

# Introducción

## Introduction

*Nuria Quella-Isla*

Departamento de Economía  
Stony Brook University, Nueva York, EE. UU.

[nuria.quella@stonybrook.edu](mailto:nuria.quella@stonybrook.edu)

## Competitividad en perspectiva regional

El tercer número de la revista *Cuyonomics* se centra en la competitividad bajo una perspectiva regional. Con este objetivo, reúne tres interesantes y excelentes artículos que arrojan luz sobre aspectos cruciales en la evolución de la competitividad de una región, sus posibles causas y sus implicaciones para la política económica. En concreto, el artículo de Rodrigo García Verdú se centra en uno de los principales determinantes de la competitividad de una industria o un país: la productividad de sus trabajadores. El autor analiza la composición sectorial del trabajo en México, su efecto sobre las diferencias de la productividad laboral por sector y el impacto que estas diferencias tienen en la productividad laboral a nivel agregado de país. Por su parte, Diego Murguía adopta una novedosa visión holística a la hora de identificar los diversos factores que afectan la competitividad a nivel global de la industria metalífera argentina, en particular por lo que se refiere a la necesidad de incorporar mediciones que capturen el grado de licencia social para operar, con frecuencia ignoradas o relegadas a un segundo plano. Finalmente, el artículo de Juan José Güida es una excelente lección teórica y aplicada en macroeconomía abierta, de especial relevancia no solo para Argentina, sino también para cualquier economía con problemas de déficits gemelos y sujeta a cambios bruscos en su tipo de cambio.

Puesto que este número está dedicado a la competitividad, debemos hacer referencia a las diferentes acepciones de este término según su alcance. Mientras que el concepto de competitividad está claramente definido (y aceptado) cuando se aplica a una empresa y, por extensión, a un sector o industria, su uso cuando lo aplicamos a un país o a una economía por entero es más controvertido y requiere más atención.

Consensualmente, se considera que una empresa es competitiva cuando tiene más cuota de mercado o mayores beneficios que sus competidoras (o que el promedio del sector), sea a nivel nacional o internacional. De acuerdo con esta definición, podemos determinar con relativa facilidad el grado de competitividad de cada empresa comparando diversas métricas, tales como la tasa de crecimiento de ventas (o ingresos), el margen de beneficios netos, el retorno sobre la inversión (RSI), la reputación de una marca en el mercado, etc. Sin embargo, cuando tratamos de medir el grado de competitividad de una economía o una región no es posible extrapolar los criterios aplicados a la empresa. Nos enfrentamos, en el mejor de los casos, con la falta de consenso en la definición de competitividad y, en el peor, con la ausencia de tal definición, como sucede dentro de los parámetros de la teoría económica con-

vencional. Es decir que la idea de competitividad es imposible de aplicar a una economía o una región por entero y, por lo tanto, no se puede medir. Y a la inversa. Esto implicaría, por extensión, que tampoco se pueden elaborar medidas de política económica que afecten positivamente a la competitividad de un país o una región.

El término de competitividad o ventaja competitiva de una nación se atribuye a Michael Porter y goza de gran aceptación e influencia en el ámbito empresarial (profesional y académico). En el ámbito de teoría económica, sin embargo, se habla de ventaja comparativa, de signo de la balanza de pagos y de productividad.<sup>1</sup> Así, ciertamente, el grado de competitividad de las empresas de una región se verá reflejado en su balanza comercial pero, sin embargo, los sectores productivos a los que estas empresas pertenecen vienen determinados por la estructura de las ventajas comparativas de la nación o región.

De esta manera, vemos que numerosos organismos (nacionales y supranacionales) publican periódicamente listas de países, clasificados por su nivel de competitividad internacional, que gozan de amplio prestigio tanto en el mundo empresarial como en el político. Más aún, estos organismos suelen incluir en sus informes recomendaciones de estrategia y política económica para mejorar la competitividad de una economía. Una de las listas más prestigiosas es la publicada anualmente por el Foro Económico Mundial desde 1979: el Informe Sobre la Competitividad Global, que clasifica a los países según un Índice de Competitividad Mundial.<sup>2</sup> En general, se advierte que «las economías abiertas son las más innovadoras, tienen mayor capacidad para adaptarse a los cambios en los ciclos económicos y tienen un crecimiento y desarrollo más acelerado».<sup>3</sup>

¿Qué podemos entender entonces por competitividad de una economía o región? En sentido amplio, se puede decir que una región es tanto más competitiva cuando se dan las condiciones para mantener una tasa de crecimiento económico que permita una mejora sostenida en el nivel de vida de sus habitantes (medido por su PIB per cápita). Así pues, más concretamente, la competitividad de una nación o región vendrá determinada por su estructura de costes, su productividad y su tipo de cambio que, a su vez, se verán reflejados en su estructura de ventajas compara-

---

1 El lector interesado puede consultar Porter, M. (1990)., *The Competitive Advantage of Nations*, London: Collier Macmillan, así como uno de sus artículos más influyentes: Porter M. (2003). The economic performance of regions, *Regional Studies*, 37, 549-578. Para una revisión crítica del concepto de competitividad, el lector puede consultar Mulatu A. (2016). On the concept of "competitiveness" and its usefulness for policy, *Structural Change and Economic Dynamics* 36, 50-62. Recuperado de: doi.org/10.1016/j.strueco.2015.11.001.

