

# Noves i antigues dimensions de la competitivitat

**Ester Gordo**

Economista del Banc d'Espanya

El concepte de competitivitat s'ha utilitzat de moltes maneres, però és important saber que és un terme imprecís, controvertit i polifacètic. Dues perspectives d'anàlisi resulten complementàries i són clau per ajudar a entendre la complexitat de la noció: per una banda, la competitivitat internacional i per l'altra, la competitivitat estructural. Aquests són aspectes bàsics per entendre el funcionament de l'economia actual i anar més enllà de la perspectiva tradicional de competitivitat.

La competitivitat d'una economia és un concepte que s'empra de manera molt profusa (l'inicialment anomenat Pacte per la competitivitat a l'escala europea o la creació recent del Consell Assessor de Competitivitat a Espanya en constitueixen exemples destacats), però no per això resulta menys imprecís, controvertit i multifacètic. Per a una empresa és obvi que ser competitiva implica augmentar l'eficiència de la producció amb el propòsit final d'incrementar la presència dels seus productes en els mercats, el que podrà aconseguir mitjançant diverses estratègies. Però la translació directa d'aquesta noció de competitivitat procedent del món empresarial al conjunt de l'economia suscita molta controvèrsia.

Les postures més extremes consideren que el terme competitivitat aplicat a una nació és un concepte buit i que l'anàlisi de la competitivitat hauria de quedar exclusivament limitada a l'àmbit de l'empresa. Davant d'aquesta concepció de caràcter microeconòmic, existeixen altres factors externs en l'àmbit empresarial, com ara la qualificació del capital humà o la regulació dels mercats, entre altres, que també influeixen sobre la capacitat de les empreses per vendre els seus productes. Per tant, resulta legítim traslladar el concepte de competitivitat a l'àmbit més ampli de la nació (vegeu Porter, 1990). El que succeeix és que de vegades aquest conjunt de factors és tan extens que el terme competitivitat queda desdibuixat de bell nou.

Tot i que no existeix consens sobre els límits conceptuals de la competitivitat, es poden distingir dues perspectives d'anàlisi que resulten complementàries. La primera és la concepció tradicional, la *competitivitat internacional*, que estudia els resultats comercials d'una economia i els seus factors determinants. La segona acostuma a anomenar-se *competitivitat estructural* i se centra en l'anàlisi de la productivitat de l'economia, ja que aquesta és la variable clau que permet incrementar els nivells de benestar i renda per càpita dels ciutadans (vegeu Porter, 2002).

Si ens centrem en la competitivitat internacional, es tracta d'analitzar la capacitat d'una economia per adaptar-se a un entorn cada cop més globalitzat i mantenir o incrementar la presència dels seus productes en els mercats mundials, inclòs el propi mercat intern. L'interès se centra doncs en l'anàlisi dels saldos comercials i les quotes d'exportació i importació. Es tracta de la faceta més habitual de la competitivitat, però no per això és exempta de crítiques.

Per una banda, la crítica més coneguda és la que ha dut a terme Krugman l'any 1994, quan va qualificar la

competitivitat com a «obsessió perillosa». Segons Krugman, sota aquesta noció de competitivitat, el comerç internacional es concep com un joc de suma zero, en el qual l'augment de les quotes de participació d'un país es fa a costa dels altres, oblidant un dels principals resultats de la teoria de la integració comercial que desvetlla que, generalment, el comerç permet millorar els nivells de benestar de totes les economies implicades. Però el que resulta més greu és que, segons el parer d'aquest autor, la impressió que cada país ha de desbancar altres països per ser competitiu pot acabar justificant l'ús de devaluacions competitives o polítiques proteccionistes que, a llarg terme, reduirien el benestar global.

