



## **DOCUMENTOS DE TRABAJO**

# **¿DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE COMPETITIVIDAD?**

**Carlos Bianco**

**Documento de Trabajo N° 31**

**Fecha: marzo de 2007**

# ¿DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE COMPETITIVIDAD?

Carlos Bianco<sup>1</sup>

## Introducción

El análisis de la competitividad es una empresa harto compleja. Esa complejidad no sólo reside en la extremada cantidad de atributos que le son comúnmente endilgados, que se expresan bajo la forma de adjetivos calificativos y que por sí solos harían viable la edición de un diccionario sobre el fenómeno<sup>2</sup>, sino también por un conjunto de razones que exceden a la mera semántica.

En primer lugar, se trata de una discusión que presenta una notable contradicción: por un lado, se ha transformado en una discusión muy popular, en el sentido en que desde finales desde los años setenta, con la intensificación de la competencia en los mercados mundiales posibilitada por la mayor apertura comercial y financiera y la segmentación de las actividades productivas a escala mundial, se ha instalado como un tema ineludible dentro de las agendas de política económica; por el otro, se trata de un tema significativamente impopular, sobre todo en el mundo del trabajo, en el sentido de que bajo el nombre de la competitividad se han puesto en marcha vastos planes de reestructuración y racionalización productiva que han redundado en despidos, cierres de plantas e incremento de las tasas de desempleo alrededor del mundo<sup>3</sup>.

En segundo lugar, la discusión sobre la competitividad carece de un sujeto bien definido o, al menos, es pertinente a varios tipos de sujeto. En tal sentido, se puede hablar de competitividad a nivel de firma<sup>4</sup>, industria<sup>5</sup>, sector<sup>6</sup>, región económica<sup>7</sup> o país<sup>8</sup>.

En tercer lugar, la noción misma de competitividad es de muy difícil definición, en tanto está influenciada o determinada por una gran cantidad de variables que dificultan su

---

<sup>1</sup> Centro REDES/UNQ; [cbianco@centroredes.org.ar](mailto:cbianco@centroredes.org.ar)

<sup>2</sup> En este sentido, la revisión bibliográfica aquí realizada permite adjetivar a la competitividad como microeconómica, macroeconómica, sectorial, regional, industrial, por lo alto, por lo bajo, genuina, auténtica, espuria, precio, no-precio, costo, no-costos, estructural, sistémica, empresarial, internacional, comercial, revelada, potencial y global. Todos estos atributos de la competitividad irán apareciendo en el desarrollo de este ensayo.

<sup>3</sup> Coriat, Benjamín (1997), "Los desafíos de la competitividad", Asociación Trabajo y Sociedad, Oficina de Publicaciones del CBC-UBA, Buenos Aires, febrero, p. 9.

<sup>4</sup> Ver, por ejemplo, Krugman, Paul (1997), "La competitividad: una obsesión peligrosa", en Krugman, Paul: El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad, Crítica, Barcelona, pp. 15-29.

<sup>5</sup> Ver, por ejemplo, Ferraz, João Carlos; Kupfer, David y Haguenuer, Lia (1995), "Made in Brazil: desafíos competitivos para a indústria", Campus, Rio de Janeiro.

<sup>6</sup> Ver, por ejemplo, Chudnovsky, Daniel y Porta, Fernando (1990), "La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas", Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), Documento de Trabajo N° 3, enero.

<sup>7</sup> Ver, por ejemplo, Robert Huggins Associates (2006), "European Competitiveness Index 2006-2007".

<sup>8</sup> Ver, por ejemplo, CEPII (1998), "Compétitivité des Nations", Rapport du CEPII, Economica, Paris. Se agradece la traducción de este texto desde el francés realizada por Martín Albornoz.

estudio de manera holística; así lo demuestra la multiplicidad de definiciones que intentan dar cuenta de ella, resumirla y sintetizarla<sup>9</sup>.

En cuarto lugar, otra de las variables que hacen complejo el análisis de la competitividad es su medición. En esta dirección, se abren dos discusiones. En primer lugar, cuál es el mejor método para conocer cuán competitiva es una firma/industria/sector/región/nación, lo que se conecta directamente al anterior punto sobre la definición del concepto de competitividad. La segunda, vinculada a la primera, tiene que ver con la elección de los indicadores a utilizar en la medición de la competitividad.

Por último, aparece la dimensión política de la competitividad, en dónde deben ser analizados temas tales como las causas de la mayor o menor competitividad y las herramientas o instrumentos más pertinentes o relevantes a la hora de fomentarla. En síntesis, la competitividad es un concepto en cuyo análisis deben ser tenidas en cuenta sus múltiples dimensiones relacionadas, que van desde la definición del sujeto hasta la recomendación de políticas, pasando por su definición, medición y el conocimiento de sus causas.

La distribución de la materia de este ensayo es la siguiente. En primer lugar, se aborda la discusión sobre el sujeto de la competitividad, centrándose en los enfoques micro y macroeconómicos. Una vez definido el sujeto, se pasarán a abordar las definiciones de la competitividad de acuerdo a los enfoques “tradicional”, “estructural” y “sistémico”. En tercer lugar, se analizará la sustentabilidad en el tiempo de las ganancias de competitividad, lo que da lugar a la discusión sobre las ganancias “genuinas” o “espurias”. Por último, una vez presentadas las distintas definiciones, enfoques y formas de medir la competitividad, se presentará lo que se ha dado en llamar “el camino ecléctico hacia la competitividad macroeconómica sistémica y sostenible”, como recomendación de tipo general para los países no desarrollados con el objeto de mejorar su competitividad internacional.

## **1. Sujeto y definición de competitividad**

De acuerdo con Chudnovsky y Porta<sup>10</sup>, “la CI [competitividad internacional] es un concepto muy utilizado en la discusión corriente para referirse al desempeño de una firma, una industria o un país en la economía internacional”, por lo que “resulta evidente que es necesario distinguir claramente entre la CI a nivel microeconómico de la CI macroeconómica”<sup>11</sup>. A este respecto, parecería plausible dividir las aguas entre quienes definen la noción de competitividad a nivel de firma (microeconómica) y quienes lo hacen a nivel de país (macroeconómica).

El principal referente entre los economistas ortodoxos, quienes sostienen que la competitividad es un concepto aplicable únicamente a nivel de firma, es Paul Krugman, para quien “no es verdad que las naciones líderes del mundo estén en ningún grado importante de competencia entre ellas, o que alguno de sus principales problemas económicos pueda ser atribuido a un fracaso al competir en los mercados mundiales”<sup>12</sup>, en tanto el comercio internacional, aún en las economías más abiertas, no es un determinante del nivel de vida de la población. Por el contrario, serían

---

<sup>9</sup> Chudnovsky y Porta, *op. cit.*; Debonneuil, Michèle y Fontagné, Lionel (2003), “Compétitivité”, Conseil d’Analyse Économique, Paris. Se agradece la traducción de este texto desde el francés realizada por Cecilia Fernández Bugna.

<sup>10</sup> Chudnovsky y Porta, *op. cit.*, p. 6.

<sup>11</sup> Chudnovsky y Porta, *op. cit.*, p. 8.

<sup>12</sup> Krugman, *op. cit.*, p. 16.

factores internos, en particular la tasa de crecimiento interna del nivel de productividad, los que determinarían el nivel de vida de las poblaciones. Desde esta visión, las preocupaciones sobre la competitividad son casi totalmente infundadas, desde un punto de vista empírico, y peligrosas, en términos de las políticas que se articulan para mejorarla. En términos del propio Krugman, “competitividad es una palabra sin sentido cuando se aplica a la economía nacional. Y la obsesión por la competitividad es tan engañosa como peligrosa”<sup>13</sup>.

En efecto, Krugman discrepa fuertemente con los autores que ven a la competitividad como una “causa nacional” y, al menos en algún sentido de la discusión teórica, se debe hacer justicia y darle la razón. Por ejemplo, Coriat sostiene que “la competitividad se vuelve un elemento clave para la supervivencia de las naciones”<sup>14</sup>. Su posición se vuelve un poco extrema, en tanto no es la “pervivencia” misma de las naciones lo que pone en juego la noción de competitividad a nivel nacional sino, a lo sumo, el nivel de vida alcanzado por la población de esa nación. Su pervivencia, en rigor, está determinada por un conjunto de factores políticos, militares, limítrofes, diplomáticos y también económicos. Tal como sostiene Krugman en su comparación entre naciones y empresas, “los países (...) no cierran. Pueden ser felices o infelices con su situación económica, pero no tienen una línea de flotación bien definida. Como resultado, el concepto de competitividad nacional es engañoso”<sup>15</sup>. Ahora bien, esta última argumentación, por válida que sea, no implica que no exista la noción de competitividad a nivel nacional o macroeconómica, la que puede ser incluso medida, encontrados los factores que la explican y las políticas que la promueven, tal como se verá más adelante.

Las formas particulares de verificar la competitividad a nivel de firma tienen que ver con “los resultados obtenidos [que] se van a reflejar en las ventas logradas y, por ende, en la participación en el mercado respectivo”<sup>16</sup>. En tal sentido, se expresa no sólo en el mercado doméstico en cuyo marco se desempeña la firma frente a importaciones, sino también en mercados externos, de acuerdo a sus exportaciones. Esta noción de competitividad podría ser denominada como “competitividad microeconómica comercial” (Cuadrante A del Esquema 1). Podría también pensarse en una definición de “competitividad microeconómica de bienestar” que implique no sólo la obtención de una mayor porción del mercado, sino también una mejora de las ganancias de la firma asociadas al incremento en la participación (Cuadrante D), que puede estar dada no sólo por los esfuerzos realizados por la propia firma – diferenciación de productos, mayor productividad del capital y el trabajo, introducción de innovaciones de proceso reductoras de costos, etcétera- como en transferencias obtenidas –subsidios, desgravaciones impositivas, tasas preferenciales de interés, etcétera- que si bien pueden implicar una mejora en su rentabilidad, no implican *per se* una mejora sostenible de su competitividad.

