



MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS
REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY
DESARROLLO SECTOR PRIVADO

04

COMPETITIVIDAD: CONCEPTO Y DETERMINANTES

Competitividad: concepto y determinantes

1. Concepto de competitividad

Para el diseño de la matriz de indicadores se parte de un concepto de competitividad que tiene como sujeto a la empresa. La competitividad es la capacidad que muestra una empresa para mantener o acrecentar su cuota en un mercado. El fenómeno que se quiere medir es el resultado comparado de su acción en los mercados.

Este concepto de competitividad pierde parte de su contenido cuando se traslada desde el sujeto empresa a la competitividad de sectores o países. En la literatura hay un debate sobre el concepto de competitividad y su forma de medición. Para algunos autores la competitividad se refleja en la comparación de los precios entre una empresa y otra. Se basa en que los precios y los costos relativos constituyan un buen exponente de la eficiencia económica. En el caso de un país, la competitividad así entendida se mide a través de la evolución comparada de los precios y/o costos de un país respecto a un determinado entorno internacional. Esto lleva por ejemplo a medir la competitividad de un país por la evolución del tipo de cambio real con los países socios relevantes.

Sin embargo, esta supuesta relación entre la evolución de los precios y/o los costos y la participación en el mercado internacional, no se verifica siempre en la práctica. Este fenómeno lleva a otros economistas a entender la competitividad como un fenómeno más amplio, lo que da lugar a la denominada competitividad estructural.

Para estos autores, la competitividad no puede ser captada por la diferencia de los precios. Las formas de competencia en los mercados son complejas. Es difícil pensar que los costos de los productos sean elementos básicos. Las estrategias empresariales recurren a otros atributos del producto (calidad, nivel de adecuación a la demanda, los servicios posventa y todo aquello que diferencie técnica y comercialmente al bien).

Por otro lado, la competencia por los procesos de creación, difusión y adaptación tecnológica aparece como protagonista. Dichos procesos deben ser entendidos de forma amplia, incluyendo no sólo las innovaciones que inciden en las condiciones de producción material de los bienes, sino también aquellas condiciones que afectan sistemas de aprovisionamiento, distribución, comercialización, etc. Todas estas características, sólo pueden ser captadas a través de la competitividad estructural.

Finalmente, la competitividad estructural permite hacer explícitas las consecuencias que tienen los fenómenos relacionados con el conjunto de la economía nacional. Deben ser considerados todos los factores que inciden en los resultados de las empresas en los mercados: factores de tipo organizativo e institucional, ambiente competitivo, interconexiones entre sectores, calidad de las relaciones entre los agentes, infraestructura física y tecnológica, etc.

- 2 -

En esta concepción de competitividad, si bien el sujeto de la competitividad es la empresa, los determinantes de la competitividad exceden el contexto de la empresa. Dichos determinantes son de tres tipos: sistémicos, sectoriales y relacionados con las empresas.

2. Determinantes de la competitividad

2.1. Determinantes sistémicos de la competitividad

Los determinantes sistémicos se relacionan con el contexto económico y social del país en cuestión y afectan a todos los sectores y empresas. Se consideran en este grupo los determinantes macroeconómicos (tipo de cambio, tasa de interés, crecimiento del PBI, política salarial, etc.), regulatorios (política industrial y tecnológica, política de comercio exterior, política tarifaria y tributaria, etc.), infraestructurales (disponibilidad y costo de la energía, transporte, telecomunicaciones, insumos básicos y servicios tecnológicos, etc.), sociales (situación y calificación de la mano de obra, políticas de educación, políticas de seguridad social, etc.) e internacionales (tendencias del comercio mundial, flujos internacionales de capital, acuerdos internacionales, etc.).

La evolución positiva de los distintos determinantes sistémicos incide favorablemente en la competitividad de las empresas, de los sectores y del país. En particular, el entorno económico mejora la competitividad de las empresas en los mercados internacionales.

