

La competitividad: tarea de todos

Por Pablo Samaniego P.*

Si se entiende por competitividad la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico, es fácil ver por qué la competitividad del Ecuador es tarea de todos.

Es cierto que hoy todos hablan de competitividad y pocos saben exactamente lo que significa. Es que, como se explica en los siguientes artículos que configuran este Tema Central, su contenido es multifacético y, lo que suele suceder con las palabras muy ricas, hay la tentación de solo tomar una de sus dimensiones y olvidarse de las demás.

Pero el uso amplio del término competitividad en los ámbitos empresariales, políticos y socioeconómicos en general también es un signo positivo: podría significar que los agentes económicos del país han

abandonado su tradicional actitud tímida que buscaba todo tipo de protecciones, y que han pasado a un planteamiento más abierto, expansivo y proactivo.

Si fuera así, estaría dándose el primer paso en la evolución del modelo de empresa y del propio empresario. Tener una actitud abierta hacia el entorno, dispuesta a cambiar, tanto en las empresas grandes como en las pequeñas, tanto en el sector público como en el privado, ya es empezar a adoptar la visión estratégica indispensable para la competitividad.

La competitividad va muy unida a la idea de la "excelencia". Quiere decir que una empresa, un gobierno local, una rama industrial, un país emplea al máximo la habilidad, los recursos, los conocimientos y atributos de los que dispone.

Ahora bien, la competitividad no es obra de la casualidad ni surge por generación espontánea: se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general. Es lo que explica Pablo Samaniego en el primer artículo. Pero sería trágico un engaño colectivo en este campo: Fander Falconí y Hugo Jácome plantean, en el segundo, que los métodos y criterios que se utilizan en el Ecuador para medir la competitividad están errados. La discusión está planteada.

Ilustración: Camilo Pazmiño.

La competitividad es la capacidad de mejorar la inserción de la producción nacional en el mercado mundial y de mantener y acrecentar la participación de los bienes y servicios nacionales en el mercado doméstico frente a la competencia de productos importados similares o sustitutos. Es el mayor reto de las economías modernas y uno de los factores que explican el crecimiento económico.

Implica reforzar el rol del capital humano y el capital ambiental, pues se entiende que el crecimiento debe ser sustentable y formar parte de una estrategia de desarrollo económico. Según el *Competitiveness Policy Council* de los EEUU, la competitividad es “La capacidad de producir bienes y servicios que respondan a las exigencias de los mercados internacionales, al mismo tiempo que permite a los ciudadanos obtener un nivel de vida creciente y durable”.

Este término no se refiere únicamente a determinadas características netamente productivas que debe reunir la fabricación de bienes o la prestación de servicios. También considera una vigencia temporal de largo plazo, lo que implica promocionar y mejorar las condiciones del capital humano, y conservar y ampliar el capital ambiental.

No radica en el tipo de cambio

La verdadera competitividad está determinada por la productividad, que “...permite a los países sostener altos salarios, una moneda fuerte, y retornos al capital atractivos –y con ellos un alto nivel de vida” (Porter, 2002). Esta idea rechaza la devaluación como mecanismo para reducir los precios de los productos de exportación en el mercado internacional y encarecer las importaciones para el mercado doméstico, pues por principio la devaluación debilita la moneda y reduce el poder adquisitivo de los salarios y los retornos al capital.

El sistema de dolarización unilateral adoptado desde enero de 2000 obliga al Ecuador a basar su competitividad en incrementos en la productividad, pues no tiene la posibilidad de es-

tablecer mejores precios recurriendo a la devaluación monetaria. La medida alternativa, la imposición de barreras arancelarias, tiene cada vez menores posibilidades de aplicación debido a los acuerdos comerciales con los socios de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y a los acuerdos que próximamente regirán en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Adicionalmente, la única forma de conservar la competitividad de la producción nacional en su nivel actual es mantener niveles de inflación similares o inferiores a los de sus principales socios comerciales, pues de esa manera se podrá preservar y detener el deterioro del tipo de cambio real.

La dolarización y el análisis del tipo de cambio real requieren considerar dos temas trascendentales: (a) Los cambios en los precios relativos, pues la reducción de la inflación se produce más de prisa en los bienes que se comercian internacionalmente (transables) que en los que se producen y comercian al interior del país (no transables), debido a que los primeros por lo general tienen mejores niveles de productividad, inducidos por la competencia externa. (b) Dada esa situación de los precios relativos, operaría un proceso paulatino de reasignación de la inversión desde las actividades que producen transables hacia las que producen ese diferencial de precios.

Esto configura un proceso similar al que ocurre en la llamada «enfermedad holandesa» (*Dutch Disease*), que se produce cuando por una gran afluencia de capitales a un país o por el incremento explosivo de las exportaciones de un bien, normalmente un recurso natural, se provoca superávit recurrentes en la cuenta corriente de la balanza de pagos que hace que se aprecie el tipo de cambio, lo que modifica la relación de precios entre transables y no transables a favor de estos últimos, ocasionando una reasignación del ahorro, o de la inversión, hacia actividades no transables y dando lugar a un cambio estructural que limita la expansión del resto de las actividades transables.

A diferencia de un caso clásico de

enfermedad holandesa, la dolarización –sin una actividad que provoque la apreciación del tipo de cambio– favorece a las producciones basadas en la explotación de recursos naturales o que tienen ventajas comparativas naturales, que tienen la capacidad de seguir exportándose sin mejoras en la productividad. El efecto directo, sin cambiar el *statu quo*, sería la reprimarización de las exportaciones, es decir volver a que estas sean casi exclusivamente productos primarios.