A diferencia de lo sostenido por Krugman y los “ortodoxos”, otros autores abonan con la idea de que “en el mercado internacional compiten no sólo empresas [sino que] se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las

---

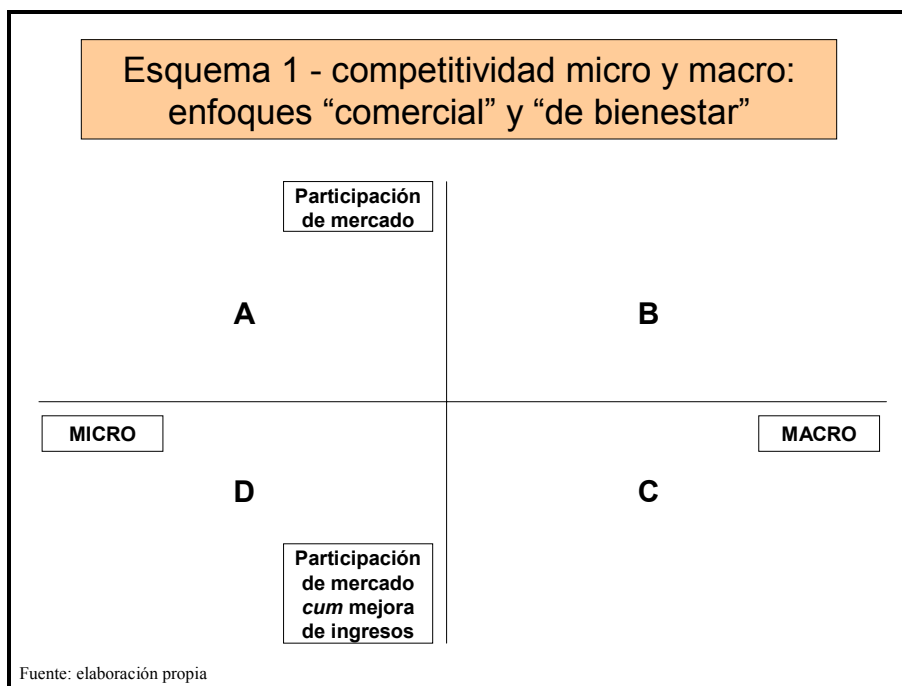
<sup>13</sup> Krugman, *op. cit.*, p. 29.

<sup>14</sup> Coriat, *op. cit.*, p. 11.

<sup>15</sup> Krugman, *op. cit.*, p. 17.

<sup>16</sup> Chudnovsky y Porta, *op. cit.*, p. 9.

relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etcétera”<sup>17</sup>.



A este respecto, cabe decir que existe una noción de competitividad a nivel país o macroeconómica para lo cual también se hace necesario distinguir su alcance “según se tome un concepto más restringido relacionado fundamentalmente con el comercio internacional o uno más amplio que haga también referencia a la elevación del nivel de vida”<sup>18</sup>. Por lo tanto, la competitividad de un país puede expresarse en la mera participación comercial en el mercado mundial, denominándose así como “competitividad macroeconómica comercial” (Cuadrante B), o en el desempeño comercial a nivel mundial sumado a la mejora de los ingresos de la nación o la calidad de vida de sus habitantes, bautizada en este caso como “competitividad macroeconómica de bienestar” (Cuadrante C).

En el primero de los casos la competitividad macroeconómica puede ser vista como la sumatoria de las competitividades comerciales individuales de las firmas que actúan en él; se trata, pues, de la capacidad de la economía nacional de colocar sus productos en el mercado internacional, siendo nada más que la mera extensión del concepto de competitividad microeconómica comercial al ámbito nacional. Sin embargo, en este caso se trata de una definición muy acotada de la competitividad como fenómeno de alcance nacional, en tanto los Estados nacionales no están necesariamente sujetos al mismo tipo de competencia que las firmas y puede ocurrir que el crecimiento de unos no ocurra a costa de los otros, como suele suceder a nivel microeconómico. En tal sentido, si se deja de lado el “enfoque competitivo” implícito en la anterior definición y se pasa a un “enfoque cooperativo”, la competitividad puede ser vista como un conjunto de condiciones propicias para el crecimiento sobre las cuales

<sup>17</sup> Fajnzylber, Fernando (1988), “Competitividad internacional. Evolución y lecciones”, en Revista de la CEPAL, N° 36, diciembre, Santiago de Chile, pp. 22-23.

<sup>18</sup> Chudnovsky y Porta, *op. cit.*, p. 14.

la acción pública puede tener una influencia positiva no sólo para el país que la aplica sino que también puede generar externalidades para otros ámbitos nacionales<sup>19</sup>.

Otro de los problemas de esta definición de competitividad en términos de desempeño económico es que supone que un resultado positivo (negativo) implica una mejora (caída) de la competitividad, cuando en realidad ese resultado, en términos económicos, puede ser un signo de debilidad (fortaleza)<sup>20</sup>. Este es el caso del grueso de los países latinoamericanos durante la “década pérdida” del ochenta, quienes de acuerdo al indicador de desempeño comercial parecían tener una gran fortaleza o competitividad pero que, en realidad, ese significativo saldo comercial respondía a las necesidades de hacer frente a las obligaciones de la deuda externa en un contexto de racionamiento de crédito; claramente, un signo de debilidad.

La segunda de las formas de entender la competitividad macroeconómica, esto es, aquella que tiene en cuenta las ganancias de bienestar, se trata de un fenómeno que excede a la simple agregación de desempeños comerciales. Siguiendo un informe de CEPIL<sup>21</sup>, en los últimos años la noción de competitividad macroeconómica de bienestar ha sufrido una serie de modificaciones de carácter menor. A este respecto, la revisión de los informes oficiales sobre la temática distingue tres definiciones asociadas a tres períodos distintos: i) hasta 1998, la competitividad de una nación se define como la combinación de buenos desempeños comerciales y la mejora en el nivel de vida; ii) entre 1998 y 2001, se deja de lado la noción de competencia internacional, al tiempo que se mantiene el objetivo de mejorar el bienestar de los habitantes; iii) a partir de 2001, se define a la competitividad como la capacidad de alcanzar una mejora sostenida de los ingresos reales y de las condiciones de vida en las regiones o en los Estados, generando puestos de trabajo para todos los demandantes de empleo. Así, la definición “oficial” actual de la competitividad de un país es nuevamente ampliada para convertirse en la capacidad de mejorar sostenidamente en el tiempo el nivel de vida de sus habitantes y de procurarles un alto nivel de empleo y cohesión social<sup>22</sup>.

## **2. Competitividad macroeconómica: los enfoques “tradicional”, “estructural” y “sistémico”**

Si bien en el apartado anterior se ha realizado un somero análisis de la competitividad tanto desde un punto de vista micro como macroeconómico, el interés principal de este ensayo está puesto en la última de las nociones sobre competitividad, o sea en aquella que se define a nivel nacional, en tanto el capitalismo actual, más allá del creciente y extendido proceso de internacionalización de las actividades productivas, sigue teniendo como actores principales a los recortes nacionales del capital, quienes se enfrentan en el escenario mundial mediante un proceso dialéctico de lucha y solidaridad tanto dentro como entre las distintas clases sociales. Por tanto, a partir de aquí, la discusión tomará lugar, en términos conceptuales, a lo largo de los cuadrantes B y C.

Tal como lo adelanta el título del presente apartado, la competitividad macroeconómica puede ser vista a través de distintos prismas con sustantivas diferencias entre ellos en términos de formas de evaluación de la situación competitiva, causas explicativas del fenómeno y recomendaciones de política

---

<sup>19</sup> Debonneuil y Fontagné, *op. cit.*, p. 7.

<sup>20</sup> Krugman, *op. cit.*, p. 17.

<sup>21</sup> CEPIL, *op. cit.*, p. 8.

<sup>22</sup> Debonneuil y Fontagné, *op. cit.*, pp. 12-13.

tendientes a mejorar en nivel de competitividad. A continuación se realiza una estilización de estos tres enfoques de análisis de la competitividad.

## 2.1. El enfoque “tradicional”

En términos generales, este enfoque se asocia muy directamente a la definición de competitividad presente en el Cuadrante B del Esquema 1, o sea al desempeño comercial de las naciones como sumatoria de la *performance* de las firmas que en ellas se localizan.

De acuerdo con esto, suelen utilizarse ciertas metodologías o instrumentos de medición de la competitividad a nivel internacional cuyo denominador común es el análisis de la evolución del *market share* de un país en el mercado mundial, trátase de la participación total de las exportaciones del país en relación con las exportaciones totales mundiales o algún recorte particular de mercancías representativas de las corrientes de comercio más dinámicas al momento de la medición<sup>23</sup>. En este último caso, suelen tomarse las exportaciones de manufacturas o también de productos de alta tecnología, definidos de alguna de las diversas formas posibles<sup>24</sup>.

Otros indicadores utilizados dejan de lado las exportaciones y se concentran en los saldos comerciales o algún otro tipo de relación entre exportaciones e importaciones, en tanto la competitividad internacional no sólo es vista como el desempeño de un país en los mercados externos sino también como la capacidad de ese país de hacer frente a los productos foráneos en el mercado interno. Dentro de estos, destacan la tasa de cobertura, la tasa de penetración, el indicador de adaptación a la demanda mundial, la contribución relativa o el saldo comercial de productos *hi-tech*, la posición de mercado por rama, el indicador de ventaja comparativa revelada, etcétera.

Sin embargo, este tipo de medición posee severos problemas para la determinación de la competitividad. En primer lugar, y en relación con las exportaciones, al utilizarlas a nivel país, sólo pueden ser vistas como un indicador demasiado “grueso” de su posición competitiva, sin utilidad alguna a la hora de recomendar políticas. En segundo lugar, su utilización a nivel de industria podría impedir ver ciertas elecciones de especialización intra-industriales en determinados nichos o segmentos productivos que pueden conducir al abandono consciente y voluntario de aquellos otros que no son de interés para las firmas de esa industria. En tercer lugar, la variación en la participación en los mercados mundiales puede estar determinada por el desempeño económico de los socios comerciales y no por la existencia de variaciones en la competitividad un país.

A los problemas que se plantearon en ocasión de tomar a las exportaciones de un país como proporción de las exportaciones mundiales, se agregan problemas relacionados con los saldos comerciales a la hora de estimar la evaluación de la competitividad nacional. Por un lado, las importaciones suelen estar reguladas por distintos instrumentos de política comercial que tienden a reducirlas; por el otro, las exportaciones son usualmente afectadas por mecanismos de promoción, lo que lleva a que los saldos comerciales no sean un buen indicador de la competitividad internacional en tanto responden en gran parte a este tipo de instrumentos de

---

<sup>23</sup> Un análisis detallado sobre los distintos indicadores utilizados para la medición de la competitividad se encuentra en Chudnovsky y Porta, *op. cit.*

<sup>24</sup> Un análisis detallado sobre las clasificaciones y taxonomías del comercio internacional de acuerdo a su contenido tecnológico se encuentra en Bianco, Carlos (2006), “Metodologías de estimación del contenido tecnológico de las mercancías: su pertinencia para la medición de la internacionalización de la tecnología”, REDES, DT N° 29, Buenos Aires, noviembre.

regulación y fomento. Por otra parte, muchas veces los saldos comerciales positivos responden a procesos de ajuste recesivo en los países que generan excedentes para la exportación, lo que no puede ser visto ni entendido como una mejora competitiva.

La selección de este tipo de definición, y su correspondiente herramental de medición, implican cierta despreocupación sobre aquellos factores que son capaces de mejorar el desempeño comercial. El imperativo, desde este punto de vista, sería, pues, mejorar la inserción internacional de una economía sin que importen demasiado las formas en que este proceso se lleva a cabo. Es por esta razón que el enfoque tradicional suele estar asociado con las ganancias de competitividad precio o costo.

