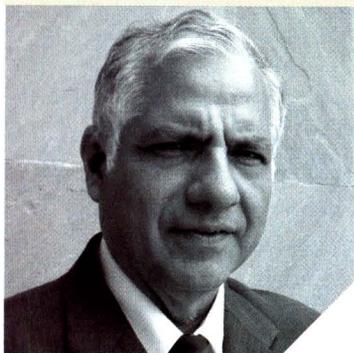


MI ESTRATEGIA

Falacias sobre la competitividad



Mario Tello

Ph.D. in Economics,
University of Toronto,
Canadá, e Investigador
Principal de CENTRUM
Católica

«Falacia» es un argumento falso pero aparentemente verdadero para inducir al error o al engaño. Siguiendo esa línea, esta nota presenta cuatro aseveraciones que, desde una perspectiva técnica, podemos considerar como falacias sobre la competitividad.

Vayamos primero por las definiciones. Publicitado exitosa y rentablemente por Michael Porter desde 1990, el término «competitividad» no tiene un soporte técnico propio. A pesar de ello, el mismo Porter lo define como la productividad nacional. Así, la competitividad resulta siendo un término «novedoso y moderno» de la productividad, la cual sí tiene un soporte técnico y existe desde los inicios de la ciencia económica. Esto significa que la productividad, y no la competitividad, es el principal determinante del crecimiento. Así llegamos a la primera falacia sobre el tema que nos concierne: la competitividad es determinante en el crecimiento de una economía.

Ahora, en países en desarrollo, un mayor grado de liberalización no es sinónimo de un mayor nivel de competitividad/productividad. Por ejemplo, en el 2005, indicadores internacionales mostraban que el Perú ocupaba el puesto 38 (de 141) según el índice de libertad económica¹ y el puesto 77 (de 117 países) con el índice de crecimiento de competitividad global (ICC)². Es decir, era un país relativamente «libre económicamente» pero con baja competitividad. Esto demuestra la segunda falacia: con la liberalización de los mercados la competitividad puede ser incrementada.

La teoría económica del rol del gobierno³ no considera a la competitividad en su análisis. Todo lo contrario, para la mayoría de los factores que conforman el índice de competitividad, el sector privado debe ser el principal motor del incremento⁴. Llegamos entonces a la

La teoría económica del rol del gobierno no considera a la competitividad en su análisis. Todo lo contrario, para la mayoría de los factores que conforman el índice de competitividad, el sector privado debe ser el principal motor del incremento

tercera falacia: incrementar la competitividad requiere el liderazgo del gobierno.

Debido a las limitaciones del concepto y medidas de la competitividad, la asociación entre el ICC y el nivel y la tasa de crecimiento del producto bruto interno real (PBI) per cápita no es lineal. Así, en el 2005, Chile tenía un ICC (de 4.91) mayor al de Argentina (3.56), Trinidad y Tobago (3.81) y México (3.92). Sin embargo, el PBI per cápita de Chile fue menor que el de estos países y su tasa de crecimiento (de 5.2%), menor que las respectivas de Argentina (8.2%) y Trinidad y Tobago (6.4%). Cuarta falacia: cuanto mayor es el nivel de competitividad mayores serán el ingreso per cápita y la tasa de crecimiento de la economía.

Esta exposición de falacias tomadas casi por dogmas sugiere reconsiderar la relevancia de la competitividad en el crecimiento económico. Además, habría que reevaluar el papel del gobierno y del sector privado en el incremento de la productividad, y no la competitividad, de una economía.

1.-<http://www.freetheworld.com/2007/EFW2007B00K2.pdf>

2.-http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_05_06_Executive_Summary.pdf

3.-<http://web.worldbank.org/WEBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/PSGLP/>

4.-Entre los factores de competitividad que el sector privado requiere liderar destacan: el grado de sofisticación de los negocios (incluyendo el desarrollo de *clusters*); innovación tecnológica; eficiencia de los mercados (de bienes, capital y laboral); incremento de infraestructura; y formación de capital humano especializado.