En aquesta mateixa línia crítica, en els anys recents s'han pronunciat moltes veus per negar la importància d'analitzar l'evolució dels resultats comercials i la balança per compte corrent en l'entorn d'unió monetària en el qual ens trobem. A la fi, argumentaven, aquesta balança només és el resultat de les decisions d'estalvi i inversió de les llars i les empreses, de manera que l'interès s'hauria de centrar en analitzar la situació patrimonial d'aquests agents, les condicions d'oferta i demanda de l'economia, l'endeutament privat, etc., i no en el desequilibri exterior que, a més, en una unió monetària es finança més fàcilment. Per altra banda, resulta difícil interpretar el signe d'aquest desequilibri, atès que no es pot oblidar que un superàvit pot ser també un símptoma de debilitat (per exemple, de debilitat estructural de la demanda) i un dèficit pot ser el reflex d'un procés de convergència real o unes expectatives de millora de la renda futura que, si bé no resulten excessivament optimistes, sí milloraran el creixement econòmic.

Tot i que aquests arguments siguin certs, la crisi ha exposat amb claredat que és un error greu infravalorar la importància dels desequilibris per compte corrent, perquè augmenta extremadament la vulnerabilitat davant de pertorbacions financeres com les viscudes en els darrers anys i perquè la seva magnitud i persistència poden constituir un símptoma de rigideses nominals o problemes en l'assignació de recursos que convé tenir presents. En aquest sentit, el sector exterior és com un mirall en el qual es reflecteixen totes les virtuts i les debilitats d'una economia, un observatori privilegiat que pot proporcionar una alerta primerenca de la gestació de desequilibris macroeconòmics. Per això, l'anàlisi de la competitivitat internacional és important. La reforma de la governança europea que s'està duent a terme actualment en el sí de la Unió Econòmica i Monetària (UEM) també recull aquesta preocupació i s'estan dissenyant nous mecanismes per

a la vigilància de les polítiques macroeconòmiques, que tracten de detectar i corregir l'aparició de divergències i desequilibris competitiu que poden posar en perill l'estabilitat financera de l'àrea.

Però a més dels saldos i les quotes d'exportació i importació que reflecteixen més aviat els resultats comercials, cal estudiar també els determinants de les relacions comercials amb l'exterior.

En aquest sentit, durant molts anys s'ha concedit una atenció prioritària a l'anàlisi dels preus i els costos relatius, mitjançant l'ús dels anomenats índexs de tipus de canvi efectiu real (TCER) que permeten comparar l'evolució dels preus o els costos d'una economia en relació amb els d'un conjunt de països o àrees expressats tots en una mateixa moneda. Aquesta prioritat rebia el suport de la teoria tradicional del comerç internacional (la teoria neoclàssica de Ricardo, Hecksher, Ohlin i Samuelson) que centrava l'interès en l'abundància relativa de factors i, per tant, en els costos relatius de producció com a font de l'avantatge comparatiu dels països.

Però actualment el centre d'interès s'està desplaçant. En primer lloc, perquè els índexs de preus i costos fan front a problemes estadístics i d'agregació que enterboleixen la seva relació amb els agregats comercials. Però, i encara més important, perquè els desenvolupaments teòrics més recents, sense negar que els costos i els preus relatius segueixen jugant un paper rellevant a l'hora d'explicar l'evolució dels intercanvis comercials –tal i com posen de manifest diversos models macroeconòmics–, han posat de relleu la importància d'altres factors relacionats amb les característiques de les empreses i les seves capacitats tecnològiques i organitzatives.

Per una banda, la «nova teoria de comerç internacional» ha posat l'èmfasi en la capacitat de les empreses per establir mecanismes més actius de competència, mitjançant la diferenciació dels seus productes a través de la qualitat o la creació de marques, que es troba estretament lligada a l'esforç innovador en el seu sentit més ampli.

A això s'afegeix el pes creixent de les empreses multinacionals, que està duent a terme una estratègia de fragmentació espacial de les cadenes de producció, amb la finalitat d'aprofitar els avantatges que ofereixen els diferents mercats; això fa que en els fluxos de comerç predomini l'intercanvi de productes intermediaris i les relacions intrafirma, que no obeeixen als determinants tradicionals.