A este respecto, el primero de los enfoques utiliza, en primer lugar, a los precios de exportación como factor que, en última instancia, explica la competitividad de una economía. Lo que está por detrás de esta medida de la competitividad es el hecho de que los precios de exportación de un país en relación a los otros son los que determinan su porción de mercado. Esta situación conduce a la noción de “competitividad precio”, que si bien reconoce la importancia de otros factores “no-precio”, se los toma como factores difícilmente modificables en el corto plazo.

Otra variable que suele utilizarse a la hora de determinar los niveles de competitividad internacional y que cae dentro de la lógica del enfoque tradicional son los costos de producción, lo que introduce la noción de “competitividad costo”. El argumento subyacente, en este caso, es que la competitividad de un país está determinada por sus costos de producción internos en relación con los de los países extranjeros y, de acuerdo con esto, se define su posición de mercado.

Sin embargo, la dificultad de encontrar un único precio de exportación que defina la competitividad de un país y una función de producción nacional a partir de la cual estimar una estructura representativa de costos de producción a nivel de países lleva a que sean los costos laborales unitarios –teniendo en cuenta, en el mejor de los casos, no sólo el salario “de bolsillo” del trabajador sino también los costos indirectos del trabajo (cargas sociales)- los que suelen utilizarse como medida de la competitividad costo o precio.

Uno de los inconvenientes presentes en este análisis se relaciona con la posibilidad de que el nivel de salarios o costos laborales unitarios pueda diferir fuertemente de la competitividad costo (precio) en tanto los exportadores pueden decidir mantener su *market share* a costa de caídas en sus tasas de ganancia, al menos en el corto plazo. En el largo plazo, no obstante, esta forma de ganar competitividad no sería sustentable en tanto quitaría los incentivos a la actividad exportadora.

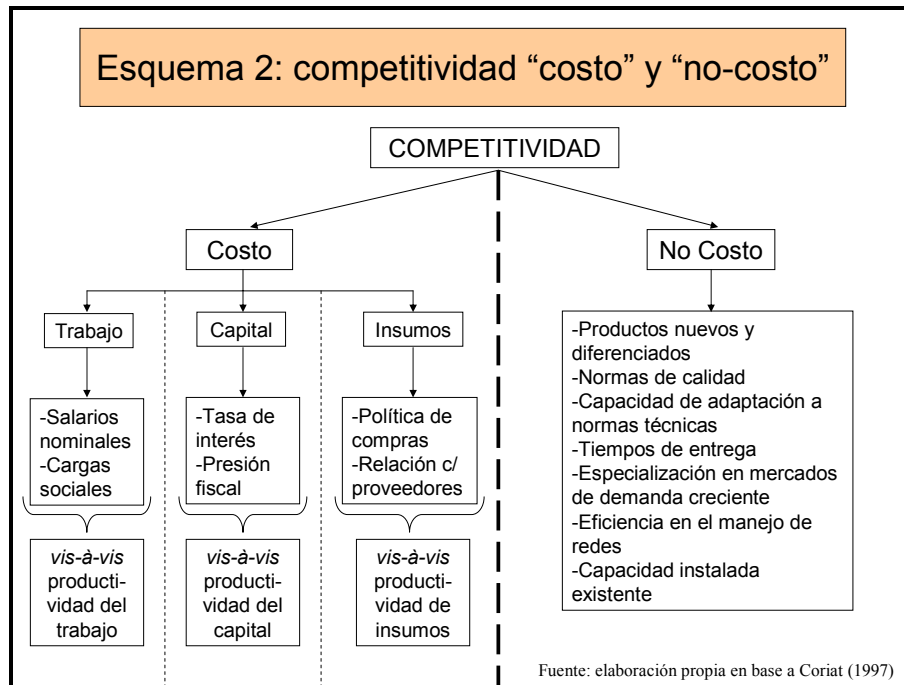
Con la mente puesta no tanto en la medición de la competitividad sino en las políticas para mejorarla, Coriat<sup>25</sup> habla de la existencia de múltiples dimensiones que determinan la competitividad a nivel de nación, las que pueden ser clasificadas entre aquellas dimensiones relacionadas con los costos (precios) y aquellas que no. A los efectos del enfoque tradicional, las relevantes son las relacionadas con el factor costo (precio).

Tal como se ha adelantado, si bien la competitividad costo suele ser medida en relación a los salarios o a los costos laborales unitarios, siguiendo el Esquema 2 puede verse que también el costo del capital y de los insumos puede incidir fuertemente sobre ésta. Dentro de los costos del capital deben ser tenidos en cuenta los elementos que se refieren al financiamiento del capital físico. En tal sentido, se

---

<sup>25</sup> Coriat, *op. cit.*

debe mirar el nivel de la tasa de interés real, que determina el costo del endeudamiento de las empresas para invertir en equipamiento o el costo de oportunidad de éstas al decidir una inversión “productiva” o “financiera”, así como la fiscalidad de una y otra posición inversora. El costo de los insumos dependerá, en muchos casos, de las políticas de compra de las empresas, del momento en que se efectiviza la compra, de la calidad de los insumos, de las relaciones con los proveedores, de la existencia de acuerdos de largo plazo, etcétera.



Obviamente, en los tres casos (costo del trabajo, costo del capital y costo de los insumos), la determinación de la mayor o menor competitividad costo siempre va a estar ligada a la productividad de cada uno de los elementos que intervienen en el proceso productivo. Por ejemplo, la fuerza de trabajo puede llegar a ser muy barata en un país pero ello puede que no sea un arma competitiva si esa fuerza de trabajo es poco productiva. Lo mismo con el capital, en cuyo caso se tendrán que analizar dos variables distintas de modo de conocer su productividad: en primer lugar, la tasa de ocupación de los equipos que estará determinada, entre otros factores, por la tasa de desperfectos, la confiabilidad del equipo y la calidad y capacitación de la fuerza de trabajo que opere en torno de ellos; en segundo lugar, la vida útil de los equipos, que dependerá, a su vez, de las políticas de cambio programado de las maquinarias, de las tareas de mantenimiento realizadas y de las mejoras incrementales que sobre ellas se realizan de modo de evitar su obsolescencia técnica. En el caso de los insumos, la productividad estará determinada, entre otros factores, por las economías de energía obtenidas y por la reducción o eliminación de consumos inútiles, por lo que las políticas de calidad total toman vital importancia a este respecto. Más adelante se volverá al análisis de los factores de competitividad no-costo (no-precio).

En tanto los precios de exportación, los costos de producción o los costos laborales unitarios deben ser expresados en una misma unidad de medida para poder conocer y comparar la competitividad de los países, los movimientos en los tipos de cambio se convierten, al menos en el corto o mediano plazo, en factores determinantes de la

competitividad<sup>26</sup>. Por tanto, en términos generales, la competitividad de un país, desde el enfoque tradicional, está determinada por la relación entre salarios promedio de la economía y nivel del tipo de cambio. En este sentido, una caída de los salarios o un aumento del tipo de cambio (depreciación de la moneda nacional) implica ganancias de competitividad; por el contrario, un aumento de los salarios o una caída del tipo de cambio (apreciación de la moneda nacional) implica pérdidas de competitividad.

Lo dicho anteriormente constituye la justificación teórico-práctica (política) del enfoque tradicional o “clásico”. En este sentido, un país con salarios que crecen demasiado rápido o cuya productividad se incrementa muy lentamente –ambos en términos relativos con el resto del mundo- deberá finalmente realizar un ajuste mediante el tipo de cambio nominal o por deflación, intentando lograr un tipo de cambio real más alto. Sin embargo, una depreciación real puede ser interpretada también como un deterioro de los términos de intercambio o una caída en el precio relativo de la producción nacional, lo que trae aparejadas dos consecuencias: por un lado, la producción nacional se vuelve más competitiva en los mercados externos o frente a las importaciones, permitiendo restaurar el equilibrio de las cuentas externas; por el otro, el ingreso nacional vale menos en términos de bienes y servicios extranjeros, lo que determina un poder adquisitivo del ingreso nacional inferior, es decir un empobrecimiento relativo de los agentes nacionales.

En síntesis, las recomendaciones de política sobre cómo mejorar la competitividad que se desprenden de este tipo de enfoque tienen que ver, principalmente, con la realización de “devaluaciones competitivas” o la reducción de la carga salarial, frecuentemente escondida tras el velo de la “flexibilización laboral”. Desde la política pública se sugiere, además, dejar actuar al mercado en la asignación de los recursos hacia los sectores relativamente más eficiente de modo de mejorar la productividad promedio de la economía en su conjunto, asegurando un ambiente macroeconómico estable y “amigable” para las inversiones e interviniendo, a lo sumo, en la corrección de algunas fallas de mercado (mercados incompletos o inexistentes, aseguramiento de la competencia, etcétera) y en la provisión de ciertos bienes meritorios<sup>27</sup> (educación, salud pública, seguridad, etcétera) o, como mucho, de algunos bienes públicos<sup>28</sup> adicionales (infraestructuras, servicios, información de mercados, seguridad jurídica, etcétera) con impacto horizontal sobre el aparato productivo. En este sentido, si bien se reconoce que la mejor forma de ganar competitividad es mediante la mejora de la productividad de las empresas, se sostiene que eso es “cosa de la firma” y no asunto de la política pública.

## 2.2. El enfoque “estructural”

Este nuevo enfoque sobre como definir, medir y fomentar la competitividad macroeconómica surge de la insatisfacción y la poca capacidad explicativa del anterior. Su origen debe ser rastreado en los esfuerzos realizados en el seno de la

---

<sup>26</sup> Un completo debate sobre la posibilidad de mantener un tipo de cambio real “competitivo” en el mediano plazo es presentado en Rapetti, Martín (2005), “La macroeconomía argentina durante la post-convertibilidad: evolución, debate y perspectivas”, trabajo preparado para la *Policy Paper Series* del Observatorio Argentino del Programa de Graduados en Asuntos Internacionales de la *New School University*, setiembre, pp. 32-35.

<sup>27</sup> Los bienes meritorios son aquellos que no son prestados exclusivamente en función de la demanda individual sino que son subsidiados de modo de lograr un nivel mínimo de consumo individual en razón de las externalidades que generan; Samuelson, Paul (1954), “The Pure Theory of Public Expenditure”, *Review of Economics and Statistics*, Vol. XXXVI, N° 4.

<sup>28</sup> Los bienes públicos son aquellos que producen efectos sobre quienes no participan de la transacción y que comparten los atributos de no exclusión y no rivalidad en el consumo; Samuelson, *op. cit.*

OCDE<sup>29</sup> hacia comienzos de la década del noventa para sistematizar y estilizar las diferentes nociones existentes sobre el fenómeno de la competitividad. Se encuentra directamente asociado con el cambio técnico u organizacional en sus diversas formas, capaz de generar ventajas competitivas tanto en términos de precios como por fuera de ellos, permitiendo, por un lado, incrementos en la productividad y, por el otro, la elevación de los ingresos reales, lo que habilita a vincular a este enfoque también con las ganancias de competitividad en términos de bienestar.

