

Luis E. Rivero M.\*

# Apertura económica, competencia y competitividad

## APERTURA ECONOMICA. RESULTADOS

Una de las relaciones menos controversiales en economía es la que existe entre apertura y bienestar: **los países más abiertos, aquellos que imponen menos barreras al comercio internacional, son los que consiguen un mejor nivel de vida para sus ciudadanos.** El cuadro anexo, referido a países en desarrollo como Venezuela, permite evidenciar la anterior afirmación: Esos indicadores de calidad, del cuadro, muestran que:

- el desempeño de las economías abiertas es ostensiblemente superior al de las economías organizadas autárquicamente—es decir, con altas barreras arancelarias y de otros tipos, con sesgo antiexportador y sustitutivo de importaciones, con controles de cambios, etc.
- la apertura de la economía favorece las tasas altas de ahorro e inversión.
- a mayor inversión, más alto el grado de eficiencia del capital utilizado.
- un nivel superior de eficiencia del capital conduce al crecimiento de la productividad total de los factores que generan la actividad económica.

De las cifras presentadas, la conclusión que surge ratifica la dirección de la aseveración hecha al principio: el intercambio internacional genera una reacción en cadena de carácter positivo que directamente conduce a una elevación del bienestar de la comunidad.

## APERTURA ES SINONIMO DE COMPETENCIA

Una vez que el productor gana eficiencia a través de la especialización, el deseo de mantener una «dieta balanceada» lo empuja a intercambiar su produc-

ción, por la de otros. Por tanto, la **especialización necesariamente implica comercio.** Doméstico e internacional.

Sin embargo, cuando los productores se guían por una óptica exclusivamente doméstica, la definición del mercado y del horizonte de la misma empresa se restringen y se hacen insuficientes para las exigencias modernas. Hoy en día el mercado tiende a trascender las fronteras nacionales. Y las empresas, aún las que tienen esa visión corta, compiten con bienes y servicios de diferentes orígenes. Aunque no exporten, sus competidores probablemente vienen de todas partes.

Por tanto, cada día con más razón, hasta para competir en el propio mercado local con los bienes y servicios extranjeros, las empresas deben estar preparadas a luchar en los mercados internacionales. Solo las economías de escala, el contacto con tecnologías y mercados globales, les harán más fáciles la reconquista del mercado local. Hay que salir para poder permanecer adentro.

Esto significa que ya no se puede depender del azar, de la colocación de excedentes, de las manipulaciones cambiarias, de los reembolsos que efectúen agencias del Estado, de la protección

arancelaria. Para batallar en el mercado global se requiere de una dirección estratégica.

## Y CON LA GLOBALIDAD DE LOS MERCADOS COMPETENCIA SIGNIFICA COMPETITIVIDAD

La economía es una ciencia viva. Y como tal, en evolución. El pensamiento económico en relación a las razones y maneras de intervenir en el comercio internacional ha pasado, en términos muy generales y sin ir más atrás de los siglos XVI y XVII, desde el pensamiento de los mercantilistas hasta la idea de las ventajas competitivas.

El **mercantilismo** constituyó una filosofía económica de estadistas y comerciantes que prevaleció durante los dos siglos mencionados, y la cual, partiendo de la defensa de un Estado fuerte y de amplio poder decisorio sobre la actividad económicas se centró en la idea de que el bienestar de las naciones se fundamentaba en la acumulación de tesoros, especialmente metales preciosos. Para lograrlo proponían la protección del comercio internacional mediante el subsidio a las exportaciones y el castigo con impuestos a las importaciones, de tal forma de crear un superávit externo y una entrada continua de esos metales.

Tal doctrina fue atacada inicialmente por los Fisiócratas, una Escuela Francesa de pensamiento económico del siglo XVIII. Esta escuela posteriormente influyó a Adam Smith—considerado el padre de la economía—y quien al contrario de los mercantilistas, y por tanto partiendo del **laissez-faire**, propuso la especialización internacional de las naciones en razón de lo que se ha denominado **el Principio de las ventajas absolutas**: para exportar lo que se requiere es producir un bien a un costo menor que otro país. Por ejemplo,

### PAISES EN DESARROLLO: ORIENTACION DEL COMERCIO EXTERIOR Y RESULTADOS ECONOMICOS (1986-1992) (Variación Porcentual, salvo otra indicación)

