. 184-185).

En lo tocante al cuarto punto (*Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas*), anota que ningún sistema de gestión es universalmente apropiado. La competitividad en un sector concreto es resultado de la convergencia de los modos de dirección y de organización prevaleciente en cada país y de las fuentes de ventaja competitiva de cada sector. Los países difieren también notablemente en los objetivos que las empresas y los individuos tratan de alcanzar. Los objetivos de las empresas reflejan las características de los mercados de capital nacionales y los usos en cuanto a la retribución de los directivos. La motivación individual para trabajar y ganar en destreza es asimismo importante para cualquier nación. El talento sobresaliente es un recurso escaso en cualquier nación. El éxito de una nación depende en gran parte del tipo de formación que eligen sus personas de talento, donde optan por trabajar y de su compromiso y esfuerzo. Los objetivos que las instituciones y los valores de una nación fijan a los individuos y las empresas y el prestigio que el país otorga a determinados sectores orientan el flujo de capital y de recursos humanos. Esto a su vez afecta directamente a la posición competitiva de ciertos sectores. Las naciones suelen ser competitivas en actividades que admira o



de las que depende la gente (Porter, 1999, pp. 186-187).

Por último, la presencia de rivales nacionales fuertes es un estímulo definitivo y poderoso para la creación y la persistencia de la ventaja competitiva. Entre todos los vértices del rombo, la rivalidad interior es, posiblemente, la más importante a causa del poderoso efecto estimulante que ejerce sobre todos los demás. Crea una presión positiva para la mejora constante de las fuentes de ventaja competitiva.

## Conclusiones

Si bien el término *competitividad* tiene una larga historia, fue en los Estados Unidos donde empezó a usarse de manera explícita y cada vez más hacia finales de la década de los ochenta del siglo XX. Igualmente, los países europeos y de América Latina comenzaron a apropiarse de él, pero de forma tímida en sus inicios. Solo a partir de la década de los noventa irrumpe con fuerza, extendiéndose al resto de los países del orbe.

La palabra *competitividad* no es entendida de la misma manera: economistas, académicos, gobiernos, organizaciones e instituciones internacionales han construido diferentes definiciones, dando lugar a varias clasificaciones (taxonomía) y distintos enfoques. Por ejemplo, se habla de competitividad empresarial, competitividad de los países, competitividad urbana, competitividad industrial; y de forma reciente se trata según los enfoques de competitividad estructural, sistémica y el de Porter.

De todas maneras, independientemente de las variadas interpretaciones, acepciones y clases, el término *competitividad* se impuso y hoy en día está de moda en el mundo, siendo utilizado por presidentes de las repúblicas y de compañías, empresarios, gerentes, académicos y hasta personas del común.

## Referencias

Abdel Musik, G. A. y Romo Murillo, D. (2004). *Sobre el concepto de competitividad*, México: Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)-Centro de Estudios de Competitividad.

Castellanos, C., Castellanos, J., Machado, N., Vila, Z. y Barbosa, G. (2012). Contribución de los clusters a la competitividad de las empresas. *Técnica Administrativa* 11(12). Recuperado de <http://www.cyta.com.ar/ta1102/v11n2a2.htm>

Cepal (2001). *Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (pyme) del Istmo Centroamericano*. Recuperado de <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/01046.pdf>

Chudnovsky, D. y Porta, F. (1990). *La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas*. Documento revisado del estudio preparado para el Centro de Estudios e Investigación de Posgrado (CEIPOS), Uruguay: Universidad de la República.

Cordero, M. (2005). *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*. México: Cepal.

Esser, K., Hillebrand, W., Mesner, D. y Meyer-Stamer, J. (1994). *Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Berlín: Instituto Alemán de Desarrollo.

Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1996). *Competitividad sistémica: nuevo*

- desafío para las empresas y la política. *Revista de la Cepal*, (59), 39-52.
- Fanjylber, F. (1988). Competitividad internacional: evolución y lecciones. *Revista de la Cepal*, 13(36), 7-24.
- Ferraz, J. C., Kupfer, D. y lootty, M. (2004). Competitividad industrial en Brasil. 10 años después de la liberalización. *Revista de la Cepal*, (82), 91-119.
- Garay, L. J. et al. (1997). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (t. I). Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- Grupo Consultivo sobre la Competitividad (1995). *La mejora de la competitividad europea, Primer Informe al Presidente de la Comisión Europea, los Primeros Ministros y los Jefes de Estado*. s. d.
- Guerrero, D. (1994). *Competitividad: teoría y política*. Madrid: Universidad Complutense.
- Hout, T., Porter, M. y Rudden, E. (1982). How global companies win out. *Harvard Business Review*. Recuperado de <https://hbr.org/1982/09/how-global-companies-win-out/ar/4>
- Hurtienne, T. y Messner, D. (1999). Nuevos conceptos de competitividad internacional en países industrializados y países en desarrollo. *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevos desafíos para las empresas, el Estado y la sociedad*. Caracas: Nueva Sociedad.
- Krugman, P. (1994). La competitividad: una obsesión peligrosa. Recuperado de [http://www.ehu.es/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/krugman\\_competitividadES.pdf](http://www.ehu.es/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/krugman_competitividadES.pdf)
- Krugman, P. (1997). Mitos y realidades de la competitividad de los Estados Unidos. *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona: Crítica.
- Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1994). Competitividad sistémica. Pautas de gobierno y de desarrollo. *Nueva Sociedad*, (133), 72-87.
- Ministerio de Economía y Finanzas, República Oriental del Uruguay (2006). *Competitividad: conceptos y determinantes*. Recuperado de [http://www.mef.gub.uy/inversor/doc\\_03\\_competitividad.pdf](http://www.mef.gub.uy/inversor/doc_03_competitividad.pdf)
- Piedra, M. y Kennedy, P. (2007). Hacia un marco conceptual para evaluar la competitividad de la pequeña y mediana agroindustria. Recuperado de <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/289/28900212.pdf>
- Porter, M. (1980). *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. Nueva York: Free Press.
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. Nueva York: Free Press.
- Porter, M. (1987). From competitive advantage to corporate strategy. *Harvard Business Review*. Recuperado de [http://people.tamu.edu/~v-buenger/680/Comp\\_Adv\\_to\\_corp\\_strat.pdf](http://people.tamu.edu/~v-buenger/680/Comp_Adv_to_corp_strat.pdf)
- Porter, M. (1999). *Ser competitivos. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Bilbao: Deusto.
- Porter, M. y Harrigan, K. (1983). End-game strategies for declining industries. *Harvard Business Review*. Recuperado de <https://hbr.org/1983/07/end-game-strategies-for-declining-industries/ar/2>
- Porter, M. y Millar, V. (1985). How information gives you competitive advantage. *Harvard Business Review*. Recuperado de <http://www.im.ethz.ch/education/HS11/MIS/docu/Porter85.pdf>
- Ramos, R. (2001). *Modelos de evaluación de competitividad internacional: una aplicación empírica al caso de las Islas Canarias* (Tesis doctoral). Universidad De Las Palmas de Gran Canaria.

Sobrinó, J. (2002). Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicios de aplicación. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 17(2), 311-361.

Solleiro, J. L. y Castañón, R., (2007). Competitividad y sistemas de innovación: los retos para la inserción de México en el contexto global. Recuperado de <http://www.oei.es/salactsi/solleiro.pdf>

Tamames, R. (1988). *Diccionario de economía*. Madrid: Alianza.

Villarreal, R. y Ramos, R. (2001). La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia

un modelo de competitividad sistémica. *Comercio Exterior*, (9), 772-788.

Warner, A. (s. f.). *Definición y evaluación de la competitividad: consenso sobre su definición y medición de su impacto*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research; Washington, D.C.: Center for Global Development, Washington, D. C. Recuperado de <http://www.eclac.org/mexico/capacidadescomerciales/TallerBasesdeDatosRep.Dom/Documentosypresentaciones/2.2Warner.pdf>