Componentes de la competitividad

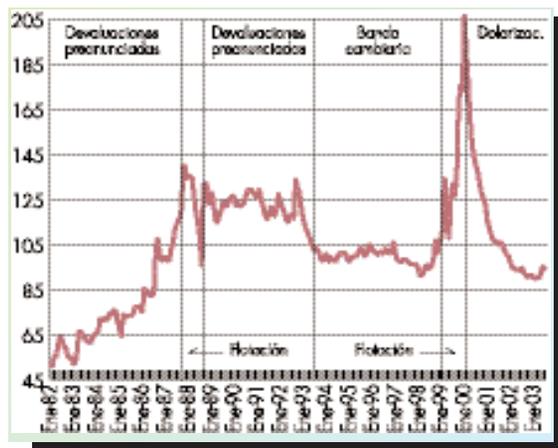
Los ámbitos que engloba la competitividad son amplios y los últimos estudios, especialmente los publicados por el *World Economic Forum*, enfocan la medición en los siguientes aspectos: el ambiente macroeconómico; los fundamentos microeconómicos; la generación, comercio y acceso a tecnologías de punta; el contexto de las leyes y su aplicación y, en general, el escenario institucional; la situación del mercado de trabajo y el capital humano; la dotación de infraestructura; el grado de desarrollo del mercado financiero y del mercado doméstico de capitales; y, la inserción en el mercado financiero internacional a través de la inversión extranjera directa y la inversión de cartera.

El ambiente macroeconómico se refiere a aquellas condiciones que no traban la marcha normal de los negocios e iniciativas. Los desequilibrios en este ámbito por lo general se expresan como incrementos en la inflación, devaluación del tipo de cambio, aumento de las tasas de interés y restricción crediticia, y reducciones del producto. En presencia de estos eventos se observa el deterioro de las condiciones que permiten a las empresas planificar las inversiones futuras, reducir costos de producción, ampliar mercados, en definitiva, tener un horizonte de crecimiento de largo plazo.

Pero a pesar de que la política económica produzca resultados satisfactorios, la vulnerabilidad de ciertas economías frente a choques exógenos adversos también contribuye a que la situación en la que se desenvuelven las

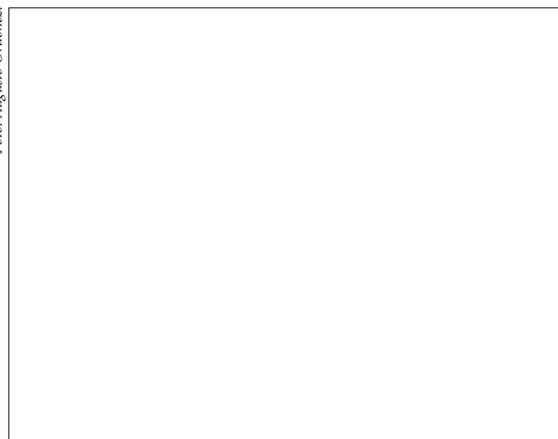
Ecuador: índice del tipo de cambio efectivo real, 1994=100

Gráfico 1



Fuente:

Foto: Augusto Orabínez.



Entre 1965 y 1997 el Ecuador creció a un promedio anual de 2,6%.
En la foto, una escena de los años 90, cuando el peaje costaba 300 sucres.

empresas no sea la óptima. Ecuador está sujeto a fenómenos naturales como El Niño, erupciones volcánicas y a la volatilidad de los precios de sus principales productos de exportación que, por estar basados en la explotación de recursos naturales –petróleo, exportaciones agrícolas y de productos del mar–, están sujetos a continuos cambios en el mercado internacional.

Aunque muchos de los desastres naturales no se pueden prever, es posible reducir su efecto macroeconómico creando fondos contingentes. En cambio, moderar los efectos de la volatilidad externa, producida por la variabilidad de los precios de los principales productos de exportación, requiere modificar la estructura de las exportaciones –para que ganen presencia aque-

llas con alto valor agregado en su composición– y simultáneamente establecer fondos de estabilización. Actualmente existe un fondo de estabilización petrolero que acumula los excedentes generados cuando el precio del petróleo es superior al considerado en la elaboración del Presupuesto General del Estado. Sin embargo, como los recursos ahorrados en él están asignados de antemano, pierde su poder estabilizador. Para cumplir su propósito debería ser capaz de acumular en épocas de “buenos precios”, para utilizar esos recursos cuando el precio caiga por debajo de lo considerado en el Presupuesto.

Según estudio realizado sobre los choques exógenos (Fernández, 1999) que ha enfrentado la economía ecuatoriana entre 1965 y 1997, los positivos más importantes ocurridos desde la década de los 70 están asociados con la explotación y exportación de petróleo en el período 1972-76. Desde entonces solo ha

experimentado choques negativos. En 1982 confluyeron varios factores: la reducción de los flujos de capital a causa de la moratoria de la deuda externa mexicana, los rezagos de la guerra con el Perú en 1981 y el fenómeno de El Niño que azotó la costa ecuatoriana hacia finales de 1982. El segundo episodio adverso ocurrió al reducirse el precio del petróleo en 1986-87 e interrumpirse las exportaciones petroleras por la ruptura del oleoducto transecuatoriano a causa de un terremoto cuyo epicentro se situó en la cordillera oriental del país. Luego, en 1995, año en el que confluyeron la inestabilidad política, los cortes de energía eléctrica y el conflicto armado con el Perú.

Con seguridad, la crisis bancaria iniciada el último trimestre de 1998

habría sido identificada como un choque negativo, pues provocó la máxima caída del PIB desde que existe registro estadístico de dicha variable. Si estos eventos no hubieran ocurrido, la tasa de crecimiento estable de largo plazo del Ecuador sería de 4,4% promedio anual, a diferencia del 2,6% observado entre 1965 y 1997, y que un choque de 1% en la variación del PIB provocaría un efecto de dos años y medio hasta que la economía se ajuste nuevamente a su sendero de largo plazo.

