

ASPECTOS MACRO "VERSUS" MICRO-ECONOMICOS DE LA COMPETITIVIDAD

Carmela MARTIN

EN esta nota, se trata de argumentar, con brevedad y referencias a la economía española, por qué los tipos de cambio efectivos reales agregados, medida más representativa en los análisis macroeconómicos tradicionales de la competitividad, presentan notables deficiencias tanto con vistas a su diagnóstico como a las prescripciones de política económica.

LIMITACIONES DEL ENFOQUE MACROECONOMICO AL ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD

Como es sabido, los diagnósticos que se hacen sobre la evolución de la competitividad de la economía española y de otros países en todos los informes —tanto de organismos nacionales como internacionales— se fundamentan, habitualmente de modo exclusivo, en el análisis del comportamiento del *tipo de cambio efectivo real* (TCER). Este último se calcula con distintas especificaciones de costes y precios relativos —básicamente: coste laboral unitario, deflactor del PIB, índice de precios de consumo e índices de valor unitario de importación y exportación—, y para el agregado de bienes y servicios o el conjunto de las manufacturas.

La medición de la competitividad a través del TCER agregado resulta útil y, en muchas ocasiones, es la única que —por restricciones estadísticas— es posible emplear en los análisis coyunturales o a corto plazo. Sin embargo, sería erróneo considerar, como lamentablemente a veces sucede, que tal indicador constituye una medición completa y adecuada de la competitividad.

En efecto, si convenimos en que

la competitividad de una economía es el conjunto de factores que determina la capacidad de venta de sus empresas frente a las de países competidores, tanto en el mercado doméstico como en el internacional, parece razonable afirmar que el TCER constituye un indicador de aquélla sólo parcial, cuando no equívoco. Así, en él únicamente se contiene información sobre los diferenciales de costes (en su caso, corregidos por la productividad aparente), precios y tipos de cambio, marginándose, por tanto, la extensa y variada gama de atributos o características que permiten diferenciar los productos, y que, al igual que los precios (ya homogeneizados por el tipo de cambio), afectan a las decisiones de los consumidores. De hecho, todas estas características —como calidad, diseño, marca, servicios de asistencia técnica postventa, ...— pueden llegar a ser elementos tan importantes como el precio (o quizá más), al menos en los países de elevado nivel de renta *per capita*, donde las estructuras de preferencias de los consumidores son más sofisticadas y, en consecuencia, sus demandas, de menor elasticidad-precio.

En este sentido, y como se encuentra documentado en la literatura dentro de las áreas de la organización industrial y economía de la empresa la inversión en activos intangibles —como conocimientos tecnológicos, capital humano, publicidad, ...— es una vía utilizada por las empresas como estrategia competitiva de diferenciación de sus productos. En estos contextos de competencia imperfecta, hoy día dominantes, la disponibilidad de ventajas en estos activos intangibles puede permitir a las empresas producir bienes o servicios que, incluso teniendo costes de producción y precios más altos, sean preferidos por los consu-

midores a los ofrecidos por empresas rivales en virtud de su calidad o sistema de comercialización.

Además de omitir algunos de los atributos de los bienes, como los mencionados, que no son sino la concreción de las ventajas en la disponibilidad de activos intangibles por parte de las empresas que los producen, las aproximaciones macroeconómicas convencionales no permiten captar adecuadamente los factores de índole estructural o institucional que configuran el entorno competitivo de las empresas y, por consiguiente, condicionan también de modo significativo su capacidad competitiva. Así, el equipamiento de capital público, en particular las infraestructuras educativas, y de transportes y comunicaciones, o el marco legislativo, especialmente el que atañe al mercado laboral y a la defensa de la competencia, son, entre otros, elementos que pueden potenciar o, en su caso, coartar la competitividad empresarial (1).

Para fundamentar esta idea sobre la importancia que todas estas características asociadas con la diferenciación de los productos tienen en la capacidad competitiva —es decir, de mejorar las cuotas en la demanda interna y exterior— de las empresas de un país, se pueden mencionar tres tipos de evidencias referidas a la economía española.

- En primer término, el que, pese a la creciente convergencia que se viene produciendo entre los precios (o, más precisamente, IVUS) de exportación de las manufacturas españolas y los internacionales, de una parte, y entre los precios (IVUS) de importación y los interiores de estos mismos productos, de otra, los productos de importación siguen ganando cuotas en el mercado interno, y además el saldo comercial continúa deteriorándose, incluso en un contexto, como el actual, de clara desaceleración de la actividad.

- En segundo lugar, el hecho —constatado en un reciente trabajo, donde se calculan índices de tipo de cambio efectivos reales frente a la CE para una desagregación de las ma-

nufacturadas en 13 ramas (2)— de que, en buena parte de ellas, la evolución de los índices de competitividad de precios no resulta congruente con la conducta de las exportaciones a este mercado. Como ilustración, pueden mencionarse algunos ejemplos extraídos de dicho trabajo. Así, los sectores textil y alimentación han tenido en los últimos años una evolución de los precios relativos mejor que la media de manufacturas y, no obstante, sus cuotas de exportación han mostrado un peor comportamiento que la media.

