

COMPETITIVIDAD: UNA PELIGROSA OBSESION

*Paul Krugman **

Traducción: *Edison Fred Henao Atehortúa ***

LA HIPOTESIS ES ERRONEA

En junio de 1993, Jacques Delors hizo una presentación especial ante los líderes de las naciones de la Comunidad Europea, en un encuentro en Copenhague sobre el creciente problema del desempleo europeo.

Los economistas que estudian la situación de desempleo en Europa estaban curiosos por saber lo que Delors, presidente de la Comisión de la Comunidad Europea, diría al respecto.

La mayoría de ellos comparte más o menos el mismo diagnóstico del problema europeo: los impuestos y reglamentaciones asignados por los complejos sistemas de seguridad social en Europa han hecho a los empleadores renuentes a crear nuevos empleos, mientras el relativamente generoso nivel de beneficios de desempleo ha hecho a los trabajadores remisos a aceptar las clases de empleos mal remunerados que ayudan a mantener el desempleo comparativamente bajo en los Estados Unidos. Las difi-

* Paul Krugman es profesor de Economía en el Instituto Tecnológico de Massachusetts.

** Profesor Universidad Nacional Sede Medellín.

cultades monetarias asociadas a la preservación del Sistema Monetario Europeo frente a los costos de la reunificación alemana han reforzado este problema estructural.

Este es un diagnóstico persuasivo pero políticamente explosivo y cada quien deseaba saber cómo lo sortearía Jacques Delors. ¿Se atrevería él a decirles a los líderes europeos que sus esfuerzos en pos de la justicia económica han producido desempleo como efecto derivado? ¿Admitiría que el SME (Sistema Monetario Europeo) podría ser sostenido solamente a costa de una recesión y afrontaría las implicaciones de esa admisión para la unión monetaria europea?

¿Saben qué? Delors no confrontó ni el problema de la situación de bienestar ni el del SME. El explicó que la causa radical del desempleo europeo era una falta de competitividad frente a los Estados Unidos y Japón y que la solución era un programa de inversión en infraestructura y alta tecnología. Fue una evasión desconcertante pero no sorprendente. Después de todo, la retórica de competitividad (la concepción de que, en palabras del Presidente Clinton, cada nación es como una gran corporación compitiendo en el mercado global) se ha hecho persuasiva entre líderes de opinión a través del mundo. Las personas que se creen sofisticadas en la materia dan por supuesto que el problema económico que enfrenta cualquier nación moderna es esencialmente el de la competitividad en los mercados mundiales (que los Estados Unidos y Japón son competitivos en el mismo sentido que Coca-Cola compete con Pepsi) y no prevén que alguien pueda cuestionar seriamente esa proposición. Cada pocos meses un nuevo libro exitoso en ventas previene al público americano sobre las terribles consecuencias de perder la "carrera" hacia el siglo XXI ⁽¹⁾.

1. Ver como unos pocos ejemplos Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom: Trade Conflict High-Technology Industries*, Washington: Institute for International Economics, 1992; Lester C. Thurow, *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America*, New York: Marrow, 1992; Ira C. Magaziner and Robert B. Reich, *Minding America's Business: The Decline and the American Economy*, New York: Vintage Books, 1983; Ira C. Magaziner and Mark Patinkin, *The Silent War: Inside the Global Business Battles Shaping America's Future*, New York: Vintage Books, 1990; Edward N. Luttwak, *The Endangered American Dream: How to Stop the United States from Becoming a Third World Country and How to Win the Geo-economic Struggle for Industrial Supremacy*, New York: Simon and Schuster, 1993; Kevin P. Phillips, *Staying on Top: The Business Case for a National Industrial Strategy*, New York: Random House, 1984; Clyde V. Prestowitz, Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead*, New York: Basic Books, 1988; William S. Dietrich, *In the*

Toda una industria de consultores sobre competitividad "geoeconomistas" y diestros teóricos del comercio han aflorado en Washington. Muchas de estas personas que han diagnosticado los problemas económicos de América casi en el mismo sentido en que lo hizo Delors de Europa, están ahora en las más altas instancias de la administración Clinton formulando la política económica y comercial para los Estados Unidos. Así que Delors estaba usando un lenguaje que era no sólo conveniente sino también confortable para él y para una amplia audiencia en ambos lados del Atlántico.