En términos de Chesnais, “la noción de ‘competitividad estructural’ (...) es una forma conveniente de expresar el hecho de que, mientras la competitividad de las firmas obviamente reflejará prácticas de gestión exitosas por parte de los *entrepreneurs* o ejecutivos corporativos, su competitividad también provendrá de tendencias económica-específicas de largo plazo, de la fortaleza y eficiencia de la estructura productiva de la economía, de su infraestructura técnica y de otros factores determinantes de las externalidades sobre las cuales las firmas pueden desarrollarse”<sup>30</sup>. Por lo tanto, la suma entre la competitividad individual de las firmas y las características de la estructura económica en que ellas participan –y que determina su forma de participación- es la que conduce a la noción de competitividad estructural. Siguiendo con Chesnais<sup>31</sup>, algunos de los elementos estructurales determinantes de la competitividad son i) el tamaño y sofisticación de los mercados domésticos, ii) la estructura de las relaciones domésticas de producción entre los diferentes sectores e industrias, iii) el tamaño y poder de mercado proveedores y clientes, iv) la calidad de las relaciones entre firmas productoras y usuarias, v) la eficiencia de las relaciones no mercantiles entre firmas y unidades de producción (integración, cuasi-integración, etcétera), vi) el grado en que se realizan transferencias de tecnología a nivel intersectorial e inter-industrial, vii) el grado de aprovechamiento de las oportunidades tecnológicas y viii) el nivel en que se desarrollan procesos de aprendizaje institucionales relacionados a la tecnología.

De esta forma, y de manera estilizada, la competitividad estructural puede ser entendida como aquella que deriva del conjunto de innovaciones y conductas tecnológicas de los agentes que se desenvuelven dentro de un determinado sistema nacional de innovación, sean éstos empresas u otras instituciones u organizaciones ligadas a las actividades de cambio técnico u organizacional. Por lo tanto, si bien desde este enfoque se entiende que existe una multiplicidad de fuentes desde donde emana la competitividad, se sostiene que su fuente principal es el saber o el conocimiento necesario para llevar a cabo tales actividades<sup>32</sup>, el cual determina la aparición de ventajas competitivas dinámicas, entendidas como aquellas que no están basadas en la dotación de recursos con que naturalmente cuentan las naciones sino que pueden ser construidas y reconstruidas a través de esfuerzos concientes y conjuntos realizados por las firmas, coadyuvadas por distintas medidas, instrumentos de política e instituciones relacionadas al sistema nacional de innovación. En términos de Chudnovsky y Porta, se trata de la obtención de una “competitividad industrial genuina basada en el progreso tecnológico que incorpore las ventajas de la nueva tecnología y del cambio organizacional, que se oriente hacia la especialización intraindustrial y hacia los productos que corporizan el avance tecnológico”<sup>33</sup>.

---

<sup>29</sup> OCDE (1992), “Technology and the Economy: the Key Relationships”, Paris, OECD, Technology/Economy Programme.

<sup>30</sup> Chesnais, *op. cit.*, p. 267.

<sup>31</sup> Chesnais, *op. cit.*, pp. 267-269.

<sup>32</sup> Coriat, *op. cit.*, p. 26.

<sup>33</sup> Chudnovsky y Porta, *op. cit.*, p. 50.

A este respecto, se dirá que un país mejora su posición competitiva en el mercado mundial de acuerdo a dos circunstancias, ambas relacionadas con la innovación. En primer lugar, un país puede ganar crecientes porciones del mercado mundial a través de la introducción de nuevos productos o productos diferenciados (innovaciones tecnológicas de producto), cuyos precios tienden a ser mayores o, al menos, tienden a caer en menor proporción que los productos tradicionales o no diferenciados. Esta situación conduce a la idea de ganancias de competitividad medida como un mayor *market share*, tal como se define la mejora de la competitividad en términos del enfoque tradicional. Sin embargo, aparece aquí una supuesta contradicción: el aumento relativo de los precios de exportación, que no se condice con la visión del enfoque tradicional de cómo se mejora la competitividad, permite ganar una porción creciente de los mercados, lo que está de acuerdo con el enfoque tradicional de cómo se mide la competitividad. En realidad, esto puede ser posible en virtud del distinto dinamismo de las industrias determinado por la variación de los patrones de consumo a nivel mundial.

Por otra parte, estos nuevos o diferenciados productos, en virtud de sus precios relativamente mayores, permiten la mejora de los ingresos de la fuerza de trabajo, lo que se condice con las mayores capacidades que se requieren de ella para poder desarrollar tales productos. Esto genera una nueva supuesta contradicción: salarios mayores, que se contradicen con las causas que mejoran la competitividad desde el enfoque tradicional, permiten ganar porciones crecientes del mercado, lo que se condice, nuevamente, con las formas de medir la competitividad de acuerdo al enfoque tradicional. Las contradicciones no son tales. Tal como se adelantó, el enfoque estructural incorpora el incremento del *market share* como una de las formas en que se miden las ganancias de competitividad, aunque ésta no es la única. Por tanto, la introducción de nuevos o diferenciados productos mejora la competitividad de acuerdo al enfoque estructural no sólo porque está basada en el cambio técnico sino porque ello se refleja en la forma de medición de la competitividad correspondiente a dicho enfoque: mejora de la porción del mercado mundial junto con ingresos crecientes de la fuerza de trabajo.

En segundo lugar, un país puede mejorar también su competitividad internacional a través de la introducción de innovaciones tecnológicas de proceso u organizacionales que, en ambos casos, tienen como resultado una mejora en la productividad del trabajo y, por ende, menores precios de exportación. En este caso, la contradicción parecería aparecer entre las formas de medición de la competitividad en el enfoque estructural y las formas particulares de mejorarla. En tal sentido, ¿cómo es posible que estas innovaciones de proceso, que generan una caída en los precios de los productos a causa de la mayor productividad del trabajo, redunden en mayores ingresos para la fuerza de trabajo?

En este caso, interactúan causas del enfoque estructural (cambio técnico) con causas del enfoque tradicional (mejora de la productividad del trabajo) en una visión dinámica de cómo mejora la competitividad. Las primeras determinan a las segundas. Las innovaciones de proceso u organizacionales generan un doble efecto sobre la fuerza de trabajo: por un lado, al incrementar la productividad del trabajo, reducen la cantidad de tiempo de trabajo por unidad de producto; por el otro, la fuerza de trabajo que requiere dicho cambio técnico para operar es de mayor calidad y, por ende, recibe mayores salarios. El capitalista introducirá la innovación de proceso u organizacional en tanto el primero de los efectos sea mayor al segundo, o sea, en tanto el aumento de la productividad del trabajo sea mayor al incremento en la retribución a la fuerza de trabajo. De esa forma se produce el doble fenómeno de obtención de una mayor porción del mercado mundial, en virtud de los menores precios de exportación, e incremento de las condiciones de vida de los trabajadores.

Por lo tanto, quienes analizan la competitividad desde este punto de vista abonan con la idea de que debe evitarse la posición “reduccionista” que sostiene que la competitividad se limita a la comparación internacional de costos o precios, definiéndola en términos de diferencial de salarios. No obstante, subrayan el papel que juegan los salarios como uno de los elementos –pero no el único y ni siquiera el más importante- a la hora de determinar la competitividad de una nación. En términos de Coriat, “evidentemente el costo es importante, pero para pretender llegar a esos otros países –solamente llegar- es necesaria una adaptación de los productos y servicios”<sup>34</sup>.

A su vez, ponen el acento sobre la existencia de una dinámica entre los elementos de la competitividad no-costo que, en última instancia, redundan en ganancias de competitividad costo<sup>35</sup>. El elemento mediador de esa dinámica, se ha visto, es el cambio técnico que, entre otras cuestiones, permite incrementar la productividad del trabajo y, de esa manera, reduce los costos de producción y, por ende, los precios de los productos. Según Fajnzylber, “hay elevado consenso en cuanto a la existencia de un sólido vínculo entre competitividad, incorporación de progreso técnico, dinamismo industrial y aumento de la productividad”<sup>36</sup>. Sin embargo, alertan con que no sólo “la evolución de la productividad del trabajo (...) daría cuenta de la evolución de la competitividad [sino que esta] es la condición necesaria pero no la suficiente”<sup>37</sup>.

Retomando el Esquema 2, las ganancias de competitividad asociadas al enfoque estructural no se relacionan meramente con los costos o precios sino también con factores no-costo o no-precio. En tal sentido, vale nombrar i) la introducción de productos nuevos y diferenciados, inclusive en términos de servicios asociados (pre y post-venta, mantenimiento, publicidad, garantías, etcétera), ii) la mejora y el respeto por las normas de calidad, iii) la capacidad de adaptarse y satisfacer normas técnicas y culturales y hábitos de consumo locales en terceros mercados, iv) la mejora de los tiempos de entrega mediante menores tiempos de “puesta en el mercado” y una mejor logística, v) la especialización productiva y comercial en mercados de demanda creciente, vi) la eficiencia en el manejo de redes productivas conformadas por proveedores, competidores y clientes y vii) la existencia de cierta capacidad instalada existente que permite modificar cuantitativa y cualitativamente la oferta ante variaciones en la demanda.

En términos de indicadores, las definiciones sobre la competitividad relacionadas al enfoque estructural se asocian no sólo con la evolución del *market share* sino también a indicadores tales como la variación de la productividad del trabajo o la variación de los ingresos reales. Estos indicadores, no obstante, tampoco están exentos de problemas tales como los inconvenientes en la medición de la productividad o la discusión sobre como son compartidos mayores ingresos relacionados a una mayor productividad<sup>38</sup>. Asimismo, en los últimos años han aparecido una serie de indicadores complejos que intentan explicar la competitividad estructural de los países tomando en consideración distintos factores que dan cuenta de la realidad de las empresas, del ambiente político y económico en que estas se desenvuelven y de las trabas administrativas existentes para la creación y cierre de empresas<sup>39</sup>.

---

<sup>34</sup> Coriat, *op. cit.*, p. 18.

<sup>35</sup> Coriat, *op. cit.*, pp. 33-34.

<sup>36</sup> Fajnzylber, *op. cit.* p. 11.

<sup>37</sup> Chudnovsky y Porta, *op. cit.*, p. 31.

<sup>38</sup> Chudnovsky y Porta, *op. cit.*, p. 20.

<sup>39</sup> Dentro de este conjunto de indicadores destacan por su popularidad y relevancia el “*World Competitiveness Scoreboard*” del *International Institute for Management Development*, el “*Global Competitiveness Index*” del *World Economic Forum* y el “*Ease of Doing Business Index*” del Banco Mundial.

