

EL INFORME DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL

José Manuel Rodríguez Carrasco

Los informes de competitividad tienen algo en común, que difieren unos de otros en cuanto al contenido y los resultados. Los índices de competitividad publicados por el World Economic Forum, en adelante WEF, no son una excepción, si bien se distingue por su ambición, pues evalúa a 102 países, y por lo elaborado de su metodología.

Este informe se apoya a su vez en dos índices, el Índice de Crecimiento de la Competitividad, desarrollado por Jeffrey Sachs (Universidad de Columbia) y John McArthur (The Earth Institute) y el Índice de Competitividad Empresarial, confeccionado por Michael Porter. Antes de entrar en otros detalles y consideraciones, se debe adelantar que en el primero, Índice de Crecimiento, España aparece en el lugar 23 y en el Índice de Competitividad Empresarial en el 25.

Las dos primeras preguntas que nos surgen son sobre el concepto de competitividad, en primer lugar, y, en segundo lugar, sobre cómo se confeccionan estos índices. No resulta fácil ofrecer un concepto unívoco sobre el significado del término competitividad. En nuestro suelo, el Banco de España, que mensualmente ofrece un concepto de competitividad basado en los costes laborales unitarios, define la competitividad como *la capacidad de una economía para mantener o incrementar de manera sostenible su presencia en los mercados mundiales, incluido el mercado interior*, para otros, la competitividad se encuentra en la facilidad de una empresa para colocar sus productos en los mercados internacionales, midiendo esta competitividad por el superávit o el déficit comercial. Esto nos llevaría al absurdo de considerar que Estados Unidos, que aparece en el puesto número 2, no podría ser una economía competitiva dado su déficit comercial.

En este extenso informe del WEF se reconoce que la competitividad es la preocupación económica central tanto de los países avanzados como de aquéllos que están en vías de desarrollo. Se

estima, sin embargo, que el concepto de competitividad es mal entendido con frecuencia, principalmente porque se centra en circunstancias macroeconómicas, políticas, legales y sociales. No cabe duda de que una sólida política monetaria y financiera, un sistema legal fiable y eficiente, instituciones democráticas estables y el progreso social contribuyen sobremanera a una saludable economía.

Todas estas condiciones son necesarias pero no suficientes, puesto que ofrecen la oportunidad para crear riqueza, pero en sí mismas no lo hacen. La riqueza se crea en el ámbito microeconómico de la economía, enraizada en el grado de desarrollo de las empresas, así como en la calidad del entorno empresarial en el que compiten. De ahí que si no mejoran las condiciones microeconómicas, las macroeconómicas no darán su fruto. Se estima igualmente que la competitividad no es un proceso lineal, aunque a muchos les gustaría que fuera así, sino que los países, dado su grado de desarrollo, se enfrentan con diferentes desafíos y prioridades.

Insiste este documento en que el concepto más intuitivo de competitividad, aquél que lo relaciona con la cuota del mercado de los productos de un país en los mercados internacionales, es engañoso. Este concepto es el que lleva a los países a un intento de intervenir y distorsionar los mercados, adoptando prácticas de subsidiar a las empresas, mantener bajos sus salarios y devaluar su moneda para, de este modo, ganar cuota de mercado.

Estas políticas adolecen de fallos fundamentales y son falaces. Los salarios bajos revelan una falta de competitividad y ponen un freno a la prosperidad. Los subsidios drenan los fondos del país y constituyen un uso perverso de los recursos nacionales. La devaluación termina en un empobrecimiento nacional al depreciar los productos y servicios vendidos en los mercados internacionales y elevar el coste de las mercaderías adqui-

ridas en el exterior. En definitiva, las exportaciones basadas en salarios bajos y moneda barata no son la mejor base para un estándar de vida atractivo.