Desafortunadamente, su diagnóstico era profundamente inconducente como guía respecto a lo que padece Europa, y diagnósticos similares en los Estados Unidos son igualmente inconducentes. La idea de que las riquezas económicas de un país están ampliamente determinadas por sus éxitos en los mercados mundiales, es una hipótesis, no necesariamente una verdad, y en la práctica, en la comprobación empírica, esa hipótesis resulta llanamente errada. Es decir, no es simplemente el caso de que las naciones delanteras del mundo estén en un nivel importante de competencia económica entre sí, o que alguno de sus mayores problemas económicos pueda ser atribuido a deficiencias para competir en los mercados mundiales. La creciente obsesión en las naciones más avanzadas por la competitividad internacional debería ser vista no como una cuestión de acierto sino como una apreciación sostenida a pesar de la evidencia que se impone en sentido contrario. Más aún, éste es un punto de vista que la gente quiere a todas luces sostener (un deseo de creer) que se refleja en una marcada tendencia de aquellos que predicán la doctrina de la competitividad para sustentar su caso con descuidada y defectuosa aritmética.

Este artículo establece tres puntos. Primero, argumenta que las preocupaciones sobre competitividad son, desde el punto de vista empírico, casi completamente infundadas. Segundo, trata de explicar por qué la definición del problema económico como de competencia internacional es sin embargo tan atractivo a tanta gente. Finalmente, argumenta que la obsesión respecto a la com-

Shadow of the Rising Sun: The Political Roots of American Economic Decline, University Park: Pennsylvania State University Press, 1991; Jeffrey E. Carten, A. Cold Peace: America, Japan, Germany, and the Struggle for supremacy, New York: Times Books, 1992; and Wayne Sandholtz et al., The Highest Stakes: The Economic Foundations of the Next Security System, Berkeley Roundtable on the International Economy (Brie), Oxford University Press, 1992.

petitividad es no solamente errada sino peligrosa, que distorsiona las políticas económicas internas y amenaza el sistema económico internacional. Este último postulado es, desde luego, el más implicativo desde el punto de vista político. Pensar en términos de competitividad conduce directa e indirectamente a malas políticas económicas en un amplio rango de asuntos internos y externos, ya se trate de salud o de comercio.

COMPETENCIA SIN SENTIDO

La mayoría de la gente que usa el término "competitividad" lo hace sin pensar dos veces. Les parece obvio que la analogía entre un país y una organización sea razonable y que preguntar si Estados Unidos es competitivo en el mercado mundial no difiere en principio de preguntar si la General Motors es competitiva en el mercado norteamericano de camionetas (o minivans).

De hecho, como sea, tratar de definir la competitividad de una nación es mucho más problemático que definir la de una corporación. El punto de equilibrio para una corporación es literalmente su punto de equilibrio: si una corporación no es capaz de pagar sus trabajadores, proveedores y tenedores de bonos, saldrá del mercado. Así cuando decimos que una corporación no es competitiva queremos decir que su posición de mercado es insostenible y que, a menos que mejore su gestión, quebrará. Los países de otro lado, no quiebran. Estos pueden ser felices o infelices con su gestión económica pero no tienen un punto de equilibrio bien definido. Como resultado, el concepto de competitividad nacional es evasivo.

Uno puede suponer, ingenuamente, que el punto de equilibrio de una nación es su balance de comercio, que la competitividad puede ser medida por la habilidad de un país para vender afuera más de lo que compra. Pero tanto en la teoría como en la práctica un superávit comercial puede ser un signo de debilidad nacional y un déficit un signo de fortaleza. Por ejemplo, México fue forzado a alcanzar inmensos superávits en los años 80 con destino al pago de interés sobre su deuda externa, desde que los inversionistas internacionales rehusaron prestarle más dinero; empezó a mostrar grandes déficits comerciales después de 1990 a medida que los inversionistas extranjeros recobraron la confianza y empezaron a suministrarle nuevos fondos. ¿Desearía alguien descri-

bir a México como una nación altamente competitiva durante la época de crisis de la deuda o describir lo que ha ocurrido desde 1990 como una pérdida de competitividad?

La mayoría de los escritores que de algún modo se preocupan del asunto han tratado, por lo tanto, de definir la competitividad como la combinación de gestión comercial favorable y algo más. En particular la más popular definición de competitividad actualmente coincide con la dada en "¿Who's Bashing whom?". (¿Quién golpea a quién?) de Laura D'Andrea Tyson, Presidente del Consejo de Consultores Económicos: La competitividad es "nuestra habilidad de producir bienes y servicios que resisten la prueba de competencia internacional, mientras nuestros ciudadanos disfrutan de un nivel de vida que sea tanto incremental como sostenido". Esto suena razonable. Sin embargo, si pensamos y confrontamos el pensamiento con los hechos, encontraremos que esta definición es corta respecto a lo que se ve.

Consideremos, por un momento, lo que la definición implicaría para una economía con escaso volumen de comercio internacional, como fue la de los Estados Unidos en la década del 50. Para una economía como ésta, la habilidad de equilibrar su comercio es más que todo cuestión de un buen manejo de la tasa de cambio. Pero debido a que el comercio es un factor tan pequeño en la economía, el nivel de la tasa de cambio tiene una menor influencia en el nivel de vida. Así, en una economía con muy poco comercio internacional el crecimiento en el nivel de vida (y, en consecuencia, en la "competitividad" de acuerdo con la definición de Tyson) estaría determinada casi completamente por factores domésticos, principalmente la tasa de crecimiento de la productividad. Esto es, crecimiento de la productividad doméstica por período (no crecimiento de la productividad en relación con otros países). En otras palabras, para una economía con muy poco comercio internacional la "competitividad" se convertiría en una simpática manera de referirse a la productividad y no tendría nada que ver con competencia internacional.