En relación con las políticas de acicate a la competitividad estructural, dado que se supone la existencia de diversas fallas de mercado (inexistencias, deficiencias e incompletitudes en los mercados; economías de escala internas, externas o dinámicas) que impiden que los precios reflejen de manera adecuada el conjunto de beneficios y costos asociados a las transacciones entre los distintos agentes, no alcanza con dejar librada al mercado la tarea de asignar los recursos económicos de una nación, a lo sumo asegurando estabilidad en los *fundamentals* macroeconómicos y proveyendo al conjunto de los agentes con ciertos bienes públicos o meritorios. A ese respecto, se recomienda hacer uso, de manera más o menos discrecional, de determinadas políticas sectoriales y mesoeconómicas –educativa, científica, tecnológica, industrial, comercial, etcétera- y macroeconómicas –fiscal, monetaria, cambiaria, de ingresos, etcétera- de modo de mejorar las condiciones de la estructura económica en que se desenvuelven las firmas y de sesgarla en alguna dirección en particular, preferentemente hacia sectores dinámicos y que hacen un uso intensivo del conocimiento.

En síntesis, de lo visto hasta aquí, se pueden reconocer tres niveles distintos en la determinación de la competitividad estructural: un primer nivel relacionado a los esfuerzos individuales o competencias de las firmas, un segundo nivel vinculado a la existencia de una estructura productiva predeterminada dentro de la cual operan esas firmas y, por último, un nivel relacionado a las políticas de fomento de la competitividad que afectan no sólo a la firma sino a su entorno. A este último respecto, Chudnovsky y Porta concluyen en que “cuando hablamos de competitividad internacional de una economía nacional, nos estamos refiriendo a un fenómeno que se manifiesta a través de la competitividad de las firmas, pero que involucra también la acción voluntaria del gobierno para promover esa competitividad, que a su vez se construye sobre una determinada estructura de la economía que incluye tanto su configuración productiva como aspectos institucionales que van más allá de lo productivo”<sup>40</sup>.

### 2.3. El enfoque “sistémico”

Existen ciertos enfoques que, si bien comparten gran parte o la totalidad de los puntos de vista sobre el fenómeno de la competitividad estructural, van más allá en el sentido de incorporar algunas variables adicionales y de realizar ciertas elaboraciones más complejas. En particular, merecen ser destacadas las nociones de “competitividad sistémica” desarrolladas, por un lado, por Esser *et al* (1996a<sup>41</sup> y 1996b<sup>42</sup>) y, por el otro, por Ferraz *et al*<sup>43</sup>.

De acuerdo al trabajo de Esser *et al*, quienes se desempeñan en el *Deutsches Institut für Entwicklungspolitik* (DIE)<sup>44</sup>, lo que diferencia al enfoque sistémico de los enfoques estructurales, a pesar de haber sido desarrollado sobre lo actuado por la OCDE<sup>45</sup>, son tres hechos. En primer lugar, el nivel de competitividad no sólo está determinado por variables micro, meso y macroeconómicas sino también por un nivel adicional: el nivel

---

<sup>40</sup> Chudnovsky y Porta, *op. cit.*, p. 12.

<sup>41</sup> Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dick; y Meyer-Stamer, Jörg (1996a), “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política”, en Revista de la CEPAL, N° 59, agosto, Santiago de Chile.

<sup>42</sup> Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dick; y Meyer-Stamer, Jörg (1996b), “Sistemic Competitiveness. New Governance Patterns for Industrial Development”, GDI Book Series, N° 7, Frank Cass, London-Portland, OR.

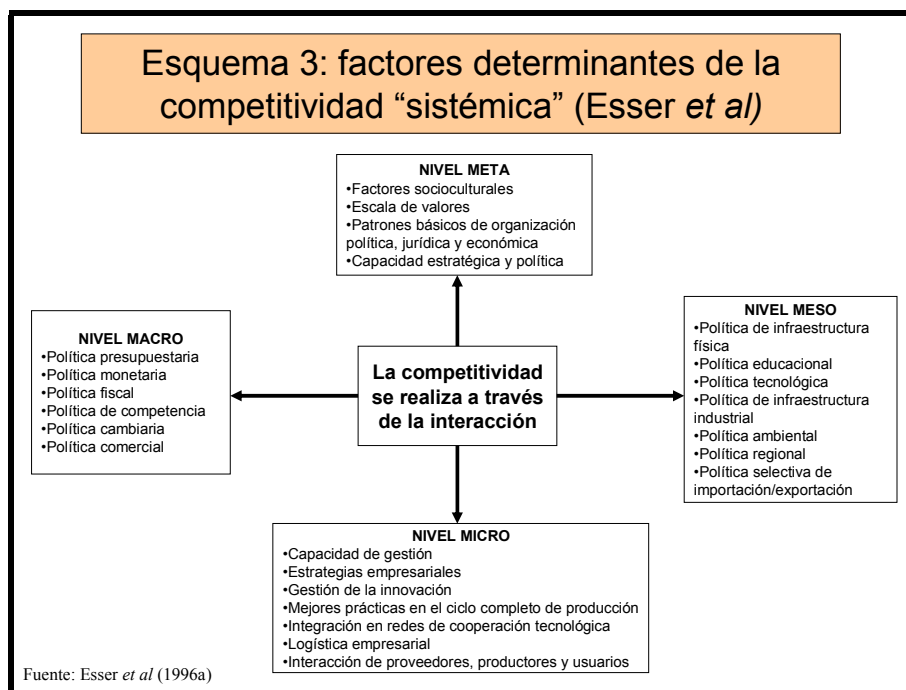
<sup>43</sup> Ferraz, João Carlos; Kupfer, David; y Haguenaer, Lia (1995), “Made in Brazil: desafíos competitivos para a indústria”, Campus, Rio de Janeiro.

<sup>44</sup> Instituto Alemán de Desarrollo (IAD).

<sup>45</sup> OCDE, *op. cit.*

meta, al que se hará referencia algo más adelante. En segundo lugar, dentro del enfoque sistémico se vinculan elementos provenientes de la economía industrial, la teoría de la innovación y la sociología industrial, de modo de que no son tenidas en cuenta sólo las categorías económicas en el análisis sino también las políticas. Por último, esta visión está más relacionada con las políticas necesarias para que las empresas de un país logren mejorar su competitividad industrial, la cual es vista como el producto de la interacción entre los cuatro niveles mencionados.

Al realizar una mirada de conjunto, el modelo de competitividad sistémica muestra que las ganancias de competitividad de una firma determinada no provienen sólo de los esfuerzos que ésta realiza, sino que se obtienen de manera sistémica, tal como lo muestra el Esquema 3, a través de la interacción de las variables y políticas correspondientes a cada uno de los niveles mencionados, que se definen, a continuación, con mayor nivel de detalle.

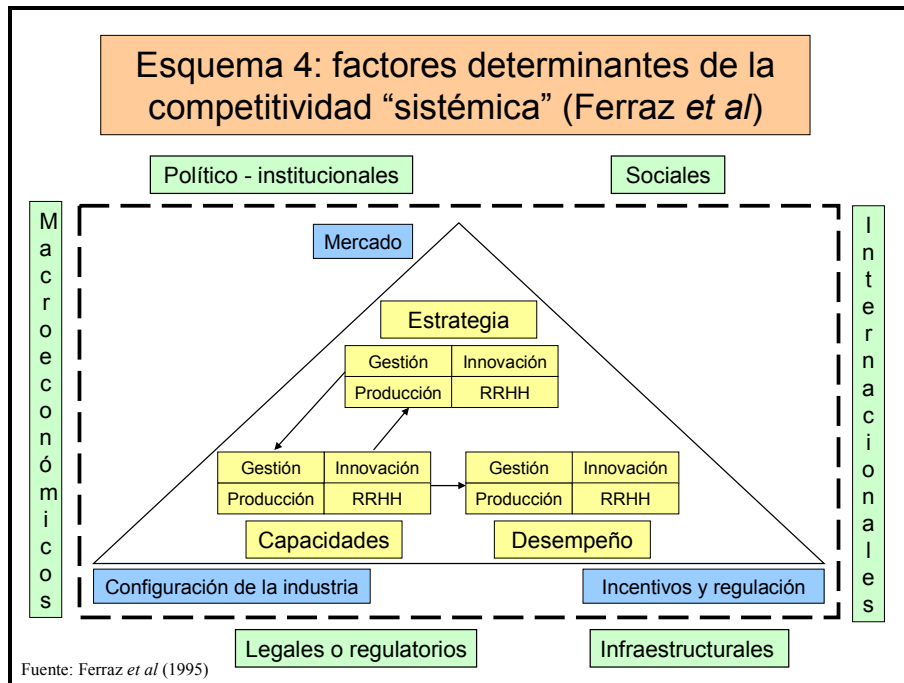


El nivel “macro” implica la estabilización de los *fundamentals* de la economía necesaria como para que los mercados de factores, bienes y capitales puedan asignar eficientemente los recursos de la economía. El nivel “meso” se refiere a los esfuerzos y políticas de promoción y fomento específico puestas en marcha por las distintas estructuras del Estado en pos de la creación de ventajas competitivas dinámicas a partir de la formación de nuevas estructuras y la articulación de procesos de aprendizaje. En el nivel “micro” se incluyen las acciones encaradas por las firmas de modo de afrontar el nuevo escenario competitivo caracterizado por una mayor competencia a nivel mundial, la diferenciación de la demanda y la rápida obsolescencia de productos y procesos. A este respecto, se trata particularmente de poder articular tres tipos de innovaciones de manera concomitante: técnicas (de producto y de proceso), de organización (de la producción; del desarrollo de productos; de las relaciones de suministro, con clientes y con otras empresas e instituciones) y sociales (reducción de planos jerárquicos; delegación de la toma de decisiones a nivel operativo). Por último, el nivel “meta” refiere a la capacidad estatal de conducción de la economía y a la existencia de patrones de organización social que

permitan movilizar la capacidad creativa de la sociedad, ambos factores necesarios para mejorar el desempeño en los anteriores tres niveles.

Por su parte, el trabajo de Ferraz *et al* surge de la inconformidad de los autores con los análisis de la competitividad que se presenta de manera revelada o potencial. El primero de los casos (competitividad revelada), está compuesto por los enfoques que muestran a la competitividad como una variable de desempeño y que es estimada de manera *ex-post* como participación de las exportaciones en el mercado mundial, tal lo presentado en ocasión de desarrollar el “enfoque tradicional”. El segundo de los casos (competitividad potencial), se trata de la visión que mira únicamente a la eficiencia productiva de las firmas como determinante de la competitividad, de modo de que son sus capacidades, analizadas de manera *ex-ante*, las que permiten un determinado desempeño en los mercados. En este sentido, “tanto el desempeño como la eficiencia son enfoques limitados por ser estáticos, analizando apenas el comportamiento pasado de los indicadores, sin elucidar las relaciones causales que mantienen con la evolución de la competitividad”<sup>46</sup>.