A los efectos de detectar la incidencia de las políticas en la competitividad es útil agrupar los determinantes en los siguientes niveles:

- Estimulantes del ambiente competitivo. Los instrumentos son básicamente los regulatorios: defensa de la competencia y del medio ambiente, comercio exterior, flujos de capital, etc.
- Relacionados con las externalidades a la competitividad empresarial: condiciones de infraestructura, de transportes, energía y comunicaciones, de educación básica y calificación de la mano de obra para los actuales perfiles tecnológicos, etc. Dependen de la acción pública por la amplitud de las políticas implicadas, los grandes costos y bajos retornos de las inversiones necesarias.
- Asociados a políticas de corte horizontal, con selectividad no sectorial y complementaria a los mercados. Abarcan políticas macroeconómicas de tipo horizontal (cambiaria, fiscal, monetaria y crediticia, comercial), así como de fomento y de promoción (incentivos a la ciencia y tecnología, investigación y desarrollo, a la reestructuración y modernización, etc.)

2.2. Determinantes sectoriales

Los determinantes sectoriales se relacionan con las características de cada sector que describen el funcionamiento o el patrón de competencia imperante en el mercado. Los factores considerados son en primer lugar las características de la estructura de mercado (concentración de la oferta, tamaño de las empresas y propiedad del capital, relaciones con los abastecedores y compradores, grado de diferenciación del producto, ubicación en el tejido productivo, etc. En segundo lugar, se considera la normativa específica que regula al sector (impuestos, política comercial, etc.) y las políticas de apoyo a la actividad del sector.

Los elementos que caracterizan al patrón de competencia que prevalece en cada sector (resultado de la estructura de mercado del sector, de las regulaciones que lo afectan y de las estrategias de las empresas), pueden potenciar o no la competitividad de las empresas del sector. Obviamente, mientras que en el caso de los determinantes sistémicos, las características del entorno económico

que potencian o amenazan la competitividad, son las mismas para todas las empresas, en el caso de los determinantes sectoriales de la competitividad, las características que potencian la competitividad son particulares de cada sector.

La metodología implica, en este caso, conocer para cada sector de actividad, las características sectoriales que favorecen la competitividad de las empresas en aquellos países que logran ser competitivos en los mercados internacionales. Los elementos que caracterizan el patrón de competencia sectorial en los países más competitivos en los distintos mercados, se denominan factores clave de competitividad sectorial. Por ejemplo, si los países competitivos en el sector X, presentan estructuras de mercado concentradas de tipo oligopólico en ese sector (por rendimientos crecientes a escala en la función de producción), es muy probable que la concentración en el mercado interno y la existencia de empresas de gran tamaño sea un factor clave de competitividad en el sector X. Asimismo, si las políticas de promoción de determinadas actividades productivas vinculadas a un sector, caracterizan el patrón de competencia sectorial de los países más competitivos, como puede ser el caso de la promoción de una actividad primaria en la competitividad de los productos del sector agroindustrial, la existencia de dichas políticas específicas al sector, son un factor clave de competitividad a nivel internacional.

Por lo tanto, para determinar la incidencia de los determinantes sectoriales en la competitividad, las características sectoriales deben ser evaluadas en los países más competitivos del mercado internacional y en el país en cuestión. La comparación de cada uno de los aspectos en los dos ámbitos permite detectar si las características sectoriales contribuyen en forma positiva o no a los determinantes de la competitividad de las empresas. También deben ser tenidas en cuenta las tendencias internacionales prevalecientes en los mercados de los productos del sector, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta. En particular, la comparación de las características del sector en ambos mercados permite detectar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del patrón de competencia en que desarrollan su actividad las empresas pertenecientes a cada sector. Permite ver la adecuación a los factores clave de competitividad del patrón de competencia internacional.