Para entender, por tanto, la competitividad hay que comprender los orígenes o la fuente de la prosperidad. El estándar de vida de un país viene determinado por la *productividad* de su economía, que se mide por el valor de los productos o servicios producidos dividido por la unidad de los recursos nacionales humanos, naturales o de capital. La productividad, por consiguiente, depende del valor de los productos y servicios medidos por su precio en los mercados internacionales y de la eficiencia con que se producen.

La verdadera competitividad se mide, por tanto, por la productividad. La productividad es la que permite a un país disfrutar de salarios elevados, una moneda fuerte y créditos de capital atractivos y, con ellos, de un elevado nivel de vida, convirtiéndose así en el objetivo principal y no las exportaciones per se. Lo que importa, por consiguiente, no es la propiedad de las empresas que operan en un país, sino la productividad de las empresas ubicadas en un país.

LOS FUNDAMENTOS MICROECONÓMICOS DE LA PRODUCTIVIDAD

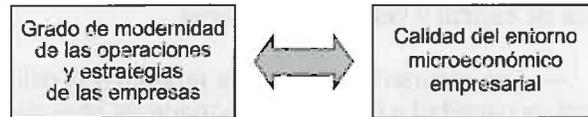
La estabilidad política, un sistema legal sólido y unas buenas condiciones macroeconómicas crean el potencial para mejorar la prosperidad nacional. Pero la riqueza depende de la habilidad de las empresas para crear productos y servicios utilizando métodos eficientes. Los fundamentos de la productividad descansan sobre dos pilares fundamentales:

1. El grado de modernidad con que compiten las empresas nacionales o extranjeras que operan en un país y,

2. La calidad del entorno empresarial en que operan (gráfico 1).

La productividad de un país depende en último término de la productividad de sus empresas y un país no puede ser competitivo si sus empresas no lo son, bien sean éstas nacionales o extranjeras. Para que las estrategias empresariales sean más productivas se requiere mano de obra especializada y formada, mejor información,

GRÁFICO 1 FUNDAMENTOS MICROECONÓMICOS DEL DESARROLLO

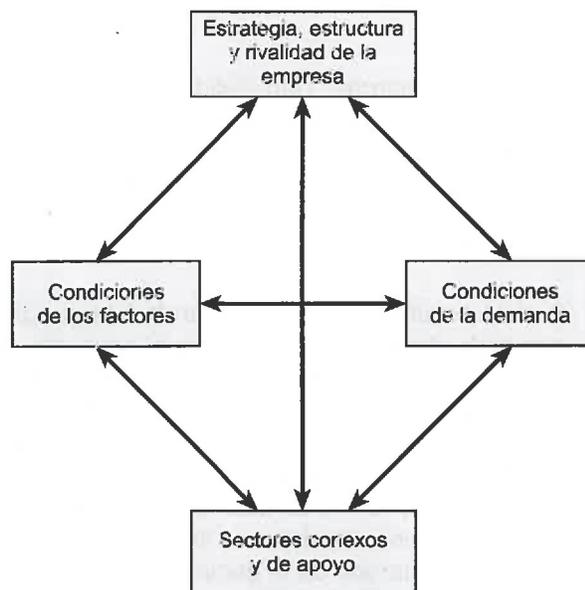


mejores infraestructuras, prácticas gubernamentales eficientes, mejores proveedores, institutos de investigación modernos y una mayor presión competitiva.

¿QUÉ ES UN ENTORNO MICROECONÓMICO EMPRESARIAL?

El entorno empresarial puede ser comprendido, según Michel Porter, en términos de cuatro áreas relacionadas: la calidad de los factores (*inputs*), el contexto y la rivalidad de las estrategias empresariales, la calidad de las condiciones de la demanda local y la presencia de industrias relacionadas y de apoyo. Para el autor de este esquema los cuatro atributos adoptan una figura de diamante, tal y como se ilustra en el gráfico 2.

GRÁFICO 2 ÁREAS RELACIONADAS CON EL ENTORNO EMPRESARIAL



1. *Las condiciones de los factores.* Cada nación posee lo que los economistas llaman factores de producción, que son los insumos necesarios para competir en cualquier sector, como la mano de obra o recursos humanos, los recursos físicos, los recursos de capital y las infraestructuras.