El trabajo de los autores brasileños sostiene que la competitividad es un fenómeno dinámico cuya principal variable son las capacidades de las empresas para formular y poner en práctica determinadas estrategias de competencia (*estratégias concorrenciais*) que, a su vez, están determinadas por la trayectoria pasada y los procesos de aprendizaje y capacitación acumulados por la firma. De esta forma, “en vez de ser entendida como una característica intrínseca de un producto o de una firma, la competitividad surge como una característica extrínseca, relacionada al patrón de concurrencia vigente en cada mercado”<sup>47</sup>.



El carácter sistémico de la competitividad viene dado por el hecho de que a cada patrón de concurrencia sectorial, entendido como el conjunto de regularidades en las formas dominantes de competencia vigentes en ese sector, corresponden tres tipos

<sup>46</sup> Ferraz *et al*, *op. cit.*, p. 2.

<sup>47</sup> Ferraz *et al*, *op. cit.*, p. 3.

distintos de factores críticos que serían los que asegurarían el éxito en ese mercado específico. En primer lugar, están los factores empresariales, relacionados con cada una de las áreas de competencia de las firmas: gestión, innovación, producción y recursos humanos. El desempeño de las firmas depende de la acumulación de capacidades en cada una de las áreas de competencia realizada a lo largo del tiempo a partir de esfuerzos realizados una vez escogida una determinada estrategia competitiva. A su vez, la estrategia escogida es una función de las capacidades previas que posee la firma, tal como lo muestra la parte correspondiente a la empresa dentro del Esquema 4 (rectángulos amarillos dentro del triángulo).

En segundo lugar, aparecen los factores estructurales, referidos a la industria en donde participa la firma. En el Esquema 4 aparecen dentro del “triángulo de la competitividad estructural”, cuyos vértices (rectángulos azules) son los factores determinantes del patrón de competencia sectorial y, por ello, conforman el ambiente competitivo dentro del cual se enfrentan las empresas. El primero de los vértices lo constituye el mercado particular en el que se desenvuelven las firmas, así como sus características específicas (tamaño; dinamismo; grado de sofisticación tecnológica; oportunidades de acceso a mercados externos; etcétera). El segundo está compuesto por la configuración particular de la industria en lo que se refiere a las tendencias intrínsecas de cambio técnico (ciclos de productos y procesos; intensidad de los esfuerzos de I+D; oportunidades tecnológicas; escalas típicas de operación; grado de concentración; grado de verticalización de la producción; nivel de diversificación sectorial; adecuación de la infraestructura física; relaciones de las empresas del sector con proveedores, clientes y competidores; relación capital-trabajo; etcétera). Por último, aparece el vértice relacionado con el régimen de incentivos y de regulación de la competencia, los cuales determinan el grado de rivalidad entre las firmas del sector (nivel de apertura internacional; existencia de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; estructura de incentivos a la producción y exportación; efectividad de regulación y penalidad ante prácticas comerciales desleales; etcétera).

Para finalizar, aparecen los factores sistémicos, quienes constituyen absolutas externalidades para el conjunto de empresas que conforman el tejido productivo nacional pero que constituyen, al mismo tiempo, señales para la toma de decisión por parte de las empresas. Tal como lo muestra el Esquema 4 (rectángulos verdes por fuera de la línea punteada), estos factores pueden ser macroeconómicos (tipo de cambio; carga tributaria; tasa de crecimiento del PBI; tasa de interés; política de ingresos; etcétera), político-institucionales (política tributaria; política arancelaria; apoyo fiscal al riesgo tecnológico; poder de compra del gobierno; etcétera), legales y regulatorios (política de protección a la propiedad industrial; política ambiental; de defensa de la competencia; de regulación del capital extranjero; etcétera), infraestructurales (disponibilidad, calidad y costo de la energía; transportes; telecomunicaciones; insumos básicos y servicios tecnológicos; etcétera), sociales (niveles de calificación de la mano de obra; política educativa y de formación; seguridad social; etcétera) e internacionales (tendencias del comercio mundial; flujos internacionales de capital; relaciones con organismos multilaterales; esquemas de integración económica; etcétera).

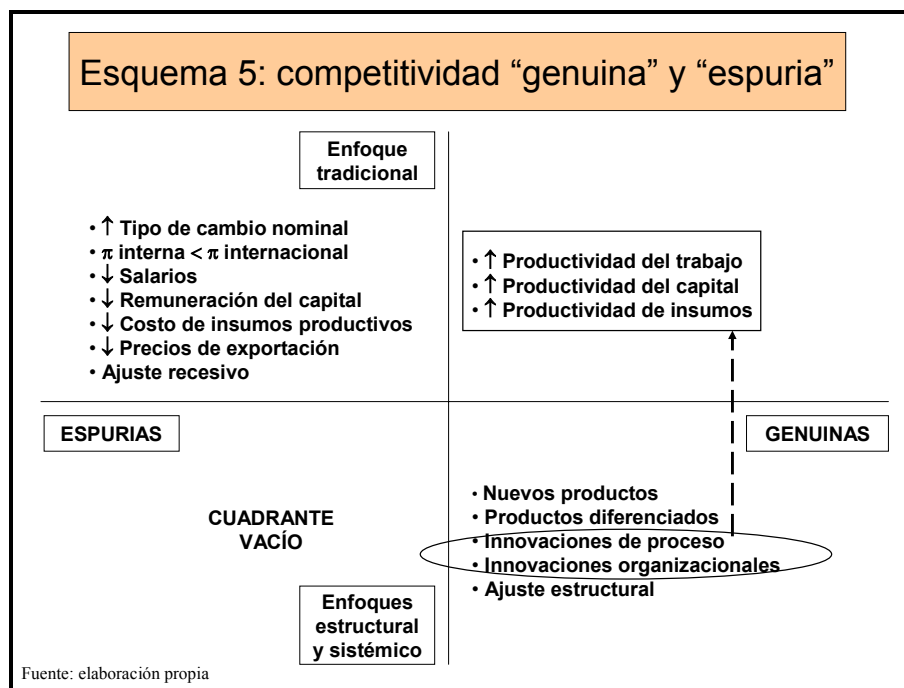
### **3. Competitividad “genuina” y “espuria”**

Los países poseen diversas herramientas para obtener ganancias de competitividad macroeconómica en su sentido más general. Sin embargo, algunas ganancias de competitividad se provocan y mantienen en el corto plazo, mientras que otras perduran o su impacto permanece en el mediano a largo plazo. En tal sentido, vale decir que

existen distintos tipos de ganancias de competitividad que pueden asociarse a una u otra definición y también a uno u otro de los enfoques desarrollados previamente.

En principio, y de manera muy general, puede hablarse de dos tipos de ganancias de competitividad, de acuerdo al nivel de dificultad a la hora implementar sus herramientas, al efecto producido sobre el nivel de ingresos promedio y a la posibilidad de que sean mantenidas o sostenidas en el tiempo. De acuerdo al Esquema 5, en primer lugar, se encuentran las ganancias de competitividad “espurias”, según el léxico de Fajnzylber<sup>48</sup>, o “por lo bajo”, en términos de Coriat<sup>49</sup>. Se tratan de aquellas ganancias de competitividad fácil y rápidamente obtenibles que se hacen presentes de manera inmediata pero que no pueden ser sostenidas en el mediano plazo y que, asimismo, generan un impacto regresivo sobre el nivel de ingresos y su distribución.

Dentro de este grupo aparecen distintos métodos de obtener ventajas competitivas frente a otros países. La forma más típica es la de recurrir a una devaluación nominal de la moneda nacional, de modo de abaratar de manera instantánea los productos domésticos y encarecer los importados. Una forma adicional de lograr este cometido, si bien más “dolorosa” y difícil de llevar a la práctica, es lograr deflación de precios a través del ajuste recesivo de la economía o, al menos, que la inflación interna sea menor a la internacional, de manera de que se deprecie la moneda en términos reales. En ambos casos, y tal como se ha adelantado, las posibilidades de mantener el tipo de cambio a un nivel alto y por fuera del equilibrio –entendido como aquel nivel que asegura una balanza comercial neutra– son limitadas o, al menos, costosas en términos políticos o monetarios.



En efecto, la devaluación real de la moneda local llevará a la aparición de excedentes comerciales que, en el corto o mediano plazo, provocarán una presión hacia la revaluación de la moneda. Más allá de estas tendencias contrarias al movimiento inicial que se generarían en el corto o mediano plazo, la verificación empírica del

<sup>48</sup> Fajnzylber (1988), *op. cit.*, p. 13.

<sup>49</sup> Coriat, *op. cit.*, p. 10.

fenómeno de ganancias de competitividad, entendida aquí como un aumento en la porción de las exportaciones de un país en el mercado mundial, a partir de una devaluación o una reducción salarial muestra que no existe una relación directa entre ambos hechos o, mejor dicho, que existe una relación “perversa” entre ellos<sup>50</sup>. Por otra parte, sus efectos sobre el nivel de ingresos promedio resultan ambiguos, en tanto, por un lado, pueden llegar a generar un aumento de la capacidad adquisitiva en el mercado interno vía reactivación de la economía pero, por el otro, el poder adquisitivo en términos internacionales se vería reducido en mayor o menor medida.

Otra de las formas típicas de obtener ganancias de competitividad de tipo espurias, cuya aparición toma forma bajo el paraguas de la “flexibilización laboral”, es la reducción de los salarios reales de los trabajadores o de las cargas laborales asociadas a su contratación o despido, de modo de lograr una reducción en los costos de producción y, por ende, en los precios de exportación. Si bien ésta sería una forma “fácil” de obtener ganancias de competitividad, lo que no es seguramente tan fácil es su aplicación, dependiendo del grado de sindicalización y conciencia de la clase trabajadora del país en que se quiera implementar. La dificultad en la sustentabilidad de las ganancias competitivas, en este caso, viene dada por el hecho de que, partiendo del caso hipotético en que la fuerza de trabajo estaba siendo retribuida por su valor, la reducción de su salario no permitirá la reproducción de la fuerza de trabajo en la calidad requerida por el capital que la contrata y, por tanto, ello se reflejará en una menor productividad del trabajo que echará por la borda las ganancias obtenidas de la reducción de los costos salariales. Por el lado de los efectos sobre los ingresos, aquí queda bien en claro que se reduciría tanto la capacidad de compra tanto en el mercado interno como frente a terceros países. La sostenibilidad de la medida, en este caso, va a estar sujeta a la posibilidad de poder mantener bajos los salarios, cuestión también difícil de lograr en el mediano plazo, sobre todo si la medida tiene éxito y genera un proceso de crecimiento acelerado que generará reclamos de mayor participación en el producto por parte de los trabajadores.

