

Construyendo un Índice de Competitividad para la Economía Uruguaya

Roberto Horta
María José Serrano

Marzo, 2008 – Documento de Trabajo

1. Introducción

La competitividad nacional es un tema que desde principio de los años noventa ha adquirido una relevancia creciente no solo en el debate académico sino también en las prioridades de la política económica, tanto en países industrializados como en aquellos en vías de desarrollo, entre los que se encuentran los países latinoamericanos y en particular el Uruguay.

Este mayor énfasis en el análisis de la competitividad ha planteado, a su vez, una profunda discusión teórica sobre la mejor forma de enfocar este tema, ya sea desde una perspectiva macroeconómica, centrándose en los factores que determinan la competitividad de una economía o enfocándose en los aspectos más microeconómicos relacionados con los factores que posibilitan que los sectores y las empresas sean más exitosas en los mercados nacionales o exteriores.

A su vez, dado que la competitividad nacional es un fenómeno complejo con múltiples dimensiones y variables, y que involucra relaciones de causalidad muchas veces difíciles de definir, intentar medirlo a través de índices o indicadores es una tarea compleja y delicada.

Por otra parte, construir un índice de competitividad para la economía uruguaya también tiene sus complejidades, por las características de la economía y por la disponibilidad de información, entre otros aspectos. En el ámbito técnico y académico, existen algunos antecedentes en el país de aproximaciones al problema de la competitividad de empresas y sectores en el ámbito industrial, pero no hay antecedentes de mediciones de la competitividad nacional.¹

El objetivo del presente artículo, por lo tanto, es el de presentar una primera aproximación a la construcción de un índice de competitividad para la economía uruguaya, que permita conocer la evolución de los determinantes de la competitividad para nuestro país. El análisis que se presenta es producto de las investigaciones que se están realizando en el Instituto de Competitividad de la Universidad Católica tendientes a evaluar y medir la competitividad en Uruguay.

El artículo está estructurado de la siguiente forma: en el apartado 2 se efectúa una revisión de los principales enfoques teóricos sobre el concepto de competitividad; en el apartado 3 se resumen algunas de las aproximaciones que han realizado organismos internacionales o países para medir la competitividad nacional y, finalmente, en el

¹ Horta y Jung (2002)

apartado 4 se presenta una aproximación a una evaluación de competitividad para la economía uruguaya.

2. Qué se entiende por competitividad

Una variedad grande de definiciones sobre el concepto de competitividad se han planteado en la literatura económica y de los negocios. Esto se debe al hecho de que la competitividad, a diferencia de la ventaja comparativa, no ha sido definida rigurosamente en la literatura económica. Así, con el tiempo y después de muchas tentativas de definición, se ha vuelto un concepto algo ambiguo (Siggel, 2006).

Aplicando el término competitividad a la competitividad de un país o una economía, una de las definiciones más utilizadas es la efectuada por la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico): *“la competitividad es el grado por el cual una nación puede, bajo condiciones de comercio y mercados libres, producir bienes y servicios que soporten el test de los mercados internacionales, mientras simultáneamente mantienen y expanden el ingreso real de la población en el largo plazo”*².

En los puntos siguientes desarrollamos algunos de los principales enfoques teóricos sobre el concepto de competitividad, en especial los que se refieren a competitividad nacional o de países.

2.1 Los enfoques sobre competitividad

2.1.1 El modelo de Porter

Los aportes del Profesor Michael Porter han avanzado considerablemente en la comprensión de cómo las dimensiones microeconómica y macroeconómica se complementan para generar condiciones de competitividad. Sus estudios, inicialmente de carácter empírico, permitieron construir un esquema analítico que va de la empresa a las ventajas nacionales, pretendiendo responder a la pregunta por qué un país tiene ventajas en ciertos sectores. Porter redefinió el problema de la competitividad afirmando que *“la pregunta clave que ha de responderse es por qué alcanzan las empresas con sede en determinadas naciones un éxito internacional en segmentos y sectores claramente diferenciados”*.³

En la visión de este autor la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar.

Porter (2003) afirma que para entender la competitividad hay que empezar por las fuentes fundamentales de la prosperidad, la cual se crea y no se hereda. El nivel de vida de un país esta determinado por la productividad de su economía. La productividad permite mantener altos salarios, una moneda fuerte y retornos de capital atractivos. Por lo tanto, se debe intentar comprender los determinantes de la productividad y su tasa de crecimiento.

² OECD (1992) p. 237

³ Porter (1990) p. 44

El conocido “diamante” que propuso Porter y que se expone en la Figura 1, es su explicación o modelo teórico capaz de detectar los países o regiones donde es posible alcanzar los mayores niveles de productividad y competitividad. El “diamante” está compuesto por cuatro factores del entorno nacional que determinan el éxito de sectores o industrias: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores conexos y de apoyo, y la estrategia, estructura y rivalidad de la industria o sector. A su vez, estos cuatro factores actúan y se influyen mutuamente generando así la ventaja nacional. A esos cuatro factores, Porter agrega como variable también de importancia, la acción de los gobiernos.

Las **condiciones de los factores** son las características más básicas que conforman el entorno microeconómico. Se refieren a la posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado (recursos humanos, físicos, de conocimiento, de capital, de infraestructura).