Indicadores	Total	Fuerte Apertura	Fuerte Aislamiento
Crecimiento del PIB real	3.8	7.5	2.5
Crecimiento del PIB real per cápita	1.5	5.9	-0.1
Ahorro total (% del PIB)	18.1	34.0	10.9
Inversión Fija total (% del PIB)	18.9	28.8	14.1
Razón Capital/Producto	2.3	1.4	2.8
Productividad Real de los Factores	1.4	3.8	0.3

Fuente: F.M.I., *Perspectiva de la Economía Mundial*, Mayo 1993

\* Director del Banco Central de Venezuela

Venezuela tiene ventajas absolutas en la producción y exportación de mangos frente a Estados Unidos. Si es así, le conviene exportar dicho bien, pues al hacerlo, se crea un beneficio mutuo para los que intervienen en el intercambio. Luego, con Smith, el objetivo pasó de **acumular a intercambiar**. Sin embargo, se desprende del enunciado de este autor que si un país tiene costos absolutos más bajos en todos los bienes, con respecto a otro, entre ellos no podrá haber intercambio pues el segundo no tendría como pagarle al país con costos más bajos.

Tal enfoque fue superado por David Ricardo en el siglo XIX, quien demostró que aún contando con ventajas absolutas, a un país podría no convenirle exportar determinados bienes. Que era mejor para él especializarse en aquellos en los cuales sus ventajas absolutas fueran las mayores.

Para aclarar el concepto, un buen ejemplo es el del ejecutivo y su secretaria. Es posible que el ejecutivo haga mejor que su secretaria el trabajo de ésta. Pero para él es más remunerativo dedicarse a su trabajo que hacer el de ambos. De esta forma dispone de más tiempo para la actividad que le es más valiosa. Comparativamente, el ejecutivo tiene más ventajas en su oficio como tal. Según Ricardo, allí tiene **ventajas comparativas**. Pero su secretaria también gana en el «intercambio»: si tratara de ejercer el cargo de ejecutivo posiblemente sería más ineficiente que si hace el trabajo secretarial en el cual es menos ineficiente. Aún teniendo una desventaja absoluta en su profesión frente a su jefe, tiene una ventaja comparativa. Eso le permite permanecer en el mercado. Lo mismo le sucede a 108 países. Posiblemente Estados Unidos es más eficiente que Venezuela fabricando cerámica. Pero es más eficiente aún en la manufactura de computadoras. Allí tiene ventajas comparativas (y absolutas). Venezuela tiene entonces ventajas comparativas en cerámica frente al otro país.

El principio de las ventajas comparativas sostiene, por ende, que cada país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyos costos relativos a ambos, los otros bienes del mismo país, y los del resto del mundo, sean menores. Según este principio, sólo la diferencia en los costos de producción relativos entre países, explica el intercambio internacional.

Este enfoque de las ventajas comparativas, con algunos refinamientos (Haberler, Hecksher-Ohlin, Leontieff, Mac Dougall, Stern, Balassa) dominó la explicación de la dedicación de los secto-

res productivos de los países hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX. **Descansa con fuerza en elementos operacionales ubicados en el lado de la oferta y, al menos en la explicación de sus creadores, en elementos estáticos, en condiciones existentes casi por herencia, en las distintas economías. En dotaciones.**

Gradualmente se ha desarrollado un nuevo paradigma para explicar el éxito de los países en el comercio internacional. Se trata de la idea de **ventajas competitivas**. Este, en lo fundamental, se tiende a asociar a superioridades que pueden ser adquiridas, independientemente inclusive, de la dotación natural de factores requeridos para permanecer en el juego internacional. En cierto modo, el concepto puede vincularse al de las ventajas absolutas y comparativas dinámicas. Siendo el nuevo muchacho del barrio, ha atraído la atención de todos.

El concepto de posición competitiva de un país presenta cierta analogía con una competencia atlética. El desempeño de un corredor de velocidad es función de un conjunto de condiciones del mismo: del tamaño y funcionamiento de su capacidad pulmonar y cardíaca, del largo de sus piernas, de su dieta, de su entrenamiento. Asimismo, el éxito de un país en el mercado internacional depende de una serie de elementos que trabajan en conjunto.