Otros modos de obtener ganancias de competitividad espurias vía caída de los precios de exportación pueden ser i) la reducción de la remuneración al capital, ii) la caída en los costos de aprovisionamiento de las empresas o iii) la relajación de la presión fiscal sobre el capital. En el primero de los casos, es decir a través de un achicamiento de la tasa de ganancia, el problema principal es la merma en el ingreso de los capitalistas, que puede ser una buena estrategia en el corto plazo para ganar mercados externos pero que se hace insostenible en el mediano y el largo al quitar incentivos a la actividad exportadora. Respecto de la segunda opción, si la reducción de los costos de aprovisionamiento de bienes intermedios o materias primas es realizada en detrimento de su calidad, se pueden llegar a ganar ciertos mercados en productos de precios bajos y sin demasiados requerimientos por el lado de los consumidores, pero se perderán nichos en mercado más exigentes de productos diferenciados en donde el precio no se constituye en el atributo determinante a la hora de la transacción (precios “Premium”), los cuales han demostrado un mayor dinamismo en los últimos años. En tercer lugar, si bien la menor carga fiscal sobre el capital puede redundar en menores precios de los productos, la calidad de vida de la población se resentirá por la imposibilidad del Estado de ofrecer ciertos servicios o bienes públicos o de hacerlo con una menor calidad ante la reducción de la recaudación impositiva.

Formas adicionales de obtener ventajas competitivas espurias tienen que ver con la degradación del medio ambiente, el aprovechamiento de líneas subsidiadas de crédito, la puesta en práctica de políticas de discriminación de precios obteniendo ganancias

---

<sup>50</sup> Kaldor, Nicholas (1978), “The Effect of Devaluations on Trade”, Further Essays on Applied Economy, London; citado en Chudnovsky y Porta, *op. cit.*, p. 30.

en los mercados locales gracias a la alta protección o la entrega indeterminada de subsidios a productores ineficientes. En todos los casos, la no-sustentabilidad de las mismas es más que clara, sea por agotamiento de recursos naturales o de recursos fiscales para mantener dichas políticas<sup>51</sup>.

En términos generales, vale decir que si bien el conjunto de medidas anteriormente reseñado puede ser efectivo ante determinada coyuntura, en el largo plazo no es sostenible ni se condice con los enfoques “estructural” o “sistémico” de la competitividad, según los cuales mayor competitividad no significa sólo detentar una mayor porción del mercado mundial sino mejorar el nivel de vida de la población del país a que se hace referencia. Por el contrario, todas estas formas de mejorar la competitividad macroeconómica atentan contra de los ingresos promedios de la población, en particular sobre la clase trabajadora, al tiempo que se condicen con el “enfoque tradicional”, en tanto las mejoras competitivas, en la totalidad de los casos, se corresponden con reducción de costos o precios.

Sin embargo, dentro del “enfoque tradicional” también pueden ser conseguidas ganancias de competitividad de carácter “auténtico” o “genuino”, de acuerdo a la definición de Fajnzylber<sup>52</sup>, o “por lo alto”, en palabras de Coriat<sup>53</sup>. Básicamente, este tipo de ventajas competitivas se encuentran asociadas con actividades de cambio técnico u organizacional. Por definición, las ganancias de competitividad obtenidas de este modo perduran y pueden ser recreadas en el tiempo, ya que tienen la capacidad de retroalimentarse debido a los procesos de aprendizaje que durante su desarrollo o implementación se generan.

En este caso, se tratan también de mejoras (reducciones) en los costos de producción o precios de exportación, pero conseguidas de una manera sustentable y que permite la mejora de los ingresos promedio, aunque su forma de obtención es más compleja y requiere de mayores esfuerzos que en los casos anteriores. Particularmente, se trata de las mejoras en la productividad del trabajo, del capital o en la utilización de los insumos productivos a causa de la mejor organización de la producción (cambio organizacional) o a la implementación de nueva maquinaria y equipo (cambio técnico en procesos). Sin embargo, vale aclarar que estas mejoras serán sostenibles bajo tales circunstancias pero no en ocasión de que la mejora en la productividad se produzca por alargamiento o intensificación de la jornada de trabajo, mucho menos si dichos fenómenos no son acompañados por una mejora de los salarios promedio.

El resto de las ganancias genuinas de competitividad se relaciona mucho más con los enfoques “estructural” o “sistémico”, en tanto tienen que ver más con la aparición de nuevos productos o productos diferenciados o con la mejora en la prestación de sus servicios asociados, además del cambio técnico u organizacional tendiente a mejorar la eficiencia en la producción. En términos de Fajnzylber, “la competitividad internacional de un país depende de qué exporta, y con qué eficiencia lo hace. Uno puede estar bien inserto en el mundo porque exporta productos dinámicos, pero

---

<sup>51</sup> El agotamiento de los recursos fiscales es más problemático desde el punto de vista de los países no desarrollados. En algunos casos, los países con altos niveles de desarrollo pueden darse el lujo de hacer frente a esos costos fiscales *ad eternum* subsidiando ciertas producciones no sostenibles desde el punto de vista de la eficiencia. Se trata, por ejemplo, de la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea o de la *Farm Bill* de los Estados Unidos de América, que consisten en la entrega de subsidios a la producción agrícola con el objeto de evitar la elevación de las tasas de desempleo internas, la migración masiva del campo a la ciudad y, en términos más generales, la dislocación de las relaciones sociales en el interior de sus países.

<sup>52</sup> Fajnzylber (1988), *op. cit.*, p. 13.

<sup>53</sup> Coriat, *op. cit.*, p. 10.

también puede estar bien inserto en el mundo porque exporta más eficientemente que los demás países, productos que no son tan dinámicos”<sup>54</sup>.

En conjunto, las ganancias de competitividad genuinas asociadas a los enfoques estructural y sistémico son sostenibles y recreables en el tiempo e implican una mejora en los ingresos promedio de la economía, no sólo para el capital sino también para el trabajo, ya que la fuerza de trabajo utilizada en este tipo de producción requiere de mayores capacidades, por lo que tiene un mayor valor y, por ello, es retribuida de mejor forma. Asimismo, la aparición de estas ventajas comparativas no requiere de ajustes recesivos pero sí estructurales que implican una alta carga en términos de recursos invertidos y esfuerzos realizados de modo de llevar a las economías hacia sectores y funciones productivas más dinámicas y más intensivas en conocimiento.

#### **4. A manera de conclusión: ¿qué ganancias de competitividad?**

Tal como se ha visto, existen diversos tipos de competitividad y distintas formas de obtener ganancias competitivas de acuerdo al sujeto que se esté analizando, al enfoque con el que se mire el fenómeno y a su nivel de sostenibilidad futura, entre otros elementos. En general, en los países de mayor nivel de desarrollo relativo, quienes se caracterizan por la existencia de cierto consenso social sobre el rumbo económico y político a seguir, por una escasa volatilidad en las variables macroeconómicas, por la articulación de determinadas políticas activas en pos de la mejora del entorno en que opera la firma (bienes públicos, bienes meritorios, ciertas selectividades sectoriales, etcétera) y por rentabilidades de la estructura productiva y comercial que llevan a las firmas a especializarse en sectores y actividades intensivas en conocimiento y procesos de aprendizaje, la competitividad es vista y buscada de acuerdo con los enfoques estructural o sistémico, es decir intentando mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos en un contexto de apertura a las corrientes de comercio internacional.

Sin embargo, y a pesar de que ninguna de estas características virtuosas suele estar presente en el mundo no desarrollado, las prácticas internas llevadas a cabo por los países desarrollados divergen sustancialmente de su retórica, sobre todo en lo atinente a las recomendaciones que desde éstos emanan hacia aquéllos. En términos generales, las recomendaciones en búsqueda de “la competitividad” dadas a los países de menor desarrollo relativo no están orientadas a mejorar el nivel de vida de la población sino única y exclusivamente a obtener ganancias de competitividad con el objeto de lograr los superávits comerciales necesarios como para hacer frente a los grandes compromisos externos que poseen. En términos del propio Fajnzylber, esa es la “diferencia entre productividad con progreso técnico, que es la que procuran las naciones industrializadas, y aquélla que se funda en la contracción del ingreso”<sup>55</sup>, que sería la recomendada desde éstas y la aplicada por las naciones en desarrollo.

En ambos escenarios, siguiendo a Reinert<sup>56</sup>, dicha retórica sugiere la aplicación de “políticas inglesas” de *laissez-faire*; la diferencia reside en que la aplicación de esas políticas en los países industrializados se ha llevado a la práctica una vez consolidado su carácter de “desarrollados”, para lo cual se aplicaron “políticas alemanas” de fuerte protección e intervención económica, mientras que en los países no desarrollados no

---

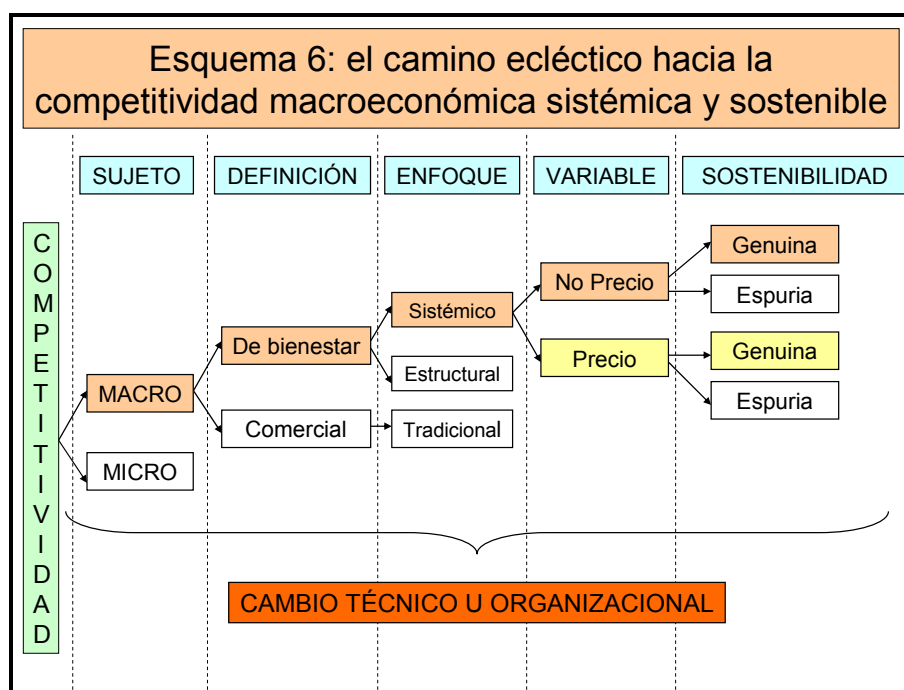
<sup>54</sup> Fajnzylber, Fernando (1992), “Industrialización y desarrollo tecnológico”, División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, Informe N° 12, Naciones Unidas, abril, p. 29.