— Los recursos humanos se refieren a la calidad, la cantidad y el coste de la mano de obra del país y, como es obvio, su grado de especialización.

— Los recursos físicos o naturales se concretan en la abundancia, la calidad, la accesibilidad y el coste de la tierra, el agua, los yacimientos minerales, las reservas de madera, las fuentes de energía eléctrica, las zonas pesqueras, las condiciones climatológicas y la localización respecto a otros países que sean clientes o proveedores y afecte a los costes de transporte y la facilidad de los intercambios comerciales.

— Los recursos de conocimiento. Se refiere a la dotación que la nación tenga de conocimientos científicos, técnicos y de mercado que importen para los bienes y servicios. Las fuentes de estos conocimientos se encuentran en universidades, organismos estatales de investigación, entidades privadas y fundaciones.

— Recursos de capital. La cuantía y el coste de capital para financiar la industria. Esta cuantía de fondos se ve afectada por la tasa nacional de ahorro y por la estructura de los mercados de capital, aunque la globalización de los mercados, en particular del financiero, está reduciendo estas diferencias.

— Infraestructuras. Tipo, calidad y coste para los usuarios de la infraestructura disponible y que afecte a la competencia, como los sistemas de transporte, la red de comunicaciones, los servicios postales y de mensajería, la asistencia sanitaria y muchos más.

2. *Las condiciones de la demanda.* Las condiciones de la demanda interior para el producto o servicio del sector. Se debe prestar especial atención al tamaño y al crecimiento de esa demanda. Los países también suelen obtener ventajas si los compradores son entendidos y exigentes respecto al producto en cuestión. La tasa de crecimiento de la demanda interior también es importante, pues un aumento acelerado de la demanda anima a las empresas a invertir sobre todo en tecnología, para satisfacer la demanda creciente.

3. *Los sectores conexos y de apoyo* siempre que sean internacionalmente competitivos ayudan a crear ventajas competitivas pues proveen un acceso rápido a los insumos rentables.

4. *Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.* El último determinante es el contexto en el que se crean, organizan y estructuran las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad interior, pues esta rivalidad estimula la mejora y la innovación en su ámbito.

Además, debe tenerse en cuenta *el papel del gobierno*. Pocos factores despiertan tanta discrepancia como el papel que deben jugar los gobiernos en la competitividad de los países; las posturas van desde aquellos que son partidarios de una intervención activa hasta quienes estiman que lo mejor que debe hacer el gobierno es abstenerse de intervenir en la vida económica.

El gobierno puede influir positiva o negativamente en cada uno de los cuatro factores determinantes. Las condiciones de los factores se ven afectadas por las subvenciones, la política respecto a los mercados de capital, la política educativa, la política sanitaria, el fomento de la competencia y todo tipo de infraestructuras; es importante también evitar ayudas directas a industrias que sólo crean demandas para más ayudas.

METODOLOGÍA

Los dos índices, tanto el del crecimiento como el empresarial han sido confeccionados a partir de lo que en el WEF se denomina datos duros y blandos, entendiendo que los primeros se basan en datos extraídos de estadísticas de organismos oficiales como pueden ser la ONU, EUROSTAT o el INE, mientras que los datos blandos están basados en entrevistas realizadas a empresarios del país analizado durante la primera mitad del año. En esta labor colaboran con el WEF 104 organizaciones, siendo el socio español el IESE. El estudio de este año abarca un mayor número de países, habiendo pasado de 80 a 102, en su mayor parte africanos.

A) El índice de crecimiento de competitividad

Este índice pretende analizar el potencial de crecimiento de los diferentes países a medio y largo plazo, y se fundamenta en tres ideas centrales.

1. La primera es que el proceso de crecimiento puede ser analizado desde tres puntos de vista o categorías diferentes: el entorno macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas y la tecnología.