¿Pero esto realmente cambia cuando el comercio se hace más importante, como verdaderamente lo es para las principales economías? Ciertamente puede cambiar. Supongamos que un país encuentra que aunque su productividad está creciendo en forma sostenida puede tener éxito en las exportaciones sólo mediante devaluaciones sucesivas de su moneda, abaratando cada vez más sus exportaciones en los mercados mundiales. Entonces su nivel de vida, el cual depende de su capacidad de compra de importa-

ciones así como bienes producidos internamente, puede efectivamente declinar. En el argot de los economistas, el crecimiento interno puede ser sobrevalorado por deterioro de los términos de intercambio ⁽²⁾. Su "competitividad" podría resultar ante todo de la competencia internacional.

No hay razón, sin embargo, para dejar esto como una pura especulación; puede ser fácilmente confrontado con los datos. ¿Efectivamente ha constituido el deterioro en los términos de intercambio un escollo significativo en el nivel de vida de Estados Unidos? ¿O ha tendido la tasa de crecimiento del ingreso real de Estados Unidos básicamente a igualar la tasa de crecimiento de la productividad doméstica, aunque el comercio tenga una mayor participación en el ingreso que antes?

Para responder esta pregunta basta mirar los datos del ingreso de las cuentas nacionales que el Departamento de Comercio publica regularmente en el "Survey of Current Business" (Estudio de Negocios Corrientes). La medida estándar de crecimiento económico en los Estados Unidos es, desde luego, el PNB real, una medida que divide el valor de los bienes y servicios producidos en Estados Unidos por índices de precios apropiados, para obtener una estimación del producto nacional real. Sin embargo, el Departamento de Comercio también publica el llamado "PNB de demanda" (Command GNT). Este es similar al PNB real, excepto que divide las exportaciones de Estados Unidos no por el índice de precios de exportaciones sino por el índice de precios para importaciones. Esto es, las exportaciones son valoradas por lo que los americanos pueden comprar con la moneda producto

2. Un ejemplo puede ser útil aquí. Supongamos que un país gasta 20% de su ingreso en importaciones, y que los precios de éstas están establecidos no en moneda nacional sino en moneda extranjera. Entonces si el país se ve forzado a devaluar su moneda (reducir su valor en moneda extranjera) en 10%, ello incrementará el precio del 20% de la canasta de gastos del país en 10%, elevando entonces el índice total de precios en 2%. Aun si la producción doméstica no ha variado el ingreso real del país habrá, desde luego, caído en 2%. Si el país debe devaluar repetidamente frente a la presión competitiva, el crecimiento del ingreso real estará persistentemente rezagado con respecto al producto real.

Es importante anotar, sin embargo, que la dimensión de este rezago depende no sólo de la proporción de la devaluación sino también de la participación de las importaciones en el gasto. Una devaluación de 10% del dólar frente al yen no reduce el ingreso real de Estados Unidos en 10%. En efecto lo reduce sólo en 0.2% porque únicamente alrededor del 2% del ingreso de Estados Unidos es gastado en bienes producidos en Japón.

de las exportaciones. El PNB de demanda mide en consecuencia, el volumen de bienes y servicios que la economía estadounidense puede "demandar" (el poder de compra de la nación) más que el volumen que produce³). Y justamente como lo hemos visto, la "competitividad" significa algo diferente de "productividad" si y sólo si el poder de compra crece significativamente más despacio que el producto.

Bien, aquí están los números. Durante el período 1959-73, un período de vigoroso crecimiento en el nivel de vida de Estados Unidos y de poca gestión acerca de competencia internacional, el PNB de demanda creció un poquito más rápido, 1.87%. De 1973 a 1979, un período de estancamiento en el nivel de vida, el crecimiento del PNB de demanda por hora bajó a 0.65%. No obstante, casi toda la caída ((el 91%) fue explicada por un declive en el crecimiento de la productividad doméstica: el PNB por hora creció solamente al 0.73%.

Cálculos similares para la Comunidad Europea y Japón arrojan resultados parecidos. En cada caso la tasa de crecimiento de los niveles de vida básicamente iguala la tasa de crecimiento de la productividad doméstica (no productividad en relación con los competidores sino simplemente productividad doméstica). Aunque el comercio mundial es más amplio que nunca antes, los niveles nacionales de vida son preponderantemente determinados por factores de crecimiento interno más que por alguna competencia por el mercado mundial.