El tipo de regulaciones o políticas públicas que se consideran dentro de los determinantes sectoriales son de tipo vertical. Dentro de estas regulaciones, se consideran especialmente las que tienen como objetivo el fomento de la competitividad no sólo de determinados sectores o ramas de actividad, sino también aquellas políticas relacionadas con los agrupamientos o asociaciones de empresas en torno a clusters.

2.3. Determinantes de las empresas

Los determinantes relacionados con las empresas son todos aquellos que diferencian una empresa de otra. Comprenden todas las estrategias empresariales: estrategia tecnológica (de producto y de proceso), estrategia de gestión, estrategia de recursos humanos (capacitación y entrenamiento), estrategias con abastecedores, estrategias de alianzas con otras empresas, estrategia financiera, estrategia comercial y de marketing y estrategias frente al Mercosur y frente a otros acuerdos de comercio.

También en este caso, la incidencia de las estrategias definidas en cada empresa serán favorables a la competitividad si se adecuan al patrón de competencia sectorial.

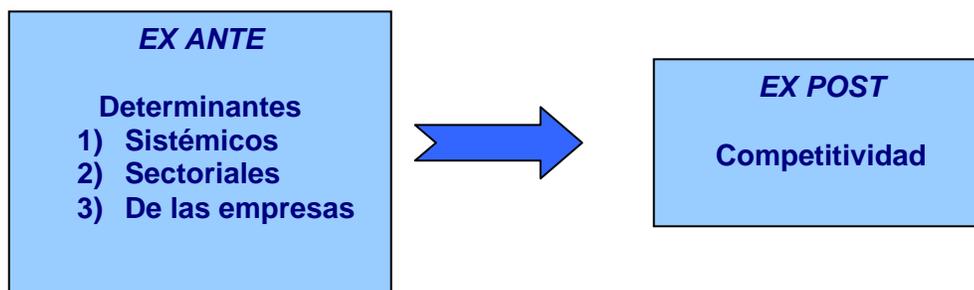
3. La medición ex ante y ex post de la competitividad

Como se propuso en el primer informe, el concepto de competitividad se refiere al resultado que alcanzan las empresas en el mercado. Este resultado mide el desempeño de las empresas y es por lo tanto un concepto ex post, ya que supone que el mercado convalide todas las acciones llevadas a cabo por las empresas cuando definen sus estrategias y también por los agentes del sector público cuando toman decisiones de política, ya sea que éstas incidan sobre los determinantes sistémicos, sectoriales o empresariales. En este resultado alcanzado en forma ex post, también inciden las acciones realizadas por los competidores en el mercado internacional.

El indicador de competitividad ex post o indicador de competitividad como desempeño se mide como la **participación o cuota de la empresa en el mercado**. En general el mercado relevante es el mercado internacional pero también puede referirse al mercado interno. Si bien este indicador refleja en forma directa el concepto de competitividad propuesto, esto no significa que exista un indicador único porque las dificultades en la obtención de la información han llevado a toda una serie de indicadores para aproximarse a la participación alcanzada en los mercados.

Por otro lado, la medición de la competitividad ex post presenta una dificultad adicional relacionada con el nivel de agregación. Como fue mencionado el concepto de competitividad se origina en el ámbito microeconómico, en relación a la empresa, pero en la actualidad la utilización del concepto se ha extendido y se aplica en relación a sectores o ramas, en relación a clusters o incluso en relación a países. Así la competitividad ex post de un sector de actividad se mide por la cuota que alcanza ese sector en el mercado internacional. En este caso el concepto de competitividad también se nutre de la teoría del comercio internacional y la competitividad se asocia al concepto de ventajas comparativas. El razonamiento que está por detrás de la “competitividad a nivel sectorial”, medida como la cuota del sector en el comercio mundial, es que el sector será más competitivo cuanto más competitivas sean las empresas que lo integran.