Aunque se puede afirmar que el crecimiento de un país no depende sólo de la estabilidad económica, la inestabilidad lo frena claramente. Es más difícil tomar decisiones en un entorno inflacionista elevado si el sistema bancario no funciona bien o si los déficits gubernamentales son muy elevados. El gobierno, por otro lado, no puede prestar servicios de un modo eficiente si las cargas del servicio de la deuda son enormes o si un deficiente sistema fiscal obstaculiza la acción de las empresas.

El segundo pilar son las instituciones públicas. Aunque se ha dicho repetidamente que son las empresas quienes crean riqueza, éstas tienen que tratar con las instituciones públicas. Para el sistema empresarial de un país resulta difícil operar cuando los derechos de propiedad no están bien protegidos por el sistema legal y judicial o cuando la corrupción es moneda de cambio. El índice mide también el buen estado de salud de las instituciones públicas.

La tercera base es el progreso tecnológico. Quizá la lección más importante de la teoría neoclásica del crecimiento es que en su origen está el progreso tecnológico. Esto es así porque otros factores determinantes del crecimiento están sujetos a la ley de rendimientos decrecientes. Dadas las condiciones anteriores de una macroeconomía estable y unas sólidas instituciones públicas, es posible que no se produzca el crecimiento si no va acompañado del progreso tecnológico, y éste hay razón para pensar que no está sujeto a la ley de rendimientos decrecientes sino todo lo contrario.

2. La segunda idea subyacente en el índice de crecimiento de la competitividad es que, aunque la tecnología sea en último análisis la principal fuente de crecimiento, su origen puede variar de un país a otro. Así, para economías cercanas a la frontera tecnológica, la innovación es la fuente principal del desarrollo; para aquéllas que se encuentren algo más lejos, el progreso tecnológico se consigue, en parte a través de la innovación y en parte copiando o adoptando el desarrollo de las principales economías.

Por esta razón el informe divide a las economías mundiales en innovadores principales o fundamentales y en no principales, siendo la marca que

separa unos de otros 15 patentes por millón de habitantes.

3. La tercera idea del índice de crecimiento económico es que la importancia de los factores determinantes del crecimiento económico varía según un país quede catalogado como innovador principal o innovador no principal. Cabe suponer que los países considerados como innovadores principales gozan de buena salud macroeconómica e instituciones públicas sólidas y, a la hora de confeccionar el índice, se asigne un mayor peso a su situación tecnológica, mientras que para los países al otro lado de la frontera de la innovación, los no principales, pesan por igual en la elaboración del índice los factores macroeconómicos, la solidez de las instituciones públicas y el estado de la tecnología.

En el cuadro 1 aparecen los resultados del Índice de crecimiento de la competitividad, figurando en una columna los del año 2002 y en la otra los de 2003; puesto que España aparece en el puesto 23 en este índice, se han suprimido el resto de los países para no hacer prolija la lectura. Una visión comparativa de las columnas de los años 2002 y 2003 revela que las clasificaciones de los cuatro primeros países son las mismas, Finlandia en primer lugar, seguida de Estados Unidos, Suecia y Dinamarca. Taiwán y Singapur ascienden un puesto a costa de Suiza; Noruega cede su posición a Islandia, y Australia continúa la décima. Entre los nuevos países incorporados a este estudio Malta aparece en el puesto 19 y Luxemburgo en el 21. Los tres últimos puesto de la clasificación son para Angola (100), el Chad (101) y Haití (102). Más adelante se informa de un modo más detallado sobre la situación de España.