También la microeconomía

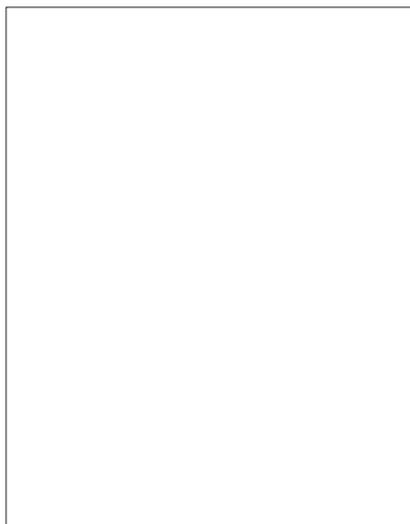
Los fundamentos microeconómicos son los que menos presencia han tenido en el debate nacional sobre competitividad. En este tema se percibe que la “paja está en el ojo ajeno”, es decir, que el contexto macro, o las leyes y su aplicación, u otro tipo de factores, son los dominantes y que las empresas son en menor grado responsables por los niveles de competitividad del país. En opinión de Porter (2002), “...esas condiciones generales son necesarias pero no suficientes, proveen la oportunidad de crear riqueza pero no crean riqueza por sí mismas”, o como afirma Paul Krugman, son las empresas y no los países los que son competitivos.

Para Porter (2002), “...los fundamentos microeconómicos de la productividad reposan en dos áreas interrelacionadas: (1) la sofisticación con la que compiten las compañías domésticas o las subsidiarias extranjeras que operan en un país, y (2) la calidad del ambiente microeconómico de los negocios”. La interrelación de estos dos puntos se expresa en: (i) las condiciones de uso de los factores productivos: recursos humanos y de capital, infraestructura física, administrativa y de información, potencial científico y tecnológico, y recursos naturales; (ii) la forma en que la demanda doméstica presiona sobre la calidad de los bienes y servicios ofertados; (iii) la disponibilidad y calidad de los proveedores locales y de las empresas relacionadas, así como la formación de conglomerados (*clusters*); y, (iv) el alcance de la inversión de las empresas, los tipos de estrategias utilizadas y la intensidad de

la competencia local. Todos estos factores identifican la preferencia de las empresas por utilizar ventajas comparativas (recursos naturales o bajos costos laborales) o su cambio hacia la competencia basada en ventajas competitivas.

Los fundamentos microeconómicos de la competitividad, basados en la productividad, se reflejarían en cambios en la estructura del comercio exterior, tanto de las exportaciones cuanto de las importaciones. A medida que se superan fases de organización elementales –sustentadas en ventajas comparativas y en la elaboración de productos sencillos (alimentos y textiles) –, se acrecienta la demanda por importaciones de bienes con mayor calidad y grado de elaboración, mientras la provisión interna de bienes y servicios de óptima calidad y precio, que tienen altos niveles de productividad, desalientan la compra en el exterior de ese tipo de bienes. Así mismo, el aumento de la productividad viene asociado con la diversificación de la oferta exportable y con un cambio de la canasta de exportaciones hacia bienes y servicios más complejos que incorporan niveles superiores de valor agregado (investigación, desarrollo e incorporación de adelantos técnicos, mayores niveles de calificación de la mano de obra, estrategias de comercialización y conocimiento del funcionamiento de los mercados foráneos, entre otros aspectos).

El otro aspecto sobre el que se pone



La sofisticación tecnológica es uno de los requerimientos de la competitividad.

mucho énfasis es la formación de *clusters* o conglomerados de empresas que se beneficien de economías de escala para reducir costos, con base en relaciones cooperativas. La vocación de vastos sectores empresariales en este sentido es casi nula y la máxima expresión de comportamientos no cooperativos que se puede observar en el Ecuador es el “eterno” conflicto entre productores y exportadores de banano.

Tecnología de avanzada

La generación, comercio y acceso a tecnologías de punta es otro de los requerimientos de la competitividad. En este aspecto existe una marcada diferencia entre los países desarrollados y los que se consideran en vías de desarrollo o

emergentes. La generación de tecnologías de punta es casi incipiente en los países en desarrollo, lo que no permite obtener niveles de productividad similares a los que se consiguen en los países desarrollados; y su acceso a través del comercio depende de la disponibilidad de recursos para hacerlo y de las estrategias de las empresas que utilizan los inventos de reciente generación o de la forma cómo se organiza el mercado de esas tecnologías.

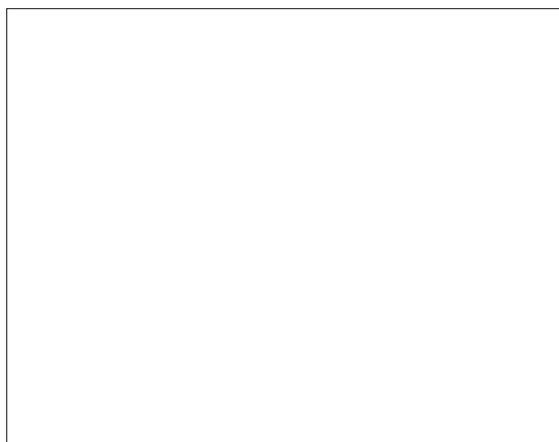
En un sentido, la generación de tecnología depende de la inversión en investigación y desarrollo, que en muchos países adelantados se efectúa a través de las universidades o de agencias estatales especializadas (la NASA, por ejemplo). Pero también depende de la posibilidad de que las empresas perciban retornos altos cuando introducen una innovación o un adelanto tecnológico. La literatura económica establece que debe existir cierto grado de control monopólico del mercado para asegurar que la incorporación de innovaciones en un producto o en un servicio reciba los retornos adecuados, es decir un premio a la creación, pues sin ese incentivo no existirían estímulos económicos para hacerla. Otros autores aseguran que la principal fuente de generación se circunscribe a las universidades, por lo que sería similar a un bien público sobre el que habría acceso universal. Sin embargo, para que opere tal acceso, es necesario que las empresas tengan el recurso humano calificado para llevar los inventos al plano práctico y que tengan como política financiar la transformación de esos adelantos en tecnologías para la producción o la prestación de servicios.