Por un lado Porter divide a los recursos en ‘básicos’ (recursos naturales, clima, ubicación, mano de obra no calificada) y ‘avanzados’ (recursos tangibles e intangibles creados a partir de los recursos básicos tales como infraestructura de comunicaciones, trabajadores altamente calificados, *know how* tecnológico, entre otros). Por otro lado realiza una distinción entre recursos ‘generales’ (son importantes para un amplio rango de industrias) y ‘especializados’ (son relevantes para un limitado grupo de industrias o incluso para una sola). De acuerdo a este enfoque la ventaja competitiva se basa en los recursos ‘avanzados’ y ‘especializados’.

Por **condiciones de la demanda**, Porter hace referencia a la naturaleza de la demanda interna de los productos o servicios del sector, en particular a tres atributos genéricos que son especialmente significativos: a) su composición, si es segmentada o no, si hay compradores entendidos y exigentes y si se verifican necesidades precursoras de los compradores; b) el tamaño y pautas de crecimiento de la demanda interior, y c) los mecanismos mediante los cuales se transmiten a los mercados extranjeros las preferencias domésticas de una nación.

La demanda interna tiene una influencia muy importante en cómo las empresas perciben, interpretan y responden a las necesidades de los consumidores. Se crea ventaja competitiva cuando la demanda da una imagen más clara o temprana de las necesidades de los compradores y cuando estos presionan para que las empresas innoven con mayor rapidez. (Porter, 2003)

También son importantes las características de los compradores: compradores más informados y exigentes informan a las empresas las necesidades del mercado y las presionan para lograr productos mejores.

Muchas veces los países pueden tener necesidades específicas, producto de sus valores y circunstancias. Esta especificidad puede hacer que las empresas desarrollen una capacidad única de servir a esas necesidades o a ese tipo de clientes con productos y servicios especialmente diseñados (Ketels, 2006).

En cuanto a **los sectores conexos y de apoyo**, se refiere a la presencia en la nación de sectores proveedores o sectores conexos que sean internacionalmente competitivos. Ello crea ventaja competitiva ya que las empresas tendrán acceso a recursos más económicos

y de forma más rápida y eficaz. Para que los proveedores sean internacionalmente competitivos es bueno que tengan compradores de otros países y no dependan exclusivamente del mercado interno. Sin embargo, un país no necesita ser competitivo en todos los sectores para que sus empresas logren ventaja competitiva, ellas pueden abastecerse en el extranjero. (Porter, 2003)

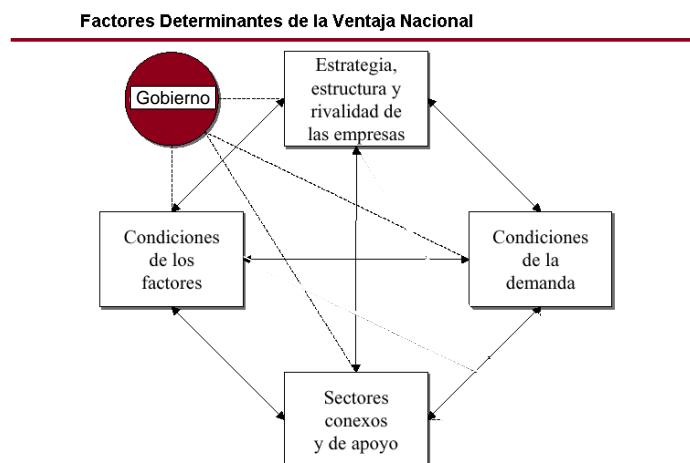
Porter afirma que la ventaja dada por la presencia nacional de sectores afines y auxiliares para la innovación y mejora basadas en estrechos vínculos de trabajo es aun más importante que el acceso a recursos. Cuando proveedores y compradores están cerca, las líneas de comunicación son cortas y un flujo de información rápido y constante permite el intercambio permanente de ideas e innovaciones. Las empresas pueden influir en los esfuerzos técnicos de sus proveedores y participar de la labor de I&D.

El último de los determinantes genéricos, *la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas*, se refiere al contexto en que se crean, organizan y gestionan las empresas, sus metas y estrategias, así como la naturaleza de la rivalidad interior.

En este enfoque no existe un sistema de gestión universalmente apropiado, la competitividad de un sector es el resultado de la convergencia de las distintas formas de dirección y organización prevalecientes en el país y de sus fuentes de ventajas competitivas.

La rivalidad interna incita a las empresas a mejorar e innovar. Porter afirma que es probablemente uno de los estímulos más importantes por su efecto sobre los demás vértices del diamante: genera una mejora dinámica que es mucho más importante que la eficacia estática que podría eventualmente lograrse por las economías de escala en ausencia de competidores.

Figura 1



Fuente: Porter (1990, 2003)

A esos cuatro determinantes de la ventaja competitiva, Porter agrega la acción del gobierno como catalizador y estimulador, como trasmisor y amplificador de las cuatro fuerzas del diamante.⁴

Los estudios de Porter han significado una contribución significativa al análisis de la competitividad internacional, enfatizando el carácter dinámico de la competitividad, la relevancia de diversas dimensiones más allá de los costos y precios en la competitividad y el énfasis en los factores productivos que más inciden en la competitividad (avanzados vs. básicos, específicos vs. genéricos, creados vs. heredados).