Si se le pudieran alargar las piernas al corredor dejando lo demás constante, posiblemente se convertiría en un individuo torpe. Si sólo se incrementara su ingesta de alimentos, tal vez le haría ganar peso. Si únicamente se intensificara fuertemente su entrenamiento el resultado tal vez sería su debilitamiento. Es decir, sólo un elemento de los que determinan su aptitud para enfrentarse a sus contendientes no es una buena garantía de su desempeño exitoso. Hasta el llevar al óptimo la combinación de los factores que lo convierten en un buen corredor sería de poca utilidad si a la hora de comenzar la carrera de los 100 metros los demás competidores comienzan 30 metros adelante.

Lo mismo sucede en la arena del comercio internacional. Aumentos de la productividad, más investigación y desarrollo, inversión incrementada, etc., no mejoran por sí solos la posición competitiva de un país. Si se incrementara la productividad de las empresas de un país pero al mismo tiempo los trabajadores capturaran todo ese aumento de productividad en salarios y beneficios superiores, la competitividad internacional permanecería igual. Si se incentivara la

inversión interna sin que creciera concomitantemente el ahorro doméstico, la balanza de pagos del país podría empeorar en vez de mejorar dado que el ahorro tendría que venir del exterior. Disminución de los precios de los bienes que exporta el país puede inclusive empeorar el balance de las cuentas externas si las compras que hace el resto del mundo no son sensibles a las modificaciones de los precios. Así se haga un esfuerzo por aumentar la investigación y el desarrollo domésticos, puede que el resto del mundo esté intensificando el esfuerzo en esta dirección aún más. Y hasta si se cambian positivamente todos los factores que entran en juego, el resultado puede no ser el esperado si las autoridades del país propician un brusco movimiento de la tasa de cambio, sucede una catástrofe natural, o los socios comerciales del país en cuestión pasan por cualquier situación inesperada.

La conclusión de este ejemplo es que la posición competitiva de un país resulta de un conjunto armónico de elementos que coinciden en incrementar su superioridad comercial.

Las empresas producen bienes y servicios que venden en el mercado doméstico y/o en el internacional. Pero hasta las empresas multinacionales exitosas, que parten de un concepto global de sus negocios, necesitan sustentarse en uno o varios países base. Es decir, la competitividad de un país y la competitividad de una empresa se relacionan tan intensamente que se convierten en un sólo tejido.

De aquí que el análisis de la competitividad tenga que partir tanto de los elementos que hacen competitivos a un país como de los que hacen competitiva a una empresa.

A **nivel de país**, con más o menos variaciones, todos los estudios sobre competitividad la analizan en base a un inventario de factores convenientes, como los que presenta el **Informe de Competitividad Mundial** del World Economic Forum. Estos factores que determinan la competitividad son: desempeño sano de la economía doméstica; definitiva apertura del país a los flujos de comercio e inversión internacional; un gobierno con políticas conducentes al desarrollo socio-político-económico equilibrado; un mercado financiero que propicie el ahorro y la inversión; infraestructura física adecuada, gerencia innovadora, rentable y responsable de las empresas; nivel científico y tecnológico que asegure un alto grado de valor agregado intelectual al proceso económico y una población disponible y calificada.

Y bajando a nivel de la empresa, la competitividad hay que buscarla en:

1. Calidad total, que implica producir bienes y servicios perfectos. Los defectos, entonces, ya no pueden calcularse en porcentaje, o en partes por mil, sino en partes por millón. En tal proceso, queda por ganar la batalla de la calidad total no ya en los galpones sino en las oficinas, en los procesos superiores. La comparación con las empresas internacionales competidoras es fundamental en este sentido. Y la base de este proceso es la tecnología al día.
2. Velocidad para reducir el tiempo que implica inventar nuevos productos - es decir, diversificar la oferta- manufacturarlos y mercadearlos.
3. Satisfacción de los deseos y exigencias del cliente, al contrario de tendencias del pasado que centraban la atención de la empresa casi exclusivamente en los productos que había que manufacturar porque esa era la tradición, o lo que se creía conveniente. Una vez detectados esos deseos de quien paga, su producción masificada para alcanzar economías de escala se convierte en necesidad y cuando se pasa a esta etapa de la masificación entra en juego el primer punto mencionado de calidad total.
4. Atención a valores sociales y empresariales tales como cuidado del ambiente y la salud, o ética de negocios, fidelidad con empleados, proveedores y clientes, transparencia y claridad en la información suministrada.