¿Cómo puede darse esto en nuestro mundo interdependiente? Parte de la respuesta es que el mundo no es tan interdependiente como se puede pensar: Los países no son, en absoluto, como corporaciones. Aún hoy las exportaciones de Estados Unidos son solamente el 10% del valor agregado en la economía (el cual es igual al PNB). Esto es, Estados Unidos es todavía, casi en el 90%, una economía que produce bienes y servicios para su propio uso. En contraste, aún la más grande corporación difícilmente vende algo de su producción a sus propios trabajadores; las "exportaciones" de la General Motors (sus ventas a gente que

3. En el ejemplo de la anterior nota de pie de página, la devaluación no tendría efecto en el PNB real pero el PNB de demanda habría caído en 2%. El hallazgo de que en la práctica el PNB de demanda haya crecido casi tan rápidamente como el PNB real confirma entonces que eventos como el caso hipotético de la nota 1 de pie de página carecen de importancia en la práctica.

no trabaja allí) son virtualmente todas sus ventas, las cuales son más de 2.5 veces el valor agregado de la Organización.

Es más, los países no compiten entre sí del modo como lo hacen las corporaciones. Coca-Cola y Pepsi son casi puramente rivales: únicamente una fracción despreciable de las ventas de Coca-Cola va a los trabajadores de Pepsi, sólo una fracción despreciable de los bienes que los trabajadores de Coca-Cola compran son productos Pepsi. Así, si Pepsi es exitosa, ello tiende a ser a expensas de Coca-Cola. Pero los principales países industriales, mientras ellos venden productos que compiten entre sí, son también recíprocamente sus principales mercados de exportación así como proveedores mutuos de importaciones útiles. Si la economía europea marcha bien, ello no necesita ser a expensas de Estados Unidos; indudablemente, si algo ocurre, es probable que una economía europea exitosa ayude a la economía estadounidense proveyéndola con mercados más grandes y vendiéndole bienes de superior calidad a bajos precios.

El comercio internacional no es entonces un juego de suma cero. Cuando la productividad aumenta en Japón, el principal resultado es un alza en los salarios reales japoneses; los salarios americanos o europeos pueden, al menos en principio, subir o bajar, pero en la práctica parecen ser virtualmente inafectados.

Sería posible rebatir el punto, pero la moral es clara: mientras en principio podrían surgir problemas competitivos, en la práctica, en el terreno empírico, las principales naciones del mundo no se encuentran en grado significativo de competencia económica unas con otras. Desde luego, hay siempre una rivalidad por status y poder (los países que crecen más rápido verán levantar su rango político). Así que es siempre interesante comparar países. Pero afirmar que el crecimiento japonés disminuye el status de Estados Unidos es muy diferente de decir que reduce el nivel de vida estadounidense y es esto último lo que la retórica de la competitividad declara.

Uno puede, desde luego, adoptar la posición de que las palabras signifiquen lo que queramos que éllas expresen; que haya libertad si se quiere, de usar el término "competitividad" como un modo poético de decir productividad sin que efectivamente implique que la competencia internacional tenga que ver con ello. Pero pocos escritores sobre productividad aceptarían este punto de vista. Ellos creen que los hechos cuentan una historia diferente; que nosotros vivimos como lo llamó Lester Thurow en su

libro más vendido, "Head to Head" (Cabeza a Cabeza), en el mundo de la competencia "gane-pierda" entre las economías más avanzadas. ¿Cómo es posible esta creencia?

ARITMETICA DESCUIDADA

Una de las más notorias y sorprendentes características de la vasta literatura sobre competitividad es la repetida tendencia de los brillantes autores a comprometerse en lo que puede ser lo más prudentemente descrito como "descuido aritmético".

Se hacen afirmaciones que suenan como pronunciamientos cuantificables sobre magnitudes medibles, pero los escritores no presentan efectivamente ningunos datos sobre esas magnitudes y la falla consiste en que las cifras reales contradicen sus afirmaciones. O los datos son presentados de forma que supuestamente sustenten una afirmación, pero el autor no advierte que sus propios números implican que lo que él está diciendo puede no ser verdad. Con frecuencia uno encuentra libros y artículos sobre competitividad que para el lector desprevenido parecen estar llenos de convincente evidencia, pero que sobresaltan tanto a la persona familiarizada con datos como al más desacostumbrado e inepto en el manejo de números. Algunos ejemplos pueden ilustrar mejor este punto. Aquí hay tres casos de descuido aritmético, cada uno de interés en su propio sentido.

DEFICIT COMERCIAL Y LA PERDIDA DE BUENOS EMPLEOS. En un artículo reciente publicado en Japón, Lester Thurow explicaba a su audiencia la importancia de reducir el superávit comercial japonés con los Estados Unidos. Los salarios reales de Estados Unidos, señalaba él, habían caído 6% durante los años de Reagan y Bush, y la razón era que los déficit comerciales en bienes manufacturados habían expulsado trabajadores de los empleos manufactureros con alta remuneración hacia empleos mucho menos remunerativos del sector servicios.