I més recentment, l'anomenada «nova teoria del comerç internacional» ha afegit una altra dimensió pro-

metedora per a l'anàlisi de la competitivitat exterior: la dimensió empresarial. En efecte, davant del suposat habitual de l'empresa representativa que era a la base de les teories anteriors del comerç internacional, aquests models posen l'èmfasi en l'heterogeneïtat observada a les empreses i, particularment, en els seus nivells d'eficiència, a l'hora d'explicar la seva capacitat per entrar i expandir-se en els mercats exteriors. Encara que aquest enfocament microeconòmic ha de fer front a limitacions importants a causa de l'escassetat de dades d'aquest caràcter, és una línia prometedora, que pot aportar informació molt rellevant per la política d'internacionalització. Per exemple, els treballs recents de Rodríguez (2008) i Antràs, Rodríguez i Segura (2011) han posat de manifest els nivells elevats de productivitat de les grans empreses exportadores espanyoles, en relació amb els països del nostre entorn, i en la ment de tots és l'experiència de les empreses que, partint d'una petita dimensió, a través de la innovació i la millora en la capacitat de gestió, han arribat a ser líders en els mercats internacionals. Malauradament, el nombre n'és encara relativament escàs.

Tot això suposa que, per obtenir un bon diagnòstic de la competitivitat internacional, caldrà contemplar, a més dels preus relatius, les característiques i la composició sectorial del comerç, el contingut tecnològic dels productes i la seva qualitat, els principals trets que diferencien les empreses industrials de les dels països del nostre entorn i els factors que n'impedeixen el creixement i la internacionalització, el que afegeix una major complexitat pràctica a la qüestió.

Finalment, més enllà dels resultats comercials, la competitivitat té una segona faceta més àmplia que l'anterior que se centra en l'anàlisi dels condicionants del creixement de la productivitat, ja que aquesta variable determina, en última instància, el creixement en el nivell de benestar econòmic d'una economia. Aquest és l'enfocament que segueixen alguns organismes internacionals que elaboren indicadors sintètics de competitivitat, com ara el Fòrum Econòmic Mundial, que defineix la competitivitat com el conjunt d'institucions, polítiques i factors que determinen el nivell de productivitat d'una economia.

Des d'aquesta perspectiva, la variable que aproxima els resultats competitiu és el PIB per càpita, que apropa l'evolució del benestar de l'economia, i la seva descomposició en termes de productivitat aparent del treball, taxa d'ocupació i població. I entre els indicadors que ajunten els seus determinants es troben els relatius a l'esforç in-

versor de l'economia, tant en capital físic com humà i tecnològic.

En definitiva, tots els desenvolupaments recents reconeixen que l'objectiu d'incrementar la competitivitat d'una economia no és fàcilment assolible mitjançant els instruments tradicionals de tipus de canvi o barreres proteccionistes. Posen un èmfasi major en les polítiques d'oferta que garanteixen l'existència d'uns mercats de béns, en factors suficientment flexibles i en un conjunt d'actuacions a mitjà i llarg termini, relacionades amb l'educació, la formació professional i la recerca, que permeten tenir una població i un entorn empresarial suficientment qualificats i amb capacitat per adaptar-se als canvis tecnològics i les modificacions del context internacional.

I si pretenem no desaprofitar les lliçons de la crisi, hem d'aspirar a millorar tots aquests aspectes bàsics del funcionament de la nostra economia per evitar que la mala assignació de recursos, els desequilibris competitius i les divergències acaben escanyant el creixement econòmic.

## Referències:

KRUGMAN, P. «Competitiveness: a dangerous obsession». *Foreign Affairs*, vol. 73, núm. 2. 1994.

PORTER, M. «Enhancing the microeconomic foundations of prosperity: the current competitiveness index». A: *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. World Economic Forum, Oxford University Press, 2002.

RODRÍGUEZ, D. «Heterogeneidad y competitividad exterior de las empresas industriales». A: *Papeles de Economía Española*, núm. 116. 2008.

ANTRÁS, P; RODRÍGUEZ, D. i SEGURA, R. [http://www.economics.harvard.edu/faculty/antras/files/Ponencia\\_SAE.pdf](http://www.economics.harvard.edu/faculty/antras/files/Ponencia_SAE.pdf). 2011.