Los trabajos de Porter rescatan la importancia de los entornos regionales y las concentraciones geográficas como generadoras de sinergias y creadoras de clusters de industrias en ciertas áreas, constituyendo un salto sustancial en el desarrollo de los nuevos enfoques sobre la competitividad. En la visión dinámica y comprensiva de la competencia que surge de la contribución de Porter, la ubicación geográfica ha sido revalorizada como un elemento clave para generar ventajas competitivas.

También han permitido entender cómo se interrelaciona un conjunto de fenómenos económicos e institucionales que actúan tanto en la economía de los países como en las empresas, para estimular o desestimar la competitividad. Se ha podido mostrar que la competitividad de la empresa refleja obviamente las exitosas prácticas gerenciales de sus ejecutivos, pero también la fortaleza y eficiencia de aspectos como la estructura productiva de la economía nacional, las tendencias de largo plazo en la tasa y la estructura de las inversiones en capital, la infraestructura científica y tecnológica y otras “externalidades” de las que puede beneficiarse la empresa. Con este nuevo instrumental teórico, se ha podido comprender por ejemplo, por qué ciertas empresas y ciertos sectores productivos innovan más que sus competidores, o por qué tienen su base de operación en un país y no en otro.⁵

2.1.2 El modelo de competitividad sistémica

Otra línea de estudios y desarrollos focalizan el concepto de competitividad en un proceso continuo y de largo aliento de esfuerzos conjuntos hacia la adquisición de atributos diferenciales, en el que los resultados se obtienen en el largo plazo. Esto implica una visión sistémica de la competitividad, en que hay aspectos que pertenecen al sistema, y por tanto determinan el comportamiento empresarial, pero no son modificables por las empresas, y otros en los que las empresas pueden influir en mayor o menor grado. En esta línea se encuentran los desarrollos del German Development Institute (GDI).⁶

Existe un elemento clave que distingue el concepto de competitividad sistémica de otros conceptos dirigidos a determinar los factores de la competitividad industrial: la diferenciación entre cuatro niveles analíticos distintos (meta, macro, meso y micro), siendo el nivel micro, referido a los temas tecnológicos y de organización de las firmas

⁴ En su libro “La Ventaja Competitiva de las Naciones” (1990), Porter hace referencia no sólo a la acción del gobierno sino también al papel de la casualidad, como otra variable que influye en las cuatro fuerzas del diamante. En trabajos posteriores deja de hacer referencia a dicha variable.

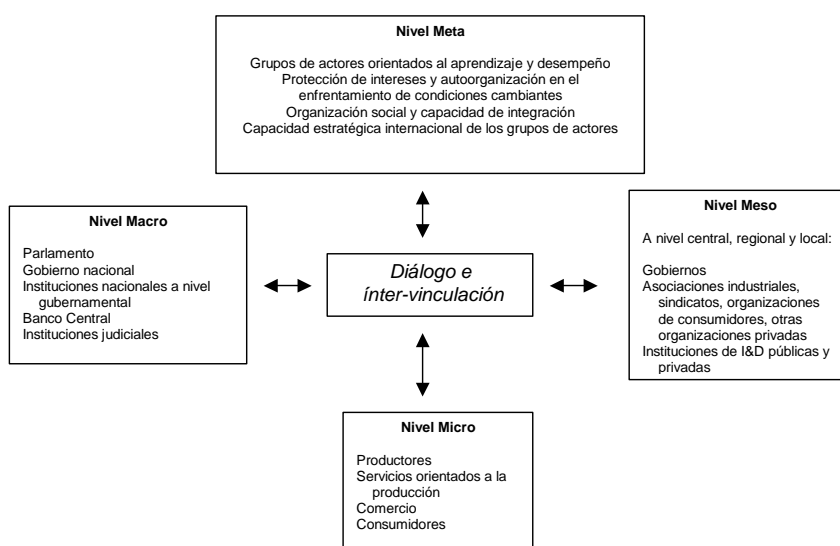
⁵ Doryan, E. et al. (1999)

⁶ Altenburg, T. et al. (1998)

y las relaciones entre ellas; el nivel meso, correspondiente a las políticas e instituciones de apoyo al sector; el nivel macro, donde se generan las condiciones macroeconómicas y el nivel meta, de los patrones básicos de organización político-jurídico y económico de la sociedad, factores socioculturales, la orientación de la economía, la capacidad de formulación de las estrategias, entre otros.⁷ Es decir, que a los tradicionales niveles macro y micro, se le agregan los niveles meso y meta, conformando así un conjunto de factores que se entienden clave a la hora de determinar los factores de competitividad.

El uso del término sistémico por estos autores quiere resaltar diversos aspectos. Primero, el hecho de que una adecuada interrelación entre las empresas y el soporte institucional es crucial en orden a establecer ventajas competitivas dinámicas. Segundo, un ambiente que da soporte a la competitividad está arraigado en un sistema nacional de las normas, reglas e instituciones que definen los incentivos que forman la conducta de las empresas. Tercero, el estado tiene un rol importante en la reestructura y desarrollo industrial.⁸

Figura 2: El modelo de competitividad sistémica



Fuente: Esser, K., Hillebrang, W., Messner, D. y Meyer-Stamen, J. (1996)

El modelo de competitividad sistémica constituye un marco de referencia para los países. La visión de mediano y largo plazo y la interacción entre actores debe ser preparada de forma tal que se optimicen los potenciales de desempeño en los cuatro niveles sistémicos y se movilicen potenciales creativos hacia el desarrollo de ventajas competitivas.