2 El lector interesado puede ver el último informe en este enlace: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>

3 Del Castillo Galarza, R., & Salazar Pinto, R. (2017). Análisis del índice de competitividad en América Latina según el Foro Económico Mundial. *Revista Publicando*, 4(11 (2)), 22-31. Recuperado de: <https://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/543>

tivas y en sus términos de intercambio. Y es precisamente sobre estos tres aspectos que cada uno de los artículos de este número informa.

En «La competitividad de la industria minera metalífera Argentina en perspectiva: una comparación con Australia y Canadá», el Dr. Diego Murguía, del CONICET, Instituto Interdisciplinario de Economía Política (IIEP-Baires), realiza una investigación comparativa sobre la competitividad del sector de la gran minería metalífera en tres países donde este sector tiene un papel preponderante como dinamizador del crecimiento económico de la jurisdicción (provincia, país, o región). En esta comparativa, el autor utiliza una definición puramente extractivista de competitividad, basada en la capacidad de la explotación para atraer capital financiero y medida por la rentabilidad o tasa de retorno de la explotación para el inversor. Murguía realiza una revisión bibliográfica de este concepto que le permite analizar su evolución histórica y revisar sus principales determinantes, a fin de identificar áreas de carencia y, por tanto, de mejora en la competitividad de la industria metalífera en Argentina en particular y en Latinoamérica en general. Una de las conclusiones más destacadas es que los conflictos socioambientales (la falta de consentimiento de las comunidades locales a las operaciones extractivas) tienen un coste real y cuantificable para la empresa y los inversores y resultan, por lo tanto, en una pérdida de su nivel de competitividad internacional. Es por esto que, tanto las empresas mineras como los gobiernos, no solo deben tener en consideración las condiciones geológicas de una explotación, la productividad de sus trabajadores y la situación macroeconómica de la región, sino también las cuestiones institucionales y ambientales que afecten a la aprobación y aceptación social (y su continuidad) de una explotación, la «licencia social para operar».

Por su parte, el Dr. Rodrigo García Verdú en «Evolución de la composición sectorial del empleo y de la productividad media de la mano de obra en México: 1951-2011» realiza un análisis empírico del indicador más importante del nivel de vida (el PIB per cápita) de un país: la productividad laboral. Este análisis no es el habitual ejercicio de contabilidad del crecimiento económico a la Solow, en donde se trataría de saber cuáles son los elementos que contribuyen al crecimiento agregado (tradicionalmente capital, trabajo, materiales intermedios y, residualmente, tecnología) y en qué proporción, sino que lo complementa: el autor se enfoca en la contribución del trabajo y en la evolución de la productividad laboral. En concreto, el autor descompone el crecimiento de la productividad media de la mano de obra (PMMO) agregada en crecimiento intrasectorial (dentro de cada sector) y crecimiento intersectorial (debido a la reasignación de trabajadores entre diferentes sectores de la economía) durante un periodo lo suficientemente largo como para incorporar cualquier cambio fundamental en la estructura productiva mexicana. Entre los principales resultados del Dr. García Verdú, destaca la contribución positiva de la movilidad sectorial de los trabajadores al crecimiento de la PMMO agregada y, simultáneamente, la persistencia de diferencias significativas de la PMMO entre sec-

tores. Esta combinación permite sugerir algunas recomendaciones de política económica o de carácter institucional a la hora de incentivar la migración sectorial de los trabajadores (portabilidad de beneficios, flexibilidad de horarios, capacitación laboral, regulación del mercado de trabajo, etc.), aplicables a cualquier economía. Específicamente en México, es muy posible que el sistema actual de derechos de propiedad de la tierra en áreas rurales represente una barrera a la migración de trabajadores hacia otros sectores, ya que este sistema requiere el uso continuo de la tierra para conservar su propiedad.

Finalmente, el Dr. Juan José Güida, en «Current Account, GDP Growth, Terms of Trade and Exchange Rate in Argentina» aplica la teoría ortodoxa de macroeconomía abierta para realizar una exploración empírica de la relación entre el balance por cuenta corriente de Argentina y sus probables determinantes (el tipo de cambio real efectivo, los términos del intercambio y el crecimiento del PIB) desde 1991 a 2017, dividido en el periodo de la convertibilidad y del tipo de cambio flexible. En estas dos etapas se aplicaron políticas económicas de muy diverso signo, tanto por lo que respecta a la economía en general como a la balanza de pagos en particular, lo que confiere solidez adicional a los resultados de este ejercicio. Y los resultados de este análisis estadístico multivariado indican que, mientras el crecimiento del PIB carece de influencia sobre el signo de la cuenta corriente, los términos de intercambio afectan al tipo de cambio, el cual, a su vez, determina el balance de cuenta corriente.

Sin más preámbulos, recomiendo a nuestros lectores que procedan a la lectura del número tres de *Cuyonomics*, que contiene, además de los tres artículos señalados en esta presentación, varias excelentes contribuciones a la producción de conocimientos teóricos y aplicados que reflejan los avances de la disciplina. ¡Buena y provechosa lectura!