Por estas razones, la generación, comercio y acceso a la tecnología tiene estrecha relación con los fundamentos microeconómicos de la competitividad, en especial con el tipo de producción –si está basada o no en ventajas comparativas–, con el nivel de exigencia de los consumidores y con el grado de competencia industrial. Dentro del ambiente macroeconómico se debe tomar en cuenta la inversión pública en investigación y desarrollo, el papel que tienen las universidades en dicho proceso y si existen los lazos de complementariedad entre centros educativos y empresas, como parecería existir en países como los Estados Unidos.

Las reglas del juego

Otro tema, que cada vez adquiere más importancia en las teorías de crecimiento económico, es el relativo a la institucionalidad. Según O. North, las instituciones determinan las reglas del

Foto: Elder Bravo.



Si no hay institucionalidad (en la foto, la escena de un “levantamiento”) no hay competitividad.

Competitividad y dolarización: algunas opiniones de empresarios ecuatorianos

	Jorge López , exportador de flores y vicepresidente de Expoflores. Sierra.	Alberto Maag , gerente de la empresa de textiles Sintofil CA. Textileros. Sierra.	Agustín Jiménez , gerente de Pesquera del Pacífico C.A. (Pes-paca). Guayas.	Sergio Seminario , propietario de la empresa bananera Construquil S.A.. Guayas.
1. ¿Es hoy más competitiva su empresa?	Hemos perdido competitividad. La dolarización ha provocado un efecto negativo. Cada vez tenemos menos utilidades, porque hay inflación en dólares. Otros factores son los costos de los servicios públicos y la voracidad de los municipios locales. En Colombia los salarios son de \$ 138 trabajando 48 horas semanales, mientras en Ecuador se labora 40 horas y se paga sobre \$150.	La moneda no es un elemento ni a favor ni en contra de la competitividad. La dolarización disciplina al país, ya no es posible tapar los huecos fiscales con la emisión inorgánica de billetes. Ecuador ha tenido excesivo gasto corriente y aumentos muy grandes de la burocracia y esos son los factores que le quitan competitividad. Con la dolarización se puede planificar a largo plazo e invertir. Pero los servicios públicos han restado competitividad a la industria.	No. Definitivamente no, porque los costos se han incrementado y no permiten a las empresas exportadoras ser competitivas.	No. Porque no se nos proporcionó los elementos adicionales necesarios que son importantes para ser competitivos. El incremento de eficiencia y productividad se obtiene con recursos de capital y recurso humano capacitado. Para mejorar la maquinaria y capacitar el recurso humano requiero capital y no lo he obtenido. La dolarización me colocó frente a una realidad pero no me dio las herramientas para enfrentarla.
2. ¿Con la dolarización ha cambiado sus técnicas de producción? ¿Ha incorporado tecnología nueva, sistemas de producción ecológicamente limpios y que aprovechan mejor los recursos empleados?	Tratamos de combatir el efecto negativo de la dolarización mejorando las prácticas agrícolas, pero esto tiene un límite debido a que la floricultura ecuatoriana ya había adquirido niveles tecnológicos elevados. Sembramos variedades de flores a campo abierto para bajar costos fijos (invernaderos). Minimizamos el efecto al medio ambiente, especialmente en pesticidas usados en campo abierto.	Por supuesto. Cuando se cuenta con una moneda dura como es el dólar, su patrimonio no se desvaloriza. Hemos invertido en nueva tecnología, nueva maquinaria, que ha ayudado a que los procesos sean más ágiles.	Hemos incorporado mucha maquinaria. Pero siempre hay un límite, determinado por los costos de los servicios y los salarios. Los obreros en Colombia y Perú cobran entre \$ 60 y \$ 80 mensualmente, en Ecuador el salario es de \$ 200.	Sí. Para enfrentar al mercado nos hemos visto forzados a incursionar en la producción que respeta el medio ambiente y también a invertir en el área social, como la afiliación de los trabajadores al seguro; el objetivo es satisfacer las normas Eurogap e ISO. Las técnicas de respeto al medio ambiente consisten en crear áreas protectoras alrededor de las fincas que usan fungicidas y plaguicidas, y el uso racional del agua.
3. ¿Ha cambiado la dolarización el nivel de capacitación de su fuerza de trabajo?	Hemos tenido que hacer cursos de capacitación y sobre todo de concientización para evitar los desperdicios y ahorrar insumos para reducir nuestros costos, lo que finalmente nos permitirá la subsistencia.	Desde antes de la dolarización tenemos un sistema de capacitación y esto no ha variado. La capacitación es constante.	El trabajador ahora aprecia más su empleo, antes había mayor irresponsabilidad. Ahora estima su puesto de trabajo y trata de mejorar poco a poco sus estándares de calidad. El recibir un sueldo en dólares siempre es más atractivo.	La dolarización me obliga a cambiar para adquirir competitividad. La dolarización no me ha transformado sino que me ha obligado, aunque sin los instrumentos adecuados, a cambiar. Los obreros han sido capacitados en su función específica en la empresa y sobre higiene y nutrición personal.
4. ¿Se ha coordinado con el sector académico y de investigación la incorporación de nuevas técnicas productivas?	Hemos tenido contacto con las universidades para elaborar nuestra propia tecnología. Trabajamos con el INIAP para optimizar el suelo y el agua. Además en el desarrollo de nuevas variedades de flores resistentes y adaptadas a nuestro medio, y aceptadas en el mercado externo.	Es un tema que no tiene que ver con la dolarización. El sector textil tiene programas de capacitación para sus empleados y para sus clientes, para ser más agresivos en los mercados externos.	A través del sinnúmero de profesionales que laboran en nuestra empresa, que están vinculados con las universidades donde mejoran su capacitación. Su mayor preparación es transmitida al resto de trabajadores y en el proceso productivo. La relación no ha sido directa, porque nuestro proceso de producción tiene un alto grado de confidencialidad.	Sí. La dolarización aporta un factor de estabilidad, por lo que los extranjeros consideran que el sector puede desarrollarse. Trabajamos con el Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo Agrícola de Francia, pero todo esto cuesta y por tanto el factor capital es esencial.
5. ¿La infraestructura disponible (carreteras, puertos, procesos de embarque, mecanismos de comercio exterior, electricidad, sistemas de comunicación) es más eficiente o menos eficiente?	La infraestructura está igual en la mayoría de sus componentes. En aeropuertos está mejor; pero se ha degradado en servicios como electricidad, agua potable, teléfonos. Las carreteras son mejores pero tenemos un incremento de costos con los peajes, que no tienen relación clara con el uso. Se	Tampoco tiene que ver con la dolarización. Estos son deficientes, deficientes y malos, pero no es culpa de la dolarización. Lo único que ha mejorado son las carreteras.	En el sentido amplio de la palabra, no; más bien se diría que se ha mantenido. Con excepción del Guayas, las carreteras son malas; por ejemplo, las de Manabí son pésimas.	No. Todos los logros observados no son resultado de la dolarización sino de ciertas figuras especiales que están surgiendo en el país. Hablo de figuras como equipos de trabajo que entendieron el cambio que se debía realizar. Hablo de los alcaldes de Cuenca, Loja, Guayaquil, Ota-