⁷ Muchas veces hay políticas que tienen aspectos relacionados con el nivel macro y también con el nivel meso, por ejemplo la política comercial. Ver Meyer-Stamer (2005)

⁸ Este último punto es importante para los países en desarrollo, muchos de los cuales fueron analizados por estos autores.

En esta línea de pensamiento, los países más competitivos poseen un conjunto de estructuras en el nivel meta que promueven y fomentan la competitividad, un contexto macro que ejerce una presión de performance sobre las empresas, un nivel meso estructurado donde el Estado y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad y, finalmente, un nivel micro compuesto por un gran número de empresas que buscan la eficiencia, calidad, flexibilidad de respuesta y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua.

En el nivel meso, uno de los aportes más importantes de estos autores, se distinguen las denominadas “mesopolíticas” y el “meso espacio”. Las primeras hacen referencia a las políticas más selectivas o sectoriales, como por ejemplo la política tecnológica o la política regional. El “meso espacio” consiste en aquellas organizaciones que son creadas por el gobierno, por los actores económicos o por actores colectivos para reforzar el espíritu competitivo de empresas. Un desarrollo en profundidad de las características del nivel meso se encuentra en Meyer-Stamer (2005).

2.1.3 El enfoque de Sanjaya Lall

Para este autor la competitividad a nivel de una empresa puede definirse como la capacidad de ser mejor en ventas, en la participación en el mercado o tener rentabilidades superiores a la competencia. Sin embargo, es bastante crítico a la hora de definir la competitividad a nivel de país. Argumenta que definir la competitividad a nivel de un país es más difícil.

En términos amplios podría afirmarse que la competitividad nacional es la capacidad de incrementar el ingreso o generar más crecimiento de la productividad; pero definida así la competitividad es prácticamente referirse a desarrollo o estrategia de crecimiento, por lo que no habría razón para considerarla por separado (Lall, 2001).

Ante la definición de competitividad dada por OCDE (1992) en cuanto a que debe ser entendida como la capacidad de (empresas, industrias, regiones y países) generar ingreso y empleo sostenidamente, estando expuestos a la competencia internacional, Lall propone esbozar una definición operativa de la siguiente manera: competitividad en las actividades industriales es el desarrollo de eficiencia relativa alineada con un crecimiento sostenible. La competitividad nacional no significa producir a bajo costo sino ser competitivo en actividades que lleven a un crecimiento del producto de largo plazo, a través del aumento de ingresos y salarios. La competitividad es más un proceso que un estado y debe medirse en términos relativos.

Este autor afirma que el análisis de la competitividad nacional debe basarse en fundamentos microeconómicos, en el proceso que conduce a la competitividad de las empresas. Argumenta que los economistas neoclásicos han supuesto que este proceso es exógeno: todas las empresas tienen información completa y acceso a la tecnología y eligen sus técnicas de acuerdo al precio de los factores, además las empresas absorben tecnología sin costo ni riesgo y la usan con las mejores prácticas. Bajo estos supuestos volverse eficiente no es un proceso porque las empresas no tienen que aprender a usar la tecnología.

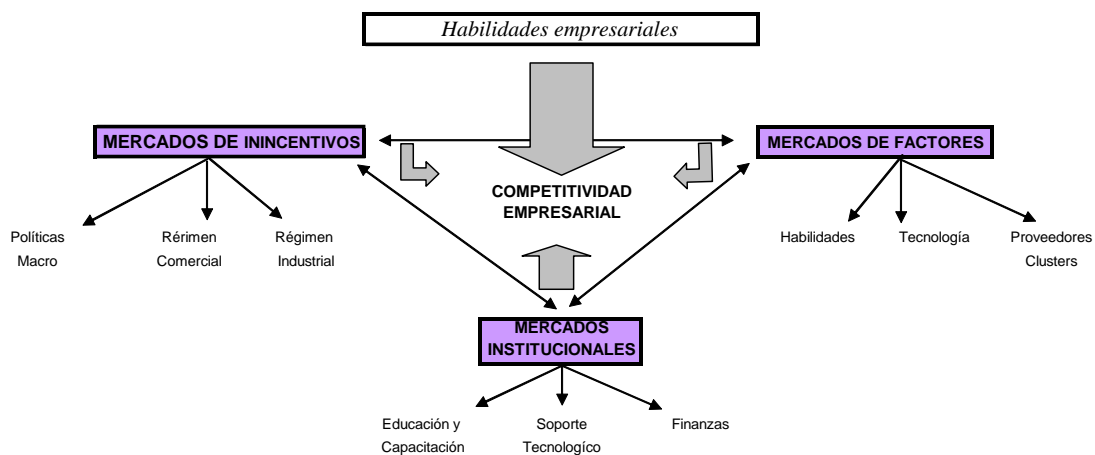
De acuerdo a este enfoque las empresas no aprenden solas, necesitan otras firmas e instituciones, es un proceso colectivo de aprendizaje. A su vez, puede ser necesaria la intervención pública, ya que las empresas por sí solas no invertirían en sectores de alta tecnología —porque individualmente no les conviene. (Lall, 2001)

La competitividad nacional es más que la suma de la eficiencia de las empresas. Es un completo “sistema de innovación” (Nelson, 1993, citado en Lall, 2001) que incluye las externalidades y sinergias generadas por el proceso de aprendizaje, la forma de hacer negocios y el conocimiento y capacidades de instituciones relacionadas.