Esta no es una apreciación original. Esto es ampliamente sostenido. Pero Thurow fue más concreto que la mayoría de las personas al asignar cifras reales a la pérdida de empleos y salarios. Un millón de empleos manufactureros se han perdido a causa del déficit, afirmó él, y los empleos en manufacturas pagan 30% más que los empleos en servicios.

Pero los datos son dudosos. La cifra de un millón de empleos es demasiado alta y el 30% de diferencia salarial entre el sector manufacturero y el de servicios se debe ante todo a una diferencia en la extensión de la semana laboral y no a una diferencia en la tasa de salario por hora. Pero admitamos a Thurow sus datos. ¿Cuenta él el cuento que sugiere?

El punto clave es que el total de empleo en Estados Unidos sobrepasa los 100 millones de trabajadores. Supongamos que un millón de trabajadores fueron despedidos de manufacturas hacia servicios y que, como resultado, se perdió el 30% del premio a los salarios manufactureros. Como estos trabajadores son menos del 1% de la fuerza laboral de los Estados Unidos, ello reduciría la tasa promedio de salarios del país en menos de $1/100$ del 30%, esto es, en menos del 0.3%.

Esto es demasiado pequeño para explicar la declinación del 6% del salario real *por un factor de 20*. O, para verio de otro modo, la pérdida de salario anual a causa de la desindustrialización inducida por el déficit, lo cual Thurow implica claramente, está en el meollo de las dificultades económicas estadounidenses, está en la base de sus propias cifras burdamente equivalentes a lo que Estados Unidos gasta en atención de salud cada semana.

Algo confuso está ocurriendo aquí. ¿Cómo pudo alguien tan inteligente como Thurow, al escribir un artículo que pretende ofrecer fuerte evidencia cuantitativa de la importancia de la competencia internacional a la economía estadounidense, pasar por alto que la evidencia que él ofrece muestra claramente que el canal de perjuicio que él identifica no fue el culpable?

SECTORES DE ALTO VALOR AGREGADO. Ira Magaziner y Robert Reich, ambos figuras influyentes ahora en la administración Clinton, por primera vez alcanzaron audiencia extranjera con su libro, *Minding America's Business* (Racionalización de los negocios estadounidenses). El libro defendía una política industrial en Estados Unidos, y en la introducción los autores ofrecían una base cuantitativa concreta de simulación para dicha política. "Nuestro nivel puede incrementarse solamente si 1) el capital y el trabajo fluyen crecientemente hacia las industrias con alto valor agregado por trabajador y 2) mantenemos en esas industrias una posición que sea superior a la de nuestros competidores".

Los economistas fueron, en principio, escépticos a esta idea. Si apuntar a las industrias más productivas fuera simplemente

cuestión de moverse dentro de sectores de alto valor agregado, ¿por qué no estaban ya los mercados privados creando empleo? ⁽⁴⁾. Pero uno puede absolver ésto simplemente como cuestión de la fe a ultranza de los economistas en el mercado; ¿no volvieron Magaziner y Reich con un gran acervo de evidencia del mundo real?

Pues bien, *Minding America's Business* contiene una gran cantidad de hechos. Sin embargo, una cosa que nunca hace es efectivamente justificar el criterio establecido en la introducción. La selección de industrias a cubrir implicaba claramente la creencia entre los autores de que el alto valor agregado es más o menos sinónimo de alta tecnología, pero en ninguna parte del libro se encuentran datos que comparen el valor agregado por trabajador en diferentes industrias.

Dichas cifras no son difíciles de encontrar. Sin duda, cada biblioteca pública en Estados Unidos tiene una copia del *Statistical Abstract of the United States* (compilación estadística o resumen estadístico de los Estados Unidos), en el cual para cada año hay un cuadro que presenta el valor agregado y el empleo por industria en el sector manufacturero de Estados Unidos. Todo lo que uno necesita hacer entonces es gastar unos pocos minutos en la biblioteca con una calculadora para obtener un cuadro con el valor agregado por trabajador.