Competitividad y dolarización: algunas opiniones de empresarios ecuatorianos

<p>6. ¿Tienen incidencia los costos financieros en la competitividad de su empresa?</p>	<p>pagan montos elevados en comparación con los países vecinos. Definitivamente sí. No hay créditos nuevos, y los otorgados en el pasado están cargados con un interés anual del 16 al 18%, a lo que hay que sumar comisiones para las renovaciones. El costo del dinero en el exterior no supera el 8% o 9%, con lo que es difícil competir. Los depósitos externos de nuestros clientes no se los efectiviza sino luego de 15 a 20 días. No se nos permite girar sobre esos recursos hasta que sean efectivizados, pese a que los nombres de nuestros clientes son conocidos por la banca nacional.</p>	<p>Desde luego que sí. Las tasas de interés para créditos son demasiado elevadas.</p>	<p>Evidentemente que sí. No se puede desarrollar una empresa con intereses de 14% o 16% o con créditos inexistentes. El empresario está pasando por momentos difíciles no ocasionados por este gobierno, sino por la omisión de todos los gobiernos que no entienden que el sector industrial es el mayor generador de empleo.</p>	<p>valo, Quito, o las prefecturas como la del Guayas. Ha sido básica la incidencia de los costos financieros. Por fortuna, aprendí a no endeudarme. Lamentablemente, hasta ahora la gran mayoría vivió del crédito para desarrollar una empresa. Sin duda, con ello el proceso es más rápido siempre que el país no experimente una crisis. Mi experiencia en estos años es que finalmente aquellos que hemos utilizado el propio dinero para reinvertir en la empresa, aunque con dificultades, hemos tenido una economía saneada. En mi caso particular actualmente necesito un apalancamiento financiero, una ayuda, para poder subir un escalón más.</p>
<p>7. ¿Cómo afecta la política a su actividad exportadora?</p>	<p>Si estamos dolarizados tenemos que avanzar en todas las medidas de política para que los rubros de exportación reciban apoyo para sostener esta economía. Lo que sucede actualmente es que queremos desarrollar sin una perspectiva, sin líneas claras. Ecuador debe identificar cuáles son los rubros en los que podemos ser competitivos.</p>	<p>Lo que pasa es que el mercado nacional ha sido invadido por un contrabando sin precedentes en los últimos tres años, por la ineficacia de los gobiernos en combatirlo enérgicamente; por ello ha sido necesario buscar otros mercados en el exterior.</p>	<p>La política es fundamental. La forma más fácil de obtener recursos ha sido a través de impuestos a los diversos servicios y combustibles; obviamente eso nos afecta. Esos recursos son destinados al sindicalismo y a otros sectores que se nutren de ello. Si la política fuera diferente, los precios de los servicios serían un 50% más bajos.</p>	<p>Lamentablemente, la política ha sido el lastre más grande del país, porque el sector político no quiere entender o encarar las decisiones que se debía tomar para impulsar la competitividad. Solo se ha favorecido a un sector sindical privilegiado que da votos.</p>

juego que existen en una sociedad dispuesta a minimizar la incertidumbre, rasgo característico de las transacciones económicas. Mientras menor es la incertidumbre, menores también serán los costos asociados a las transacciones, de manera que las empresas y los individuos incurran en menos costos en su interacción.

Un sistema judicial independiente y expedito es un buen ejemplo de lo que se esperaría del poder judicial, pues las empresas tendrían una percepción más exacta sobre las reglas a las que deben someterse y conocerían que los litigios no se pueden posponer indefinidamente en el tiempo, ni depender de interferencias por actos de corrupción o de presión política.