En el caso de los países en desarrollo, como no innovan, es más apropiado referirse a “sistemas de aprendizaje nacional”: elementos sistémicos de la economía que influyen en la efectividad con que sus empresas operan la tecnología. Lall afirma que el desarrollo de la competitividad nacional tiene características comunes al proceso de aprendizaje de las empresas: es un proceso costoso, incierto, largo e impredecible.

Lall representa el pasaje del análisis de la competitividad micro a la competitividad nacional mediante el triángulo de competitividad, que muestra la interacción de las empresas con tres sets de mercados: incentivos, factores e instituciones.

Figura 3. Triángulo de la competitividad



Fuente: Lall, S., 2001a

El autor admite que el triángulo de competitividad es similar al rombo de la ventaja competitiva de Porter pero argumenta que tiene un enfoque diferente: se centra en los mercados que tienen que ver con el proceso de aprendizaje de las empresas y las fallas que estos mercados pueden tener. El gobierno no es una variable extraña en el triángulo, dado que las políticas públicas están en el centro de la acción.

En este enfoque los determinantes de la competitividad son: mercados de incentivos, mercados de factores y mercados institucionales. Cada uno se subdivide en tres. En los mercados de incentivos se encuentran: la política macroeconómica, la política comercial y la regulación industrial. Los mercados de factores incluyen: capacidades, tecnología y proveedores (aquí entrarían los clusters). En los mercados de instituciones están la educación y capacitación, el soporte tecnológico y las instituciones financieras.

2.1.4 El enfoque de Karl Aiginger

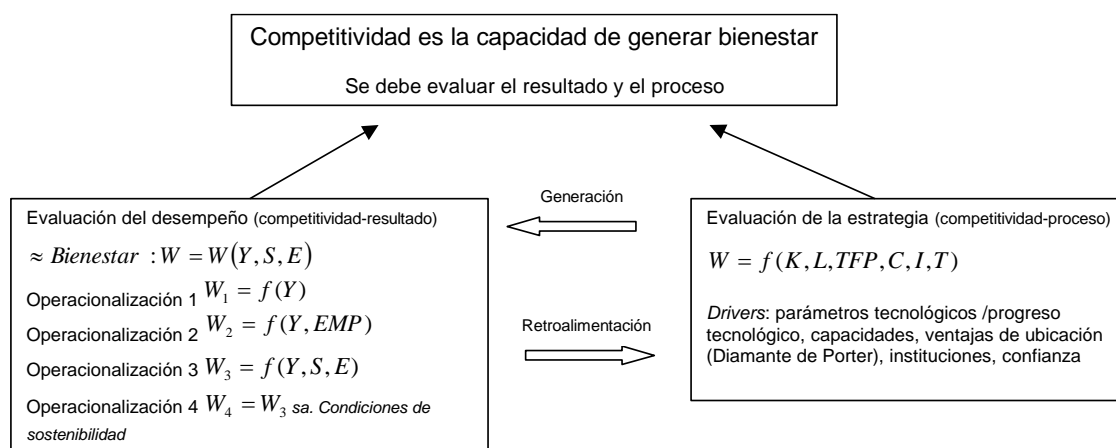
Karl Aiginger (2006) propone una definición que contempla distintos enfoques sobre competitividad y un ordenamiento que aclara algunos aspectos hasta el momento ambiguos. Define la competitividad como la capacidad de crear el bienestar y sugiere que cada evaluación completa de la competitividad debiera contener una evaluación de resultados y una evaluación de los procesos que permitieron llegar a esos resultados.

Para entender y evaluar la competitividad nacional Aiginger, por lo tanto, plantea un modelo que separa la competitividad-resultado de la competitividad-proceso. El proceso competitivo genera los resultados y estos últimos, a la vez, retroalimentan los *drivers* que los generan. El modelo se esquematiza en la figura 4.

Aiginger afirma que la competitividad-resultado puede medirse por un set de objetivos similares a los que usualmente se incluyen en las funciones de bienestar. El ingreso per capita es el objetivo económico predominante pero no es el único, se deben considerar empleo, equidad, seguridad, sostenibilidad, objetivos sociales, ecológicos y de distribución entre otros.

Este autor propone operativizar el concepto de competitividad-resultado en cuatro etapas de creciente complejidad: en una primer etapa, exclusivamente por el PBI per cápita; en una segunda, incorporando también el empleo, dado que existe un *trade-off* entre aumento de productividad y distribución de empleo entre más trabajadores y la competitividad mejora si aumentan ambos; en una tercer etapa, incorporando metas sociales y ambientales y, finalmente, en una cuarta etapa, agregando la sostenibilidad fiscal, externa y política.

Figura 4. Modelo de Aiginger



Fuente: Aiginger, 2006

La competitividad-proceso, por otra parte, tiene que ver con los factores que generan la competitividad-resultado. Aiginger afirma que los estudios que investigan la abundancia y calidad de los *inputs*, las condiciones favorables para la creación de ingreso y empleo y el entorno de negocios, se refieren a esta competitividad. Al analizarla, se buscan a nivel de la empresa, factores que creen ventajas competitivas, y capacidades y procesos que ayuden a mantenerlas. A nivel regional se buscan instituciones de apoyo, clusters,

spill-overs y eslabonamientos hacia delante y hacia atrás. A nivel nacional se analiza el sistema de innovación nacional, la calidad de la educación, aprendizaje a lo largo de la vida, infraestructura física e intangible, confianza, etc.