<sup>55</sup> Fajnzylber (1988), *op. cit.*, p. 7.

<sup>56</sup> Reinert, Erik (1994), “Catching-up from away behind. A Third World Perspective on First World History”, en Faberberg, Verstapen y Von Tunzelmann (editores): The Dynamics of Technology, Trade and Growth, Elgar, England.

existen las condiciones necesarias como para que, a través de la aplicación de las políticas inglesas, puedan beneficiarse del comercio internacional.

De acuerdo con el Esquema 6, y hablando en términos del Prebisch de los años cincuenta<sup>57</sup>, las sugerencias que en general emanan desde el Centro y sus interlocutores –los organismos financieros internacionales- para ser aplicadas en la Periferia se concentran en torno a la mejora de la competitividad microeconómica de las firmas, de modo de impactar en el conjunto de la economía –que es visto como un mero agregado de firmas individuales- con el objeto de obtener una mayor porción del mercado mundial e incrementar los ingresos por exportaciones. Las políticas usualmente recomendadas se relacionan con el enfoque tradicional, es decir incrementar la eficiencia en la producción de aquellas mercancías en las que se posee ventajas comparativas tradicionales (estáticas) de modo de mejorar la competitividad precio a través de devaluaciones competitivas y de la reducción de los costos de producción, visiblemente los salarios nominados en moneda internacional. De esta forma, si bien se lograría una mejora competitiva en términos de reducción de los precios de exportación e incremento de las ventas externas, la sustentabilidad futura de estas ganancias estaría en duda, al menos en el mediano plazo.



Por el contrario, las recomendaciones que en este trabajo se proponen son diametralmente opuestas en varios sentidos. En primer lugar, porque se trata de una propuesta absolutamente ecléctica, en el sentido de que toma ciertos elementos referentes al sujeto, definición, enfoque, variables y sostenibilidad de la competitividad de cada una de las nociones y autores aquí analizados, sin que ello redunde en contradicciones o inconsistencias.

En segundo lugar, porque miran a la competitividad, tal como lo hacen los enfoques estructurales o sistémicos, como un conjunto de condiciones vigentes en el ámbito de una economía nacional que impactan –positiva o negativamente- sobre el conjunto o

<sup>57</sup> Prebisch, Raúl. (1949), “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, en Desarrollo Económico, v. 26, N° 103 (octubre-diciembre de 1986).

sobre determinados sectores del aparato productivo, en tanto la competencia capitalista aún tiene como actores principales no sólo a las firmas individuales sino también a los gobiernos nacionales en cuya promoción adquieren un rol central, tal como lo caracterizó Lenin a comienzos del siglo pasado al analizar el fenómeno ya entonces conocido como “Imperialismo”<sup>58</sup>.

En tercer lugar, porque las ganancias competitivas buscadas no se limitan al incremento del *market share* mundial sino que éste es visto como algo plausible en tanto permita la mejora de los ingresos de la población en su conjunto, incluyendo en dicha mejora no sólo un incremento del nivel sino también una distribución más progresiva sólo posible con el cumplimiento de una doble condición: por un lado, que se produzca un cambio en la estructura económica nacional hacia actividades intensivas en conocimiento y con mayor “criticidad” dentro de la cadena de valor (sectores; funciones estratégicas dentro de la función de producción general; nichos de mercado), para las cuales se requiere de una fuerza de trabajo calificada, compleja y de alto valor; por el otro, que esa fuerza de trabajo sea vendida por su valor y no por debajo, como suele suceder en los países de menor desarrollo relativo.

En cuarto lugar, porque aquí se adopta el enfoque sistémico, que incluye y excede al estructural, en el sentido de que las ventajas competitivas a ser obtenidas deben estar necesariamente ligadas a actividades de cambio técnico u organizacional para las cuales no basta únicamente con el esfuerzo individual de las firmas sino también con las condiciones generales del entorno en que ellas se desenvuelven. En términos de los niveles analizados por Esser *et al*<sup>59</sup> y las categorías suscriptas por Ferraz *et al*<sup>60</sup>, no alcanza sólo con mejorar la *performance* individual (productividad) de la empresa y sus funciones (o nivel micro) para obtener mejoras competitivas, aunque ésta es una condición más que necesaria y que muchas veces se deja de lado en nombre de la búsqueda de la competitividad de forma sistémica.

Tampoco alcanza, aunque es una condición necesaria desde el punto de partida, con asegurar ciertas condiciones macroeconómicas (o nivel macro) para el funcionamiento del sistema de precios y con proveer al aparato productivo de determinados bienes meritorios (educación, salud, etcétera) y públicos (infraestructuras, acceso a la información, aspectos legales y regulatorios, etcétera) como para alcanzar la competitividad en el sentido en que aquí se la propone.

Particularmente, se hace necesario poner en marcha ciertos mecanismos, instrumentos y políticas de intervención sectorial (o nivel meso) de modo de hacer posible el demandado cambio en la estructura económica hacia actividades intensivas en conocimiento y que hacen uso de una fuerza de trabajo más capacitada y que ejerce trabajos mucho más complejos, que es la que permite obtener los mayores beneficios del comercio internacional. No obstante, las circunstancias del contexto internacional condicionan fuertemente su posibilidad de aplicación, no sólo porque muchos de los instrumentos de política no pueden ser utilizados en tanto su aplicación se encuentra acotada o directamente prohibida por las distintas instancias de negociación internacional (OMC, acuerdos de integración económica, etcétera) sino porque su efectiva puesta en marcha es facilitada o dificultada por el propio dinamismo de la economía mundial y las demandas que de ella se desprenden.

---

<sup>58</sup> Lenin, Vladimir Ilich Ulianov, (1916), “El imperialismo, etapa superior del capitalismo”, Editorial Anteo, Buenos Aires, 1974.

<sup>59</sup> Esser *et al*, *op. cit.*

<sup>60</sup> Ferraz *et al* (1996a y 1996b), *op. cit.*

Por último, las condiciones político-institucionales y sociales (o nivel meta) no son vistas aquí, tal como en los enfoques sistémicos anteriormente descritos, como condiciones que hacen viable a la estrategia de cambio estructural recomendada, sino como el entorno vigente desde el punto de partida y que sólo podrá ser modificado por el propio proceso de cambio estructural, permitiendo, en última instancia, el logro de un determinado consenso a nivel social sobre el rumbo escogido.

En tal sentido, el proceso puede verse como dinámico y virtuoso: la menor conflictividad en la relación entre capital y trabajo, derivada del hecho de compartir un determinado rumbo económico y lograda mediante el pago de la fuerza de trabajo por su valor<sup>61</sup>, permite mejorar la productividad a nivel de firma. Esa mejora de la competitividad intra-firma hace posible la generación de un excedente económico que será repartido más equitativamente en tanto y en cuanto vayan mejorando las capacidades de los trabajadores, quienes serán recompensados con salarios más altos a cambio de trabajos más complejos ejercidos por una fuerza de trabajo de mayor valor. A su vez, ello conduce a una especialización productiva y comercial en productos cuya competencia en los mercados está más asociada a “esfuerzos por vender”, en la terminología schumpeteriana<sup>62</sup>, que a reducción de precios o costos, lo que conduce a la discusión sobre las variables de competitividad.

A tal efecto, y en quinto lugar, este enfoque se diferencia de aquéllos otros también porque las ganancias competitivas que aquí se recomienda buscar no se limitan a la reducción de precios. Es más, la variable de precios no se toma aquí ni siquiera como la más relevante. En términos de Schumpeter, “tan pronto como la competencia de las calidades y el esfuerzo por vender son admitidos en el recinto sagrado de la teoría, la variable del precio es expulsada de su posición dominante”<sup>63</sup>. Básicamente, se sostiene que la mejor forma de obtener ganancias de competitividad en términos de mejora del desempeño en los mercados internacionales *cum* incremento de los ingresos es a través de la participación en mercados en donde la variable precio no sea la determinante a la hora de competir, sino que se trate de actividades en donde el éxito tenga más que ver con la aparición de nuevos productos o con la constante diferenciación de los mismos, es decir con variables no-precio.

No obstante, ello no implica que la variable precio deba ser descartada o siquiera soslayada. En efecto, tal como lo sostiene Coriat<sup>64</sup>, si bien actualmente la competitividad costo o precio no es la más relevante, en al menos dos casos cuenta –y mucho–: por un lado, en los mercados de *commodities* o de bienes con escasa diferenciación de productos, la variable precio sigue ocupando el trono en la lucha competitiva; por el otro, en mercados de productos nuevos o diferenciados, entre competidores de bienes que son sustitutos cercanos, el costo (precio), al menos dentro de ciertos márgenes, importa. Por tanto, no es sólo cuestión de desarrollar nuevos productos o productos con cierta diferenciación sino también de hacerlo de manera eficiente y, de esa manera, apuntar hacia una “competencia global”<sup>65</sup>.

Para finalizar, y como sexta diferencia respecto de aquellas otras recomendaciones, las ganancias de competitividad obtenidas preferentemente por la vía no-precio, pero

---

<sup>61</sup> La conflictividad laboral, o “lucha de clases”, tiene un primer límite claro que es la venta de la fuerza de trabajo por su valor, o sea, por el monto en dinero que permite al trabajador reproducir su fuerza de trabajo en la calidad requerida por el capital que, a su vez, puede ser mayor o menor y depende del tipo de estructura productiva y de los índices de rentabilidad intersectoriales vigentes.

<sup>62</sup> Schumpeter, Joseph (1942), “Capitalismo, socialismo y democracia”, Aguilar, Madrid, 1968, p. 122.

<sup>63</sup> Schumpeter, *op. cit.*, p. 122.

<sup>64</sup> Coriat, *op. cit.*, p. 33.

<sup>65</sup> Coriat, *op. cit.*, p. 34.

también por el lado de los precios, deben ser sostenibles en el sentido de Fajnzylber<sup>66</sup>, es decir que deben ser genuinas. Para ello, ambos tipos de ganancias competitivas deben estar asociadas a actividades de cambio técnico –de producto y también de proceso- y organizacional. El imperativo, en ese sentido, es poder transformar conocimiento en mercancía, de modo de mejorar el patrón productivo y comercial a nivel de nación e incrementar la productividad media de la economía en su conjunto, no por alargamiento o intensificación de la jornada laboral sino por la incorporación de mayor tecnología a los productos y a la función de producción en sí misma. Esa es la única forma de obtener un mejor nivel de vida de la población en el largo plazo, de multiplicar la riqueza material a través del comercio internacional, de generar un consenso generalizado sobre el rumbo económico y político a seguir e, inclusive, de desarrollar la conciencia científica necesaria para desarrollar el capitalismo e ir, paulatinamente, hacia un sistema social más justo y elevado.

---

<sup>66</sup> Fajnzylber (1988), *op. cit.*