Sin embargo, es común utilizar también indicadores de competitividad que no se refieren a los resultados alcanzados en el mercado. Existen en la literatura económica toda una serie de indicadores que se refieren a características medidas ex ante, con anterioridad a la convalidación del mercado. Estos indicadores se refieren a los factores que supuestamente inciden en los resultados alcanzados o indicadores de los determinantes de la competitividad. En general son indicadores que tienen en cuenta algunos de los aspectos vinculados a la competitividad estructural. El razonamiento que está por detrás es que la mejora en los determinantes de la competitividad tiene como consecuencia que las empresas alcancen, ex post, mejores resultados en los mercados.



4. Competitividad en Uruguay: planteo del problema

Uruguay se caracteriza por un crecimiento lento en el largo plazo. A lo largo del siglo XX, el PIB por habitante de Uruguay creció, en promedio, un 1,4% por año. Este crecimiento promedio a lo largo del siglo presenta dos etapas. En la primera, entre 1900 y 1955, el PIB por habitante creció a una tasa anual promedio de 1,87%. Posteriormente, entre 1956 y 2003, el crecimiento promedio fue de 0,84% anual. Esta reducción de la tasa de crecimiento plantea la importancia de profundizar en el estudio de las causas de este deterioro en el ritmo de crecimiento.

En general, la evolución lenta de la economía uruguaya en el largo plazo se caracteriza también por la existencia de algunos períodos de crecimiento importante pero que no logran sostenerse en el tiempo. Los avances logrados en dichos períodos de crecimiento superior al promedio, se pierden al producirse profundas fluctuaciones. A estas características debemos agregar la constatación de que la evolución de la economía uruguaya está estrechamente relacionada con la evolución de sus grandes vecinos.¹

A grandes rasgos, estas características de la evolución de la economía uruguaya son el contexto en que se elabora la política económica, cuyos resultados inciden en la competitividad de la economía. En particular, este contexto incide en el grado de incertidumbre que los agentes tienen sobre la evolución de las principales variables económicas de un país. Si bien hay determinadas variables que por su naturaleza fluctúan más que otras (típicamente las variables financieras), la exagerada fluctuación de variables económicas importantes para la toma de decisiones, puede conducir a que los agentes tomen decisiones equivocadas o que se resistan a tomar decisiones.

Por otra parte, estudios económicos teóricos y empíricos han señalado la importancia que juegan en las fluctuaciones de una economía, la calidad de las instituciones y de las políticas públicas. Para mejorar la competitividad, las instituciones deben proporcionar un contexto estable o previsible para que los agentes económicos adopten sus decisiones en condiciones de baja incertidumbre. Cabe señalar que también para crear un ambiente adecuado para la inversión, la estabilidad económica y factores tales como la seguridad jurídica, son esenciales.

En el caso de Uruguay, las políticas públicas que se orienten a suavizar las fluctuaciones de variables claves son fundamentales para disminuir la incertidumbre. Sin ellas, no se contribuye a generar un clima de confianza en la evolución de la economía que permita disminuir el grado de incertidumbre que los agentes tienen sobre las principales variables macroeconómicas del país. Por ello, las políticas macroeconómicas y sus resultados se consideran determinantes fundamentales de la competitividad en Uruguay.

Dentro de los determinantes sistémicos de la competitividad, además del ambiente macroeconómico propicio o buen clima de negocios, se consideran las políticas de promoción del sector privado que apuntan a mejorar aspectos claves de la competitividad de las empresas. En Uruguay existen una serie de programas e instituciones vinculadas con el apoyo al sector privado, y en particular con objetivos de fomento de competitividad de las empresas (ver Guía de programas de competitividad) La existencia de varios programas con objetivos de promoción parecidos, pone de manifiesto la necesidad de coordinar entre los distintos actores de forma de poder potenciar las acciones de todos y obtener mejores resultados.

¹ Otra característica relevante de la evolución económica en el largo plazo está constituida por la baja tasa de inversión que presenta nuestro país, en relación a otros países. En promedio, en los últimos cincuenta años la inversión ha sido menor al 14% del PIB. El tema de la inversión y las explicaciones de su evolución en el largo plazo serán abordados en otro informe.