3. Distintas aproximaciones a la medición de la competitividad

Una vez desarrollados los diferentes enfoques sobre el concepto de competitividad nacional, nos detendremos a presentar seguidamente algunas de las aproximaciones que, ya sea desde organismos internacionales o desde los propios países, se han desarrollado con el fin de evaluar la competitividad nacional. Un análisis detallado de las características de cada una de estas aproximaciones se realiza en Serrano (2007).

El *World Economic Forum* elabora, desde hace varios años, dos índices tendientes a medir la competitividad nacional, basándose en el modelo conceptual del Prof. Porter: el GCI (Global Competitiveness Index) y el BCI (Business Competitiveness Index).⁹

En el año 2001 el *Banco Interamericano de Desarrollo* elaboró un estudio sobre la competitividad como motor del crecimiento en América Latina, con el objetivo de determinar qué diferencias en los principales mercados de recursos productivos limitan el funcionamiento y la productividad de los sectores privados en la región y cómo pueden ser objeto de corrección mediante políticas públicas. El trabajo identifica diferentes variables que pueden determinar la competitividad en un país y realiza estimaciones econométricas para verificar su significación. De cualquier manera, entendemos que se trata de una referencia importante a la hora de analizar las diferentes formas de medir la competitividad nacional.¹⁰

La *Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial* (ONUDI) elabora un índice de competitividad industrial, el índice CIP (Competitiveness Industrial Performance) que se elabora con el objetivo de brindar información a los analistas y encargados de las políticas públicas a los efectos de evaluar el desempeño industrial del país en comparación con otros países.¹¹

El *Banco Mundial* por medio del Doing Business Report busca evaluar uno de los elementos más importantes que componen la competitividad, como lo es el entorno de los negocios.¹²

A nivel de países, hay ejemplos muy interesantes de medición de la competitividad.

En el *Reino Unido* nos encontramos con Productivity & Competitiveness Indicators, un set de indicadores de productividad y competitividad, a los efectos de comparar la performance del Reino Unido con aquellos países identificados como sus principales competidores: Estados Unidos, Francia y Alemania (DTI, 2006). También en el Reino Unido existe el Regional Competitiveness Indicators con el objetivo de comparar la competitividad entre regiones.

⁹ www.weforum.org/en/initiatives/gcp/index.htm

¹⁰ BID (2001)

¹¹ ONUDI (2002)

¹² www.doingbusiness.org

En *Irlanda*, para el National Competitiveness Council el objetivo de la competitividad nacional es brindarles a las personas la posibilidad de mejorar su estándar y calidad de vida. El modelo a través del cual el NCC interpreta la competitividad (The National Competitiveness Framework Model) se representa con la Pirámide de la Competitividad.¹³

En *Nueva Zelandia* se evalúa la competitividad a partir de una serie de indicadores que permitan comparar al país con otras economías de similar grado de desarrollo, en áreas vinculadas a la performance económica, la eficiencia del gobierno y de los negocios, la infraestructura y la libertad económica.

Haciendo referencia a un país latinoamericano, el Banco Central de *Ecuador*, con el apoyo del Consejo Nacional de Competitividad, elabora trimestralmente el Índice de Entorno Competitivo y el Índice de Esfuerzo Empresarial, con el objetivo de realizar un seguimiento a variables y acciones del sector privado que influyen en el entorno y aumentan la competitividad de las empresas ecuatorianas.¹⁴

¿Qué consideraciones se pueden extraer de estas experiencias de medición de la competitividad? El análisis de los mismos permite distinguir tres formas de evaluar la competitividad: a) realizar índices para comparar países o regiones; b) seleccionar variables y comparar su comportamiento en distintos países y regiones; c) elaborar índices con variables a nivel nacional y analizar su comportamiento a través del tiempo.

En el primer grupo la metodología consiste en obtener indicadores de los países - o regiones - a comparar y normalizarlos. Cuando los índices incluyen datos blandos estos se expresan en una escala numérica comparable al rango de los indicadores de los datos duros normalizados.

Una vez que se tienen datos comparables para todos los países se utiliza algún método de agregación para sintetizar la información en un índice o conjunto de índices a partir de los cuales se comparan los países o regiones.

La principal ventaja que tiene esta forma de evaluar la competitividad es brindar una medida que permite comparar el desempeño general de las economías. Sin embargo, si sólo se miran los índices y no los indicadores que los conforman, se corre el riesgo de perder información relevante de los países.

En el segundo grupo —trabajos que comparan el comportamiento de cada indicador en diferentes países— se seleccionan los indicadores de las dimensiones que se consideran de interés, por una parte, y países que se quiere comparar, por otra, y se realizan informes que analizan esas comparaciones.

Estos trabajos tienen la ventaja de presentar más claramente la situación de diferentes países en distintos aspectos y permitir visualizar cuáles son las áreas específicas en las que un país tiene mejor desempeño y en cuales debe trabajar con mayor insistencia.

Cuando se elaboran índices para comparar un país contra si mismo se eligen un conjunto de indicadores que conformaran los índices correspondientes a las

¹³ National Competitiveness Council (2006),

¹⁴ www.bce.fin.ec

dimensiones de la competitividad que se vayan a medir y se utiliza algún método de agregación para sintetizarlos.