Lo propio sucede con el mercado, otra institución del capitalismo que sigue ciertas reglas de acuerdo con su propia conformación. Si en ciertos sectores dominan prácticas monopólicas u oligopólicas, el resto de las empresas

tendrá a someterse a sus decisiones, de acuerdo con las estrategias que asuman.

La expresión máxima de la institucionalidad es la conformación y el sistema de gobierno. Instituciones políticas débiles acrecientan significativamente la incertidumbre sobre los acontecimientos futuros y vuelven muy costosos los planes de inversión o expansión porque es necesario invertir capital y esfuerzo en descifrar la situación en el futuro inmediato y mediato. Varios análisis sobre el tema han encontrado una correlación positiva entre crecimiento y estabilidad institucional, así como entre crecimiento y seguridad jurídica.

El factor humano

El acervo de capital humano contribuye a incrementar la productividad. La discusión sobre el crecimiento económico en los últimos quince años se ha concentrado en analizar cómo es posible mantener retornos crecientes

en el largo plazo y la endogeneidad del crecimiento. Se trata de explicar la permanencia de retornos crecientes en el capital humano entendido en forma amplia (a más de la escolaridad, calificación y experiencia, son partes constitutivas de él la habilidad para generar e incorporar nueva tecnología y para investigar y desarrollar nuevas técnicas). Mankiw (1995) describe este proceso de la siguiente forma: “los descubrimientos científicos se construyen en los descubrimientos previos. El conocimiento es usado para producir conocimiento”. Luego agrega que “El conocimiento se refiere a lo que la sociedad comprende sobre cómo trabaja el mundo. El capital humano se refiere a los recursos invertidos en transmitir esa comprensión a la fuerza de trabajo. Poniéndolo crudamente, el conocimiento es la calidad de los libros de texto de una sociedad; el capital humano es la cantidad de tiempo que se ha gastado en leerlos”. Es por ello que para el aná-

lisis de la productividad interesa el nivel de escolaridad tanto como la calidad de la educación impartida y la posibilidad de acceder al conocimiento a través de la instrucción formal o de medios electrónicos como la Internet.

Mayores niveles de educación, capacitación y calificación de la mano de obra determinan mejores ingresos y la posibilidad de movilidad social ascendente. En un ambiente macroeconómico favorable con empresas competitivas, los niveles de pobreza e inequidad tenderían a disminuir. Lo que a su vez confiere estabilidad política y un mejor espacio de gobernabilidad, por ahora relativamente ausentes en la mayor parte de los países de América Latina. La superación de la pobreza y la reducción de las diferencias de ingreso también promueven la expansión del mercado interno, lo que hace posible que las empresas amplíen el medio local, beneficiándose de economías de escala.

El origen de los recursos

Para funcionar las empresas requieren financiamiento, que constituye otro elemento que se considera como uno de los factores determinantes de la productividad. El financiamiento se refiere a los recursos que pueden obtener las empresas de las instituciones financieras o a través del mercado de valores. Dos son los ejes de preocupación en este tema: el acceso y el costo.

El acceso se refiere a la disponibilidad que tienen las economías para transformar ahorro en inversión, dentro de lo cual la banca tiene un papel crucial. Por ello interesa conocer, además de la cantidad de recursos aprovechables como préstamos, las restricciones que pueden ocurrir debido al tamaño de las empresas, es decir, existe un problema de distribución asociado con la calificación de riesgo que hacen las instituciones financieras de sus clientes.

De su lado, la tasa de interés o el costo del endeudamiento depende de varios factores, entre los que resaltan el ambiente macroeconómico o riesgo que presenta el país y la eficiencia con que la banca cumple con sus funciones de intermediación financiera. El mercado de valores como alternativa de fi-

nanciamiento es vital en los países desarrollados y presenta diversas falencias en las economías emergentes. Las transacciones que se dan por este medio son limitadas porque dependen de muchos factores entre los que se pueden mencionar la estructura de las empresas (la conformación del capital social), la credibilidad de la información sobre sus estados financieros, la disponibilidad de invertir ahorro con la compra de acciones, las normativas legales que existen sobre la emisión, compra y venta de las mismas, y los instrumentos que existen a disposición en este mercado. Países con bajos niveles de ahorro y con elevadas tasas de interés tendrán menores opciones competitivas que naciones con las características inversas.

Y también la infraestructura

Un adecuado ambiente macroeconómico, unas relaciones microeconómicas que estimulen la productividad, instituciones adecuadas, mano de obra calificada y con potencialidades para realizar avances científicos y un mercado de financiamiento acorde con las necesidades de las empresas, constituyen un escenario ideal si existe la infraestructura adecuada para las transacciones económicas.

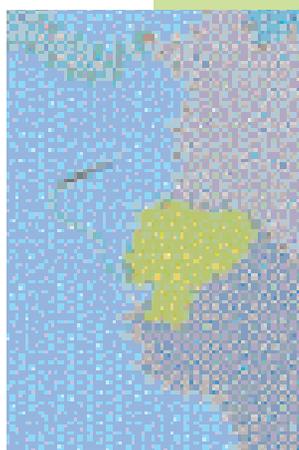
Por infraestructura adecuada se entiende tanto la dotación como los costos asociados con el transporte, la comunicación y transmisión de mercancías, voz y datos. En este caso interesan temas muy amplios como el estado y cobertura de la red vial, el funcionamiento de los puertos y aeropuertos sobre todo en su capacidad para minimizar costos de transporte, la suficiencia en la generación de energía eléctrica, el estado y el nivel de servicios de la red telefónica y, asociada a esto, la generalización de los sistemas de transmisión electrónica. Una suficiente dotación permite que un país tenga costos similares o menores al resto al utilizar estos servicios.

*Consultor económico, Multienlace.