• Finalmente, una prueba adicional de la relevancia que tienen para la competitividad ciertas características de los productos distintas a los precios son los resultados obtenidos al estimar, con un modelo econométrico de panel (con una desagregación de la industria en 14 sectores), los factores determinantes de la evolución de las exportaciones industriales de España a los principales países comunitarios (3). En efecto, en este trabajo se pone de manifiesto que, aparte de las variables tradicionales (demanda exterior y precios relativos corregidos por el tipo de cambio), la diferenciación horizontal de los productos (aproximada por los gastos publicitarios) y, particularmente, la diferenciación vertical o cualitativa de aquéllos (gastos en I + D) ejercen una influencia positiva y significativa sobre las exportaciones.

La evidencia empírica referida a otros países de la OCDE arroja también notables dudas sobre la capacidad de los TCER para captar la marcha de la competitividad. A este respecto es, por ejemplo, reseñable el caso de Estados Unidos, país que, pese a experimentar una caída acumulada del 40 por 100 en los costes laborales unitarios relativos de sus manufacturas desde 1970, ha sufrido un descenso en su cuota de exportación en el mercado de la OCDE, así como un incremento de las importaciones en su mercado por encima del medio de los países de la OCDE. Asimismo, se pueden mencionar los casos de Japón o Alema-

nia, donde ha sucedido lo contrario (4).

En suma, parece claro que todos estos hechos apoyan la idea planteada al comienzo: las aproximaciones macroeconómicas tradicionales al análisis de la competitividad, donde ésta se considera captada por las variables que se incorporan en el cálculo de los TCER agregados, son insuficientes.

CONSECUENCIAS PARA LA POLÍTICA ECONOMICA

Si se acepta la argumentación precedente, parece lógico admitir también que las políticas dirigidas a mejorar la competitividad han de incorporar, y de modo prioritario, otros instrumentos adicionales a los tradicionales: control de rentas e intervención del tipo de cambio. En efecto —y aún dejando aparte el hecho de que para los países, como España, integrados en el Sistema Monetario Europeo el margen de maniobra para las políticas nacionales de tipo de cambio es, y cada vez será más, estrecho—, tan pronto como se reconoce la relevancia de los activos intangibles señalados en la competitividad, cobran importancia las políticas públicas destinadas a su desarrollo.

En este sentido, y utilizando como referencia a la economía española y, por consiguiente, considerando sus principales desventajas, se pueden sugerir varias líneas de actuación.

En primer término, el estímulo a las inversiones en capital humano extensivas a todos los niveles y sistemas de enseñanza, y especialmente al ámbito de la formación profesional. A este respecto, cabe notar que la eficacia de las actuaciones públicas en este último campo pasa por una transformación profunda en el marco de las relaciones laborales. Más específicamente, y como ponen de manifiesto los casos de países como Japón o Alemania, parece que los esfuerzos financieros destinados a mejorar el capital humano que re-

sultan más fructíferos son los basados en una participación activa por parte de las empresas; esto es, los que confieren un papel esencial al aprendizaje en el trabajo. Esto implica, a su vez, la existencia de modelos gerenciales y de organización interna de las empresas más flexibles, participativos y con una visión a largo plazo. Ahora bien, también requiere la transformación radical de las actitudes y actuaciones de los trabajadores y sus representantes, de modo que, abandonando también posturas miopes, sean capaces de moderar sus reivindicaciones estrictamente salariales a cambio de aumentar sus exigencias sobre formación y presencia en la toma de decisiones de las empresas (5).

Un segundo frente de actuación, en buena medida relacionado con el anterior, es la política tecnológica. De nuevo, en este caso la solución no reside en la mera ampliación de las ayudas públicas a las actividades de I + D, sino en las reformas complementarias que garanticen un uso más eficiente de los recursos canalizados, a fin de mejorar la capacidad técnica de las unidades productivas (6).

La tercera línea de intervención que parece más necesaria, con vistas al fortalecimiento de la competitividad empresarial, sería el estímulo y apoyo al desarrollo y consolidación de canales de comercialización exterior por parte de las empresas, incluyendo el fomento de su internacionalización a través de la intensificación de las actuaciones llevadas a cabo por el ICEX.

Hay que reconocer que la coyuntura económica no es propicia para las políticas que impliquen un aumento de las inversiones públicas. Sin embargo, también se puede argumentar que las posibilidades de mejora en la gestión de los gastos públicos, en particular los de carácter corriente, proporcionan un amplio margen para ampliar los recursos que se pueden asignar a inversiones del tipo de las indicadas, sin renunciar por ello a los compromisos asumidos en Maastricht.

NOTAS

(1) Un análisis más detallado de estas cuestiones puede verse en PORTER, Michael (1990), *The competitive advantage of nations*, Free Press.

(2) MARTÍN, Carmela (1992), «La competitividad de la industria española frente a la CEE: un análisis sectorial», *Información Comercial Española*, n.º 705, mayo, págs. 95-109.

(3) MARTÍN, Carmela, y MORENO, Lourdes (1992), «Determinantes de las exportaciones intracomunitarias de las industrias españolas», libro homenaje a Gonzalo Mato (en prensa).

(4) Véase OCDE (1989), «Trade performance and global adjustment: Some macroeconomic and structural perspectives», *DES/NI* (89) 16.

(5) Un examen detallado de estos nuevos

métodos gerenciales y de organización de las relaciones industriales puede encontrarse en SALAS, Vicente (1992), «Aspectos micro-organizacionales de la competitividad», *Documento de Trabajo*, n.º 9205, F.E.P.

(6) En MARTÍN, Carmela (1992) (coordinadora), *Política industrial, teoría y práctica*, Economistas Libros, se ofrece un análisis específico de estas cuestiones.