Estos indicadores permiten ver la evolución de la competitividad de un país más allá de cómo hayan evolucionado otros. Además se pueden armar con información disponible en el país sin necesidad de transformarla para que resulte comparable o dejarla de lado porque no esté disponible en otros países. La principal desventaja de esta forma de evaluar es que no se tiene una medida de competitividad relativa a otros países.

Algunos componentes de la competitividad, concepto complejo como se pudo apreciar del análisis realizado en el apartado 2, no se pueden evaluar a través de datos duros por lo que trabajos como los del WEF o el BM optaron por incluir datos blandos a través de encuestas. Si se utiliza una buena metodología, los datos blandos pueden aportar información valiosa, pero necesariamente se pierde rigurosidad y objetividad, por lo que se deben analizar con mayor cuidado los resultados obtenidos.

Una de las críticas que se le ha hecho a los índices del WEF es que agregan variables en lugar de elegir las más relevantes, de esta forma se pierde información, porque cuando un índice tiene muchas variables se corre el riesgo de que haya correlaciones entre sus componentes y de no saber qué está midiendo. También se le critica que no separan causas de resultados (Lall, 2001b). El modelo de ONUDI busca solucionar este problema analizando por un lado el desempeño industrial competitivo y por otro las fuerzas motrices que lo generan.

En relación con las categorías que fueron elegidas para evaluar la competitividad, se concluye que se identificaron 18 categorías evaluadas por los sistemas de medición presentados: *performance* general, macroeconomía, tecnología, innovación, inversión, capital humano, infraestructura, mercado de capitales, competencia, cooperación, regulación, instituciones, gobierno, empresas, sociedad, medio ambiente, valores compartidos y costos. A su vez, se concluye que el capital humano es evaluado por todos los trabajos, excepto por el del Banco Mundial que se dedica principalmente a evaluar la regulación en el ámbito de los negocios; la infraestructura es la segunda categoría más evaluada, seguida de la regulación y en cuarto lugar se encuentran tecnología inversión y mercado de capitales. Las categorías de inversión y costos tienden a ser más consideradas por los trabajos a nivel de países.

4. Construyendo un índice de competitividad para Uruguay

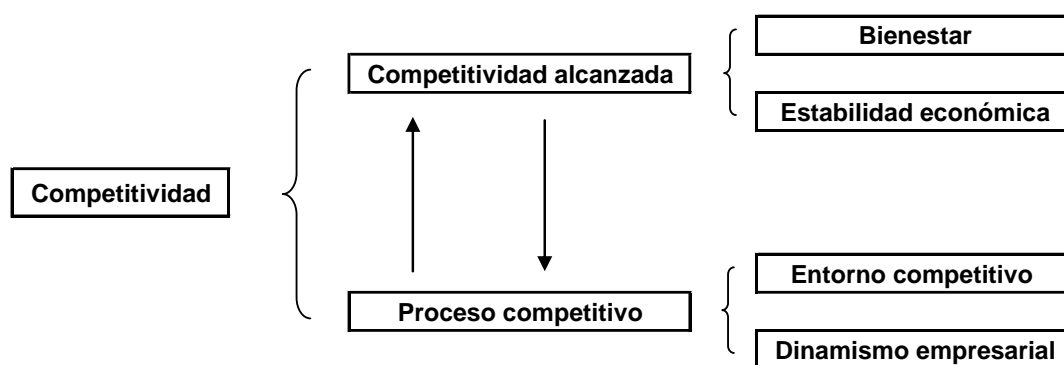
Teniendo en cuenta los enfoques teóricos sobre competitividad planteados en el apartado 2 y el resumen de las diferentes mediciones y evaluaciones que sobre la competitividad realizan organismos internacionales o determinados países, presentado en el apartado 3, nos proponemos en este punto discutir una aproximación a un índice de competitividad para la economía uruguaya.

Consideramos de interés el enfoque desarrollado por Aiginger (2006) en relación a la forma de evaluar la competitividad nacional, separando la competitividad-resultado de la competitividad-proceso. Ello no implica desconocer que en la base de la competitividad de una nación está el incremento de su productividad, como lo ha desarrollado Porter (1990, 2003) y el juego dinámico de los factores que integran el

modelo del “diamante”. Una economía es competitiva cuando tiene la capacidad de generar bienestar, y el bienestar de una economía está determinado por el nivel de su productividad (Kolher, 2006). La interrelación de esos dos enfoques sobre la competitividad, consideramos nos dan un marco teórico muy adecuado para desarrollar un modelo que permita evaluar la competitividad de la economía en Uruguay.

De acuerdo con ello, una forma de evaluar la competitividad de la economía uruguaya podría ser a través de un conjunto de indicadores que permitan medir, por un lado, los niveles de competitividad alcanzados y sus condiciones de sostenibilidad económica y, por otro, el proceso que permite ser más competitivo, que incluye los diferentes aspectos del entorno competitivo y el dinamismo empresarial. La Figura 5 muestra el modelo propuesto.

Figura 5
Modelo de Competitividad propuesto



Fuente: Elaboración propia

¿Cómo se debe interpretar el modelo? Los componentes del bienestar constituyen el objetivo de la competitividad, sus indicadores intentan reflejar el bienestar de que disfruta la sociedad en el momento de su medición. El valor de estos indicadores va a estar determinado por la situación pasada de los componentes del proceso competitivo.