En resumen, entonces, la competitividad es un estadio superior en la concepción de la competencia, que se construye a base de progreso e innovaciones tecnológicas, inversión en educación, conciencia de ser parte de la globalidad moderna, y de políticas gubernamentales favorables al desarrollo de empresas libres que puedan crear, ofrecer empleo, producir, vender, pagar impuestos, ganar y crecer con calidad. A nivel del Estado implica la adopción de políticas económicas y sociales consonas con el desarrollo de la competitividad de las empresas. Y desde la óptica de estas últimas, una estrategia que compagine sus fortalezas propias con el ambiente provisto por el país.

Una vez descrita la noción de ventaja competitiva, es grande la tentación a concluir que las **ventajas comparativas y absolutas que no se heredan son el resultado ex post de la dinámica que lleva a un país a conseguir ventajas competitivas**. Que las dos primeras son el resultado del aprendizaje de cada empresa y cada país de la

capacidad de mantenerse en el juego del intercambio internacional. Como bien lo ha expresado Lester Thurow en su ensayo **La Guerra del Siglo XXI**: «... la ventaja comparativa determinada por el hombre... será el punto de partida de la competencia económica»

América Latina ha fundamentado históricamente su presencia en los mercados internacionales en base a la dotación relativa de mano de obra no calificada y recursos naturales. Hace tiempo estos elementos han dejado de ser suficientes. Ahora hay que mirar más de cerca a los factores de competitividad señalados antes. Sin embargo es alentador constatar que algunos países lo están haciendo. En el más reciente **Informe de Competitividad Mundial** del World Economic Forum aparecen Chile, México, Venezuela y Brasil, entre las quince naciones de reciente industrialización más **competitivas**. Venezuela ocupa el noveno lugar entre esos quince. Hace dos años ni siquiera aparecía y ahora lo hace superando a países como Brasil y Hungría, por ejemplo. Es conveniente reconocer que hay signos positivos en medio de las dificultades.

#### PARA CONCLUIR, UN PAR DE REFLEXIONES SOBRE EL TEMA DE LA APERTURA

1- Así como trabajar no es el objetivo de la participación de las personas en la actividad económica, sino más bien satisfacer deseos en términos de bienes a adquirir, lo cual convierte al trabajo en un medio y la satisfacción de los deseos en un fin, asimismo las importaciones

son el objetivo del comercio internacional y las exportaciones son el medio. Se exporta con el ánimo de conseguir recursos que permitan pagar los bienes y servicios que vende el resto del mundo y que sirven para aumentar el nivel de vida de los residentes del país en cuestión.

Pero a diferencia de la analogía con la competencia deportiva en la cual el corredor más rápido debe ganar, más importante que el equilibrio entre los flujos económicos que entran y que salen de un país, es decir, el equilibrio externo, es el **equilibrio general** entre las variables internas y las externas. Así como en oportunidades es conveniente que una familia gaste más de lo que ingresa, por ejemplo, porque está adquiriendo un apartamento o porque enfrenta una emergencia de cualquier naturaleza, igualmente puede haber oportunidades en que a la economía le convenga tener un déficit en su balanza de pagos porque se está endeudando para construir bases para su desarrollo ulterior. O tener un superávit.

2- El mundo parece estar encaminado hacia la conformación de bloques comerciales excluyentes y proteccionistas (el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Mercado Común Europeo, Mercosur, el Pacto Andino, etc.). Aun así no queda más remedio que avanzar en la obtención de ventajas competitivas pues dentro de esos bloques, las mismas constituirán el fundamento para sobrevivir. Y quizás el permanecer dentro de las regiones constituya el paso intermedio para poder insertarse finalmente en una economía mundial.

# Comunicación

ESTUDIOS VENEZOLANOS DE COMUNICACION  
PERSPECTIVA CRITICA Y ALTERNATIVA

## SUSCRIPCIONES

(4 números al año)

Venezuela	Bs.	700.00	(aéreo)
Extranjero	US&	26.00	(aéreo)
América	US&	14.00	(superficie)
Europa y resto del mundo	US&	30.00	(aéreo)
Número suelto	Bs.	200.00	

Revista COMUNICACION - Centrp Gumilla  
Edif. Centro Valores, P.B.  
Apartado 4838  
Caracas 1010-A. Venezuela