B. Índice de competitividad empresarial

Como se ha señalado anteriormente, la estabilidad política, legal y social, así como una política macroeconómica estable y sólidas instituciones económicas crean el potencial para la prosperidad de los países, pero es la habilidad de la empresa al crear productos y servicios de un modo eficiente la que crea riqueza. El índice de competitividad empresarial, al igual que el anterior, usa datos blandos (encuestas de opinión), y duros (datos estadísticos). Está a su vez subdividido en dos subíndices, a) el grado de modernidad de las operaciones y estrategias empresariales, y b) la calidad del entorno empresarial, que responde al

CUADRO 1
ÍNDICE DE CRECIMIENTO

	2003	2002
Finlandia	1	1
Estados Unidos	2	2
Suecia	3	3
Dinamarca	4	4
Taiwan	5	6
Singapur	6	7
Suiza	7	5
Islandia	8	12
Noruega	9	8
Australia	10	10
Japón	11	16
Holanda	12	13
Alemania	13	14
Nueva Zelanda	14	15
Reino Unido	15	11
Canadá	16	9
Austria	17	18
Corea	18	25
Malta	19	—
Israel	20	17
Luxemburgo	21	—
Estonia	22	27
España	23	20
Hong Kong	24	22
Portugal	25	19
Francia	26	28
Bélgica	27	21

esquema del diamante de Porter que aparece en el gráfico 2 ya explicado anteriormente. En este índice, Finlandia aparece en primer lugar después de desplazar a Estados Unidos de esta posición. La principal razón de esta pérdida de posición de EE.UU. reside en su política proteccionista instaurada en los últimos tiempos. Los países avanzados que ganan posiciones son Francia, Dinamarca, Suecia, Australia y Nueva Zelanda, mientras que las pierden Austria, el Reino Unido, Suiza, Canadá y Japón. Continúan en los últimos lugares, al igual que en el índice anterior, el Chad, Haití y Angola, ahora por este orden.

Como se podía apreciar en los cuadros 1 y 2, expuestos más arriba, la clasificación correspondiente a España en el Índice de crecimiento de la competitividad era 23 y en el Índice de competi-

CUADRO 2
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

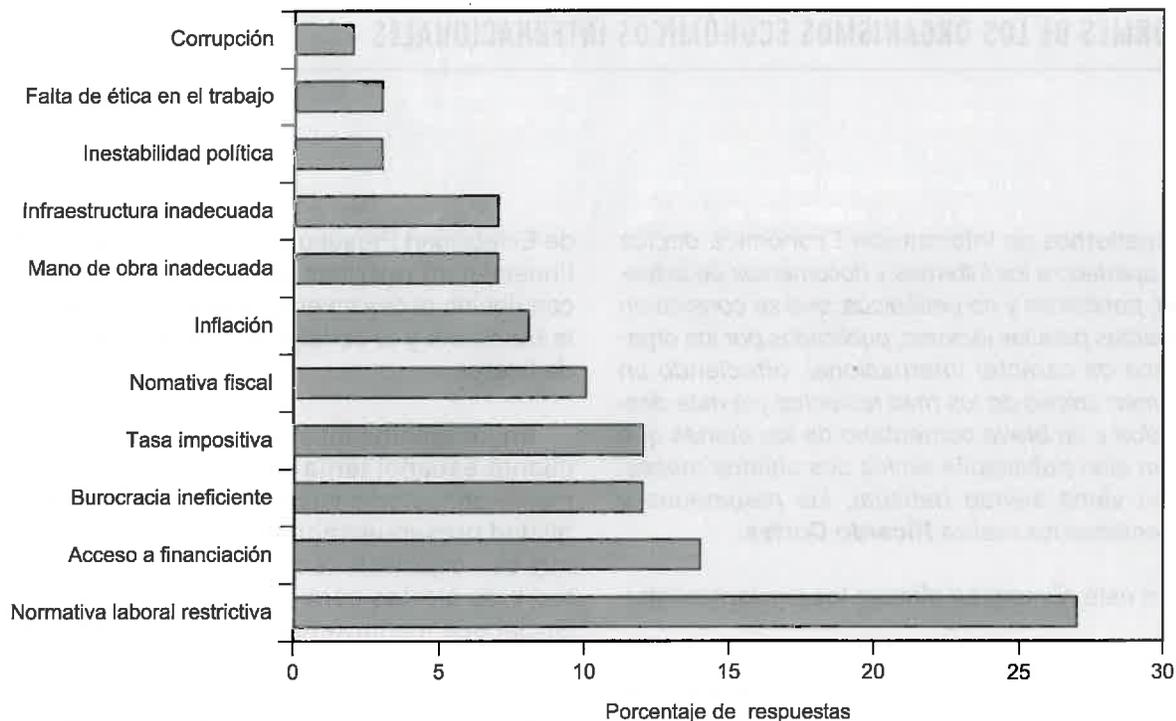
	2003	2002
Finlandia	1	2
Estados Unidos	2	1
Suecia	3	6
Dinamarca	4	8
Alemania	5	4
Reino Unido	6	3
Suiza	7	5
Singapur	8	9
Holanda	9	7
Francia	10	15
Australia	11	14
Canadá	12	10
Japón	13	11
Islandia	14	17
Bélgica	15	13
Taiwan	16	16
Austria	17	12
Nueva Zelanda	18	22
Hong Kong	19	19
Israel	20	18
Irlanda	21	20
Noruega	22	21
Corea	23	23
Italia	24	24
España	25	25
Malasia	26	26
Sudáfrica	27	29