Los indicadores de estabilidad económica se refieren las variables que permiten la sostenibilidad del desempeño del proceso competitivo. Estas variables deben verse como restricciones al bienestar en el corto plazo ya que para mantenerlas en niveles adecuados se sacrifica bienestar en el presente. Por ejemplo un aumento del gasto público mejora el bienestar en el corto plazo pero si la economía no esta creciendo se genera inflación que perjudica el entorno competitivo y a la larga se deterioran las condiciones de vida.

Los indicadores del proceso competitivo reflejan las condiciones actuales del nivel micro y mesoeconómico que determinarán el bienestar de períodos futuros.

Para medir los niveles de bienestar alcanzados, se propone recurrir a los siguientes indicadores: PBI per-cápita, empleo, esperanza de vida, distribución del ingreso, mortalidad infantil, pobreza e indigencia. Para medir la estabilidad económica

proponemos recurrir a: niveles de inflación, resultado fiscal, tasa de ahorro, relación deuda pública con PBI, spreads de tasas de interés y tipo de cambio real.

En cuanto a los indicadores para evaluar el proceso competitivo, consideramos en la dimensión del Entorno Competitivo, la posibilidad de recurrir a indicadores de capital humano, infraestructura física y tecnológica y costos empresariales; y para la dimensión del Dinamismo Empresarial, a datos de importaciones de bienes de capital, tasa de inversión privada, creación de empresas y magnitud del comercio exterior.

Los datos deberán ser transformados en números índices simples con base en el año que se considere base.¹⁵ Posteriormente, se ponderarían los diferentes índices para obtener el índice global de competitividad.

Consideramos que el tema de las ponderaciones merece un análisis y discusión más profunda, pues no necesariamente deben utilizarse ponderaciones iguales en la construcción de los respectivos índices. En definitiva, las ponderaciones reflejan la subjetividad de la valoración que se le quiere dar a los componentes del bienestar de una economía, o a la interpretación de cómo inciden las variables particulares en el proceso competitivo.

En un próximo artículo, se detallarán los resultados de la aplicación de este modelo a los datos de la economía uruguaya, detallando los argumentos que nos han llevado a proponer los indicadores citados en cada caso para las respectivas variables del modelo y efectuando una evaluación para un lapso de varios años.

¹⁵ En el caso de los datos que afectan negativamente la competitividad se debería considerar la inversa.

Bibliografía

- AIGINGER, K. (2006), "Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities", *Journal of Industry, Competition and Trade*, No.6, pp.161-177.
- ALTENBURG, T. y HILLEBRAND, W. (1980) "Building systemic competitiveness. Concept and cases studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand", German Development Institute.
- BID (2001): "Competitividad: Motor del Crecimiento", Informe de Progreso Económico y Social en América Latina 2001.
- DORYAN E. Et al. (1999), "Competitividad y Desarrollo Sostenible: Avances Conceptuales y Orientaciones Estratégicas", CLACDS, INCAE.
- DTI (Department of Trade and Industry) (2006), UK Productivity and Competitiveness Indicators 2006, DTI Economics Paper N°17, Marzo, HM Treasury.
- ESSER, K., HILLEBRAND, W, MESSNER, D. y MEYER-STAMER, J. (1996), *Systemic Competitiveness New Governance Patterns for Industrial Development*, Frank Cass, Londres.
- HAMALAINEN, T. J. (2003) "Productive resources", en *National Competitiveness and economic Growth*, Edward Elgar Publishing, Massachusetts, pp. 100-103.
- HORTA, R. y JUNG, A. (2002) "Competitividad e Industria Manufacturera: Aportes para un Marco de Análisis", *Revista FCE Año 1, No.1*.
- KETELS, Ch. H. M: (2006), "Michael Porter's Competitiveness Framework —Recent Learnings and New Research Priorities", *Journal of Industry, Competition and Trade*, No.6, pp.115-136
- LALL, S. (2001a), "What 'competitiveness' is and why it is important", *Competitiveness, Technology and Skills*, Edward Elgar Publishing, Massachusetts, pp. 1-30.
- LALL, S. (2001b), *Comparing National Competitive Performance: An Economic Analysis of World Economic Forum Competitiveness Index*, Working Paper Number 61, Queen Elizabeth House, Oxford.
- MEYER-STAMER, J. (2005), "Systemic competitiveness revisited. Conclusions for technical assistance in private sector development", Mesopartner, Working paper.
- National Competitiveness Council (2006), "Benchmarking Ireland's Performance", *Annual Competitiveness Report 2006, Volume 1*, Forfás, Dublin
- OCDE (1992), "Technology and the Economy: The Key Relationships", Paris.
- ONUDI (2002), "Competing through innovation and learning", *Industrial Development Report 2002/2003*, Viena
- PORTER, M. (1990), "La Ventaja Competitiva de las Naciones", Vergara.
- PORTER, M. (2003), "La ventaja competitiva de las naciones", *Ser Competitivo*, Ediciones Deusto, Barcelona, pp. 163-202.
- SERRANO, J. M. (2007), "Competitividad Nacional: Concepto y Medición", *Memoria de Grado, Licenciatura en Economía*, Universidad Católica del Uruguay.
- SIGGEL, E. (2006), "International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement", *Journal Ind Competitive Trade*, No.6, pp. 137-159.