¿La economía en recesión y más competitiva?

Por Fander Falconí y Hugo Jácome

En este artículo se presenta una aguda crítica a la forma en que el Banco Central del Ecuador y el Consejo Nacional de Competitividad están midiendo la competitividad del Ecuador. Resulta paradójico, dicen los autores, que el Ecuador aparezca cada trimestre como más competitivo cuando la evidencia de las cifras económicas es que está en recesión. Visiones limitadas e indicadores erróneos están llevando a un engaño colectivo.



La ausencia de una teoría apropiada para el tratamiento del capital natural, las variables utilizadas u omitidas y ciertas relaciones causales falsas empleadas en la construcción de los índices de competitividad que publican periódicamente el Banco Central del Ecuador (BCE) y el Consejo Nacional de Competitividad (CNC), ameritan colocar en el ta-

pete de discusión el tema de la competitividad y su forma de medición.

El índice de competitividad tendencial (ICT) y el índice de incentivos y acciones para elevar la productividad (IIAP), cuya evolución se ha publicado en los cinco números del Boletín de

Competitividad, se construyen en forma trimestral sobre la base de determinadas variables ver *www.bce.fin.ec*. Estos indicadores intentan captar (al menos así se menciona en la presentación metodológica de los índices de competitividad), por un lado, la competitividad del país basada en aumentos de la productividad y, por otro, la productividad basada en la disminución de los costos de producción empresarial. Para ello, los índices pretenden recoger cuatro dimensiones: a) el entorno macroeconómico, b) la dotación de infraestructura física, humana y tecnológica, c) el ejercicio de la gobernabilidad (estas tres áreas mencionadas hasta aquí están incluidas en los dos índices), y d) los costos empresariales, únicamente incluye el ICT.

El examen de la *competitividad genuina* de una economía y su forma de medición son aspectos esenciales para el diseño y aplicación de las políticas públicas y para la toma de decisiones en el ámbito privado, más aún en un contexto de dolarización. En efecto, dado que la dolarización implica la pérdida de la política monetaria y cambiaría –lo que significa la privación del sector exportador de obtener una falsa competitividad en el corto plazo vía devaluaciones de la moneda nacional–, la *competitividad genuina* de la economía se convierte en una de las piedras angulares para sostener el proceso vigente, y a la par nos plantea un reto a todos los sectores de la sociedad. Por *competitividad genuina* los autores entienden la capacidad de competir y comercializar sin deteriorar las condiciones sociales o provocar un menoscabo del patrimonio natural.

En referencia a la competitividad, la situación actual no puede ser más desalentadora para el Ecuador. De acuerdo al Informe sobre Competitividad Global 2002, del *World Economic Forum*, Ecuador en el “*Growth Competitiveness Index*” ocupa el puesto 73 entre los 80 países analizados, y en el “*Microeconomic Competitiveness Index*” ocupa el puesto 77, superando apenas a Honduras, Bolivia y Haití. Hay que tomar en consideración que estas posiciones empeoraron con respecto al año 2001.

La “memoria ambiental” de las exportaciones

La apertura comercial tiene un efecto positivo sobre la competitividad, según el BCE. Esta se mide por el *peak* de comercio exterior (exportaciones no petroleras más importaciones con relación al PIB, rezagadas un período).

El *peak* de comercio exterior, al estar sujeto a precios internacionales, no revela la calidad ni la diversificación de los bienes exportables. Si por falta de competitividad el Ecuador reduce sus exportaciones y los productos domésticos se reemplazan por importaciones, el grado de apertura podría no variar e incluso podría crecer, por lo que el ICT se habría incrementado. ¡Es un contraste que llama la atención!

Además, las cifras monetarias esconden los flujos físicos que tienen importantes efectos para un país que se sostiene en productos primarios de exportación como el café, el camarón, el banano, etc.

El punto clave es si los procesos productivos ligados a la exportación tienen impactos ambientales, o dicho de otra manera, si tienen una “memoria ambiental” (contaminación, deforestación). En el caso del Ecuador, el incremento en la oferta exportable tiene las siguientes implicaciones:

- Existe una mayor presión para incrementar las tasas de extracción de los recursos renovables y no renovables. Esto reduce el capital natural para las siguientes generaciones, especialmente si no se re-invierte en la conservación y uso adecuado de los recursos naturales.

- Los productos son vendidos a precios internacionales que no incorporan las externalidades negativas envueltas en la producción, y tampoco sus ritmos de agotamiento. Algunos ejemplos muy claros de esta tendencia son: la explotación del camarón, que ha provocado la destrucción de un ecosistema único, el manglar; la exportación de madera tropical, una de las causas de las altas tasas de deforestación en los años noventa; la exportación de bananas y flores con impactos a la salud en los trabajadores involucrados en la producción.

La palabra competitividad, empleada en la literatura económica y en la gestión empresarial en desmedro de la clásica comprensión de productividad, es necesario utilizarla consistentemente. En un espacio limitado y en el ámbito de un país, la competitividad puede ser vista como la capacidad de las exportaciones de participar en el mercado internacional. Una visión más amplia del concepto de competitividad, complementaria a la definición dada anteriormente, la proporciona **Michael Porter**, uno de los gurús sobre este tema, para quien “la competitividad de una nación está definida como el conjunto de instituciones y políticas públicas que permiten a un país alcanzar elevadas tasas de crecimiento en el mediano plazo y mejorar el bienestar de su población”.