Este cuadro muestra registros seleccionados de las páginas 740-744 del anuario estadístico de 1991. Resulta que las industrias de los Estados Unidos con valor agregado realmente alto por trabajador están en sectores cuya razón capital-trabajo es muy alta, como los cigarrillos y la refinación de petróleo (esto era predecible: debido a que las

VALOR AGREGADO POR
TRABAJADOR, 1988
(En miles de dólares)

Cigarrillos	488
Refinación de petróleo	283
Autos	99
Acero	97
Naves y equipos aeroespaciales	68
Electrónica	64
Todo el sector manufacturero	66

4. El valor agregado tiene un significado estándar preciso en las cuentas del ingreso nacional: el valor agregado de una firma es el valor del dólar de sus ventas, menos el valor del dólar de los insumos que ella compra a otras firmas, y como tal es fácilmente medible. Sin embargo, algunas personas que usan el término pueden ser poco precavidas respecto a esta definición y simplemente usan "alto valor agregado" como sinónimo de "deseable".

industrias intensivas en capital deben generar un retorno normal sobre las grandes inversiones, aquellas deben cargar los precios que reflejan un margen más amplio sobre los costos de mano de obra más que las industriales intensivas en el factor trabajo, lo cual quiere decir que ellas tienen alto valor agregado por trabajador). Entre las grandes industrias el valor agregado por trabajador tiende a ser alto en los sectores tradicionales de industria pesada como el acero y los autos. Sectores de alta tecnología como la industria aeroespacial y la electrónica difícilmente llegan al promedio.

Este resultado no sorprende a los economistas convencionales. El alto valor agregado por trabajador se obtiene en sectores que son altamente intensivos en capital, es decir, sectores en los cuales un dólar adicional de capital compra poco valor agregado extra, en otras palabras no hay "free lunch" (almuerzo gratis).

Pero dejemos a un lado lo que dice el cuadro sobre el modo como trabaja la economía y simplemente observemos la extrañeza del desliz en Magaziner y Reich. Seguramente ellos no estaban clamando por una política industrial que vertiría capital y mano de obra en la industria del acero y en la automotriz, en preferencia a la alta tecnología. ¿Cómo entonces pudieron ellos escribir todo un libro dedicado a la proposición de que deberíamos apuntar a industrias de alto valor agregado, sin nunca detenerse a ver a cuáles industrias se refería?

COSTOS DE LA MANO DE OBRA. En su propia presentación en la cumbre de Copenhague, el primer ministro británico John Major mostró un cuadro que indicaba que los costos unitarios de la mano de obra en Europa se han elevado más rápidamente que en los Estados Unidos y Japón. Consecuentemente, él sostenía que los trabajadores europeos se han estado cotizando por fuera de los mercados mundiales.

Pero unas pocas semanas más tarde Sam Brittan del Financial Times señalaba algo extraño en los cálculos de Major: los costos de mano de obra no fueron ajustados por los tipos de cambio. En la competencia internacional, desde luego, lo que importa para una firma son los costos de sus rivales de ultramar medidos en dólares, no en marcos ni yenes. De este modo, las comparaciones internacionales de costos de mano de obra, como los cuadros que publica rutinariamente el Banco de Inglaterra, siempre los valoran en una moneda común. Sin embargo, las cifras presentadas por Major no tuvieron este ajuste estándar. Y qué

buena cosa para su presentación que no lo tuvieran. Como señaló Brittan, los costos de mano de obra en Europa no han subido en términos relativos, cuando se hace el ajuste de la tasa de cambio.

De cualquier modo, este desliz es aún más raro que el de Thunrow o el de Magaziner y Reich. ¿Cómo pudo John Major con los sofisticados recursos estadísticos del tesoro del Reino Unido detrás de sí, presentar un análisis que omitía el más normal de los ajustes?

Estos ejemplos de extraño descuido aritmético escogidos entre docenas de casos similares, por parte de personas que seguramente tienen no sólo la inteligencia sino los recursos para hacerlo correctamente, claman por una explicación. La mejor hipótesis de trabajo es que en cada caso el autor o ponente deseaba creer tanto en la hipótesis competitiva que no advirtió cuestionarla. Si se utilizó un mínimo de datos fue sólo para conferir credibilidad a una creencia predeterminada, no para probarla. ¿Pero por qué está la gente aparentemente tan ansiosa de definir los problemas económicos como resultado de la competencia internacional?

LA EMOCION DE LA COMPETENCIA

LA METAFORA COMPETITIVA. La imagen de los países compitiendo en el mercado mundial de igual manera que las organizaciones deriva mucho su atractivo de su aparente comprensividad. Dígame a un grupo de hombres de negocios que un país es como una organización constituida a gran escala y usted les brinda el confort de sentir que ya comprenden lo esencial. Trate de hablarles sobre conceptos económicos como "ventaja comparativa" y usted les está pidiendo aprender algo nuevo. No sería sorprendente si muchos prefirieran una doctrina que ofrezca el beneficio de la aparente sofisticación sin el dolor de razonar lo difícil.

Sin embargo, la retórica de la competitividad se ha difundido tan ampliamente por tres causas más profundas: Primero, las imágenes de competitividad son excitantes y las emociones venden etiquetas. El subtítulo del enorme best-seller de Lester Thunrow, "Cabeza a Cabeza": es "la Batalla por venir entre Japón, Europa y Estados Unidos (the Coming Economic Battle among Japan, Europe and America); la cubierta proclama que "la gue-

rra decisiva del siglo ha comenzado... y Estados Unidos ya puede haber decidido perder". Supongamos que el título haya descrito la situación real: "La lucha en camino, en la cual cada gran economía tendrá éxito o fracasará con base en sus propios esfuerzos, tanto más independientemente de como lo hacen las otras". ¿Habría vendido Thurow una decena como ocurre con muchos libros?