tividad empresarial, 25. En este cuadro 3 aparece igualmente la clasificación de los diferentes componentes de cada uno de los índices. En lo que al crecimiento se refiere, España obtiene mejor nota (17) en el entorno macroeconómico, es decir, aquel que se refiere a tasa de inflación, déficit público y tipos de interés. Las instituciones públicas no salen muy bien paradas (31) en esta clasificación. Aquí

CUADRO 3
ESPAÑA. CLASIFICACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD

Índice de crecimiento de competitividad	23
Entorno macroeconómico	17
Instituciones públicas	31
Tecnología	25
Índice de competitividad empresarial	25
Modernidad de las operaciones y estrategias de las empresas	25
Calidad del entorno empresarial	26

GRÁFICO 3
FACTORES MÁS PROBLEMÁTICOS PARA HACER NEGOCIOS EN ESPAÑA



entra fundamentalmente nuestro sistema legal y judicial, pues el otro componente, que es el índice de corrupción, es relativamente bajo. En tecnología, otra de nuestras asignaturas pendientes, ocupamos el puesto 25.

El Índice de competitividad empresarial se corresponde también con el grado de modernidad de las operaciones y estrategias empresariales. Descendemos un puesto, sin embargo, cuando se considera la calidad del entorno empresarial, es decir, los cuatro factores que componen el gráfico 2 del diamante de Porter.

Aparece también en el gráfico 3 una ilustración de los factores más problemáticos para llevar a cabo negocios en España. A los entrevistados se les preguntó que manifestaran los cinco más problemáticos del tráfico mercantil español. La longitud de las barras muestra estas respuestas en términos porcentuales. Puede apreciarse que los empresarios, la mayoría de las personas encuestadas, estiman que nuestra normativa laboral actual es demasiado restrictiva, señalando también otros

factores problemáticos, pero no en la misma medida, como son el acceso a fuentes financieras, la ineficiencia burocrática y los tipos impositivos. Se podría concluir, a la vista de la longitud de las barras de este gráfico, que la corrupción no es considerada hoy como un obstáculo.

En conclusión, los índices de competitividad del WEF son un instrumento para conocer la clasificación de la mayoría de los países del mundo en sus diferentes componentes. Tienen la ventaja de su independencia y de que se basan en una serie de factores y no únicamente en el crecimiento o descenso de los costes laborales unitarios o del crecimiento de las exportaciones. España lleva varios años ocupando un lugar cercano al 25, con algunos altibajos, siendo nuestros mayores problemas la rigidez de nuestra legislación laboral, el sistema judicial y lo mucho que todavía nos queda por hacer en el desarrollo tecnológico. En breve tendremos a nuestra disposición el índice de otra institución suiza, el Institute of Management Development, elaborado de acuerdo con otros criterios, pero que como cabe esperar arrojará unos resultados semejantes.