En el documento “Diagnóstico y sugerencias de política económica para elevar la productividad y competitivi-

dad de la economía ecuatoriana” (2002), el BCE entiende por competitividad efectiva “la capacidad para producir bienes y servicios de alta calidad de manera eficiente. Por lo tanto, la competitividad se sustenta en mejoras de la productividad (que se traduce en reducciones “reales” de costos) y en mejoras de la calidad y variedad de bienes y servicios producidos”, y continúa más adelante “...aumentos de productividad o calidad que no tomen en cuenta el impacto social y medio ambiental de la actividad económica generadora de dichos cambios, se convertirán en ganancias de competitividad espurias en el largo plazo”.

Así, surge la necesidad de integrar diferentes enfoques, y plantear una metodología que trate de integrar los aspectos económicos, sociales y físicos, en aras de incidir apropiadamente en la mejora de la *competitividad genuina* del país. Se puede agregar que los óbi-

ces no solo se centran en la reducción de costos empresariales, sino que actualmente muchos costos, particularmente los ambientales, no están internalizados en los precios, y esto provoca dos situaciones:

a) una visión limitada del concepto de competitividad sectorial, incluso definida de una manera convencional (incremento en la eficiencia de los factores de producción); y

b) los precios pueden emitir señales completamente erróneas de los niveles de eficiencia sectorial (por ejemplo, los sectores petrolero, bananero o camaronero, que tienen elevadas externalidades negativas o altos pasivos ambientales).

Al observar las variables que componen el ICT, se deduce que este índice no interioriza adecuadamente los conceptos que sobre competitividad utiliza el BCE e inclusive incorpora criterios de competitividad espuria.

Por ejemplo, en el caso de los salarios (salario mínimo vital y remuneraciones complementarias), si éstos se incrementan el país se vuelve menos competitivo, o en otras palabras, alzas salariales influyen negativamente en el ICT. Sin duda, a nivel microeconómico una empresa tiene restricciones de costos y no puede elevar indefinidamente los salarios de sus trabajadores, incluso sería absurdo plantearlo. El punto clave, nuevamente, es la forma como se define y mide la competitividad, ya que un salario más alto o también conocido en la literatura económica como “salario de eficiencia” podría provocar una mayor productividad (mayor producción por hora de trabajo) debido a la motivación de quien lo percibe.

En el ámbito macroeconómico, en un país con altos niveles de inequidad y pobreza (que bordea el 60% de la población total), los dos elementos clave para atacar la pobreza, al menos en el ámbito urbano, son la generación de empleo y la posibilidad de recuperar la capacidad adquisitiva de los trabajadores, tal como lo demuestran muchos estudios de especialistas de la pobreza y políticas sociales. Entonces, si un país realiza esfuerzos continuos por reducir la pobreza (vía incrementos salariales

en términos reales, es decir descontando la inflación), se volvería menos competitivo de acuerdo con el ICT.

Otro componente cuestionable del cálculo tiene relación con la forma como se evalúa el comercio exterior. De acuerdo con los índices de competitividad, la apertura comercial es considerada una fuente de ganancias de productividad (*ver Recuadro*).

En el índice de competitividad tendencial se incluye un conjunto de variables triviales y relaciones causales falsas.

Más celulares, ¿mayor competitividad?

La inclusión de un conjunto de variables triviales y relaciones causales falsas constituye un problema a considerar.

Una muestra es la relación directa que existe entre el número de líneas telefónicas fijas o celulares y las mejoras de competitividad. Por una parte, si no se discriminan los usuarios (empresas o particulares), no se pueden asumir incrementos de competitividad y, por otra, si no se identifican los costos de utilización de los servicios telefónicos para el sector empresarial, esta relación carece de sentido.

La importación de bienes de capital, de equipos de telecomunicación y equipos de computación también ocasiona inquietudes. Si bien es cierto que estos bienes importados podrían incrementar la productividad, es necesario cuantificar su aporte. La productividad es dinámica y merece un análisis que verifique resultados empresariales versus la adquisición de un determinado bien.

La tasa de interés activa refleja claramente los costos financieros que debe asumir el sector productivo, por lo que su omisión resulta inexplicable. El

margen de intermediación podría variar sin que la tasa pasiva se altere, dependiendo de la estrategia de cada banco por atraer clientes (tasa pasiva) y de su eficiencia operativa. Igual acontece con las comisiones bancarias, que no son tomadas en consideración y podrían contribuir mejor debido a su importante participación en las utilidades de los bancos.

De igual forma, quedan dudas del tamaño de una catedral respecto a que la “estabilidad política” se pueda reducir al número de ministros de Economía y Finanzas que rotan durante un año. Para los expertos, existen elementos más importantes tales como el funcionamiento de las instituciones, los mecanismos de rendición de cuentas, la representación de los diversos intereses, etc. Sin embargo, no es el objetivo central del artículo poner énfasis en este aspecto.

La utilización de relaciones falsas y la omisión de variables desdibujan la medición de la competitividad, y provocan que, contra toda evidencia internacional, los índices de competitividad calculados por el BCE y el CNC muestren una pendiente positiva desde el inicio de la dolarización, *ver (www.bce.fin.ec)*. De esta forma, una economía que muestra una recesión productiva (un crecimiento económico anual de 2 ó 2,5% previsto por las autoridades económicas para el año 2003, muy similar a la tasa de aumento de la población), un desbalance comercial y persistente deterioro del tipo de cambio real, racionamiento estructural del crédito, tenaz y agresivo proceso de endeudamiento público, pobreza e inequidad, entre otros aspectos, por una decisión de cálculo, trimestre a trimestre se convierte en ¡altamente competitiva!

Finalmente, la construcción de un índice no es una tarea sencilla porque reduce a un solo número información dispersa y compleja. Además, se requiere realizar comparaciones internacionales para evaluar nuestra capacidad de *competir*. Todo esto es verdad; no obstante, el argumento de que en otros países se utilicen variables similares en la construcción de los índices de competitividad no reduce un ápice la problemática planteada en este artículo. **6**