Segundo, la idea de que las dificultades de la economía estadounidense dependen crucialmente de nuestros fracasos en la competencia internacional hace que, paradójicamente, el problema sea en cierta medida más fácil de resolver. La productividad del trabajador medio en Estados Unidos es determinada por un complejo conjunto de factores, la mayoría de ellos inalcanzables por una probable política del gobierno. De este modo, si usted acepta la realidad de que nuestro problema "competitivo" es realmente un problema de productividad doméstica pura y simple, probablemente usted será optimista respecto a cualquier revés dramático.

Pero si usted puede convencerse de que el problema es realmente el de los fracasos en la competencia internacional (o sea que las importaciones están provocando el despido de trabajadores de empleos de altos salarios o que la competencia extranjera subsidiada está sacando a los Estados Unidos de los sectores de alto valor agregado), entonces las respuestas al problema económico le pueden parecer relacionadas con cosas simples como subsidio a la alta tecnología y ser agresivos respecto al Japón.

Finalmente, muchos de los líderes del mundo han encontrado la metáfora competitiva extremadamente útil como instrumento político. La retórica de la competitividad viene a proporcionar un buen modo ya sea de justificar alternativas difíciles o de evitarlas. El ejemplo de Delors en Copenhague muestra la utilidad de la metáfora competitiva como medio de evasión. Delors tenía que decir algo en la cumbre de la Comunidad Europea; sin embargo, decir algo dirigido a las verdaderas raíces del desempleo europeo, habría implicado enormes riesgos políticos. Al desviar la discusión hacia cuestiones de competitividad, esencialmente irrelevantes pero que suenan plausibles, él se compró algún tiempo para salir con una respuesta mejor, la cual en cierto modo suministró en el documento blanco de diciembre sobre la economía europea (un documento que, sin embargo, aún conservó "productividad" en su título).

En contraste, la bien recibida presentación del programa económico inicial de Bill Clinton en febrero de 1993, mostró la utilidad de la retórica competitiva, como motivación para políticas agresivas. Clinton propuso un paquete de dolorosos recortes del gasto e incremento en los impuestos para reducir el déficit federal. ¿Por qué? Las verdaderas razones para bajar el déficit lejos de dramáticas son desconcertantes: el déficit sustrae fondos que de otra manera podrían haber sido productivamente invertidos y de este modo produce un retardo constante, aunque pequeño, en el crecimiento de la economía estadounidense. Pero Clinton en cambio fue capaz de ofrecer un conmovedor llamamiento patriótico, convocando a la nación a actuar ahora a fin de hacer la economía competitiva en el mercado global (con la implicación de que seguirían terribles consecuencias económicas si los Estados Unidos no lo hicieren).

La mayoría de quienes han predicado la doctrina de la competitividad no han sido antiguos proteccionistas. Ellos quieren que sus países ganen el juego del mercado global, que no se retiren. ¿Pero qué ocurre si, a pesar de sus mejores esfuerzos un país parece no estar ganando o pierde la confianza en que pueda lograrlo? Entonces el diagnóstico competitivo inevitablemente sugiere que cerrar las fronteras es mejor que arriesgarse permitiendo que extranjeros se lleven los empleos de altos salarios y los sectores del alto valor agregado. Como mínimo, el enfoque sobre la supuesta naturaleza competitiva de las relaciones económicas internacionales engrasa los rieles para aquellos que favorecen mediante la confrontación, cuando no abiertamente, las políticas proteccionistas.

Ya podemos ver este proceso en marcha tanto en los Estados Unidos como en Europa. En Estados Unidos fue notorio cuando el sofisticado argumento intervencionista encabezado por Laura Tyson en su obra publicada dio paso rápidamente al reclamo de simple recordación del Representante de Comercio de Estados Unidos, Mickey Cantor, en el sentido de que el superávit del comercio bilateral del Japón le estaba costando a los Estados Unidos millones de empleos, y la retórica comercial del presidente Clinton quien recalca la supuesta creación de empleos bien remunerados más que las ganancias de la especialización dejó su administración en una posición débil cuando ésta trató de sostener ante los reclamos de los enemigos del NAFTA que la competencia de la mano de obra barata de la economía mejicana iba a destruir la base manufacturera de Estados Unidos.

Quizás el más serio riesgo de la obsesión por la competitividad es, sin embargo, su sutil efecto indirecto sobre la calidad de la discusión económica y el diseño de políticas. Si los más altos funcionarios del gobierno están fuertemente comprometidos con una doctrina económica en particular, su compromiso inevitablemente establece el tono para el diseño de las políticas en todos los frentes, aún en aquellos que aparentemente no tienen nada que ver con la doctrina. Y si una doctrina económica es clara, completa y demostrablemente errónea, la insistencia que la discusión adhiere a esa doctrina inevitablemente desdibuja el enfoque y disminuye la calidad de la discusión política a través de un amplio rango de asuntos.

Consideremos, por ejemplo, el aspecto de la reforma de la atención en salud, indudablemente la más importante iniciativa económica de la administración Clinton, seguramente de un orden de magnitud casi más importante en los niveles de vida estadounidense que cualquier cosa que pueda hacerse en política comercial (a menos que Estados Unidos provoque una estruendosa guerra de comercio). Ya que la atención de salud es un aspecto con pocos vínculos internacionales directos, uno habría podido esperar que ello quedara bastante aislado de cualesquiera distorsiones de política resultantes de las desorientadas preocupaciones sobre competitividad. Pero la administración entregó el desarrollo del plan de atención en salud en manos de Ira Magaziner, el mismo Magaziner que en forma tan prominente falló en su tarea de defender la promoción estatal de industrias de alto valor agregado. Los primeros escritos y consultorías de Magaziner sobre política económica se centraron casi completamente en el aspecto de la competencia internacional, y sus opiniones al respecto pueden estar resumidas en su libro de 1990, titulado "The Silent War" (La Guerra Silenciosa). Su señalamiento reflejaba muchos factores, desde luego, en absoluto, su larga amistad con el primer socio.

Sin embargo, no fue irrelevante que, en una administración comprometida con la ideología de la competitividad, Magaziner, quien consistentemente había recomendado que las políticas industriales nacionales estuvieran basadas en los conceptos de estrategia organizacional que aprendió durante sus años en el Boston Consulting Group, fuera mirado como un experto en política económica.

Podemos también observar el inusual proceso por el cual se desarrolló la reforma de atención en salud. A pesar del gran tamaño de la comisión asesora, los reconocidos expertos en el cam-

po de atención en salud estuvieron casi totalmente ausentes. Fue notoria, aunque no exclusiva la ausencia de economistas especializados en atención de salud, incluyendo economistas con impecables credenciales liberales como Henry Aaron de la Brookings Institution. De nuevo esto puede haber reflejado una cantidad de factores, pero probablemente no sea irrelevante que alguien que, como Magaziner, sea firmemente comprometido con la ideología de la competitividad, esté resuelto a haberse encontrado con economistas de profesión que no le fueron simpatizantes en el pasado (y sea reacio a tratar con ellos en cualquier otro asunto). Haciendo una cruel pero no enteramente injustificada analogía, un gobierno casado con la ideología de la competitividad tiene tan poca probabilidad de hacer buena política económica, como la tiene un gobierno comprometido con el creacionismo de hacer una buena política científica, aún en áreas que no guarden relación directa con la teoría de la evolución.

CONSEJEROS SIN VESTUARIO

Si la obsesión con la competitividad es tan desorientada y dañina como este artículo proclama, por qué no hay más voces que se expresen así: La respuesta es una mezcla de esperanza y temor.

De lado de la esperanza, muchas personas sensibles han imaginado que ellos pueden apropiarse la retórica de la competitividad en nombre de políticas económicas deseables. Supongamos que usted cree que Estados Unidos necesita incrementar su tasa de ahorros y mejorar su sistema educativo para elevar la productividad. Aún si usted sabe que los beneficios de la alta productividad no tienen nada que ver con la competencia internacional, ¿por qué no describir ésta como una política para aumentar la competitividad, si usted cree que ello puede ampliar su audiencia? Ello está tentando a complacer los prejuicios populares en nombre de una buena causa, y yo mismo he sucumbido a esa tentación.

En cuanto al miedo, detiene tanto a los economistas valientes como a los temerosos, para decir públicamente que una doctrina abrazada por muchos, quizá por la mayoría de los líderes de opinión en el mundo, es sencillamente errada. El insulto es tanto mayor cuanto que muchos de esos hombres y mujeres creen que, usando la retórica de la competitividad, ellos están demostrando su sofisticación en economía. Este artículo puede influir en la gente, pero no conseguirá muchos amigos.

Desafortunadamente, aquellos economistas que han esperado apropiarse la retórica de la competitividad para buenas políticas económicas, más bien han enajenado su propia credibilidad en nombre de malas ideas. Y alguien tiene que señalar cuando el vestuario intelectual del emperador no es todo lo que él piensa.

Así que, comencemos diciendo la verdad: Competitividad es una palabra sin sentido, cuando se aplica a las economías nacionales y la obsesión con la competitividad es tanto errónea como peligrosa.

Traducido de:

Krugman, Paul. Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs*, vol. 73 Nº 2: 28-44, march/april, 1994.