

El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países

(Recibido: 27/octubre/013-Aprobado: 12/diciembre/013)

*Edgar Alejandro Buendía Rice**

Resumen

La preocupación de los economistas por la prosperidad de las naciones ha llevado al desarrollo de diversas teorías que tratan de explicar por qué algunos países son más competitivos que otros. Este trabajo pretende hacer una breve revisión de las diferentes teorías que han estudiado las fuentes de la ventaja competitiva de las naciones, así como, examinar la importancia de ésta para el logro de la prosperidad de las mismas y el papel que juega el Estado en el desarrollo de dicha ventaja.

Palabras Clave: Comercio Internacional, Ventaja Comparativa, Ventaja Competitiva, Competitividad

Clasificación JEL: F11, F20, F23, F31, F49.

* Becario CONACYT en el Programa de Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma Metropolitana (ebeconomia94@gmail.com).

Introducción

A los economistas siempre les ha preocupado buscar explicaciones de por qué algunos países son pobres y otros ricos; la pobreza, la riqueza y el crecimiento de las naciones han sido los temas de mayor atención en las investigaciones económicas, y con ello surge el cuestionamiento de: ¿qué es lo que se necesita para que un país logre prosperidad? Diversas teorías se han desarrollado alrededor de este tema, al menos desde que Adam Smith publicó su obra maestra *Una Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*.

A partir de la publicación de la obra de Smith, se puso un énfasis especial en el estudio de las causas de la prosperidad nacional, y por esto existe un extenso historial de teorías para explicar por qué algunos países son más exitosos internacionalmente que otros. Actualmente el discurso de competitividad ha sido adoptado en todo el mundo, porque la apertura económica ha significado nuevas oportunidades de crecimiento, pero también de una mayor competencia. Para ser una nación exitosa en el comercio mundial se necesita que sus empresas logren ventaja competitiva, es decir, que ganen participación en el mercado tanto nacional como internacional en función de precios y de calidad y, por lo tanto que la economía logre un crecimiento económico sostenido a largo plazo.

Para que las empresas logren ventaja competitiva es necesario que se desenvuelvan en un ambiente propicio, ya sea contando con el capital humano necesario para satisfacer necesidades específicas, buena infraestructura económica, leyes que fomenten la competencia, incentivos para el comercio internacional o centros de investigación especializados que trabajen en conjunto con el sector privado. Esto pone un énfasis especial en el papel que debe desempeñar el Estado en el desarrollo de la competitividad nacional, ya que éste puede intervenir en la economía mediante políticas proactivas en vez de confiar en que la mano invisible hará su trabajo. En este contexto, el objetivo de este trabajo es examinar la importancia de la ventaja competitiva para el logro de la prosperidad de las naciones y el papel que juega el Estado en el desarrollo de esta ventaja, porque ésta es la causa fundamental de la renta per cápita alta y es la variable clave que los gobiernos deben de tener en cuenta para comprender y regular la competencia.

Este trabajo tiene tres partes. En la primera parte se aborda en términos generales las características más sobresalientes de las diferentes teorías de la competitividad y cómo ha ido evolucionando ésta teoría, desde los mercantilistas culminando con la teoría de la competitividad nacional de Michael Porter.

En la segunda parte se presenta el método con el cual el Foro Económico Mundial mide la competitividad de los países por medio de la evaluación de 12 pilares de la competitividad que engloba el apartado anterior.

En la parte tres se presenta una perspectiva global de la importancia de la competencia y la competitividad en la economía, se define lo que es la competitividad nacional y qué la determina; y también se examina el papel que juega el Estado en la creación de la ventaja competitiva nacional. Finalmente se presenta la conclusión general del trabajo.

Evolución de la teoría de la competitividad

Modelo Tradicional

El Mercantilismo fue la teoría comercial dominante de principios del siglo XV hasta el siglo XVIII, principalmente en Inglaterra, España y Francia; aunque el pensamiento mercantilista fue distinto en cada país. Por ejemplo, el mercantilismo español consistía más que en una actividad exportadora, en la defensa y acumulación de los metales preciosos (básicamente oro y plata) que entraban a la península procedente de sus colonias en América; a esta práctica de acumulación de metales preciosos se le llamó bullionismo. Por su parte, los teóricos mercantilistas ingleses, al igual que los franceses, se preocuparon por incrementar el tesoro a través del comercio, por ejemplo, Thomas Mun (1571-1641), principal teórico mercantilista inglés, argumentaba que Inglaterra debía de exportar a otros países más de lo que importaba, para así tener una balanza comercial favorable y lograr la afluencia de metales preciosos.

Por lo tanto, el objetivo del mercantilismo consistía en enfatizar la necesidad de un país para adquirir abundancia de metales preciosos. Esta posición fue sostenida por reglamentos que prohibían la exportación de metales, además de que el gobierno debería tener una obligación: tendría que regular las importaciones, y subsidiar las exportaciones, porque estas últimas eran consideradas como la fuente de la prosperidad nacional.

El mayor problema con el mercantilismo fue que vieron al comercio como un juego de suma cero en el cual un superávit comercial de un país era compensado por un déficit comercial de otro país. En 1776 Adam Smith publicó una de las obras más revolucionarias del pensamiento económico *Investigación acerca de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Smith y los autores clásicos consideraron al comercio como un juego de suma positiva en el cual todos los países pueden beneficiarse, donde la riqueza puede variar y crecer, a diferencia de los mercantilistas que consideraban constante a la riqueza. Sostenía que el mecanismo de la *mano invisible* hacía que la prosperidad y el orden económico liberal se impusieran por sí mismos por medio de la competencia entre las empresas y donde la intervención gubernamental era lo mínima para no perturbar el libre juego de la oferta con la demanda.

La ventaja de esta ley natural (mano invisible), en la perspectiva del autor, venía de la división del trabajo, esta división hace a las empresas más productivas por medio de la especialización en tareas específicas. Smith (Cho y Moon, 2000:5) generalizó esta idea de la división del trabajo al marco internacional en lo que él llamó *la división internacional del trabajo* o también *Teoría de la Ventaja Absoluta*. Esta teoría explica cómo cada país se especializa en producir las mercancías en las que tiene una ventaja, por lo que ve absurdo producir una mercancía que puede ser conseguida con un precio más bajo en otro país. La especialización, la cooperación y el intercambio son responsables del progreso económico del mundo, y ahí radica el camino para los logros futuros.

Smith creía que la razón por la cual el comercio entre naciones produce un aumento en la producción, es que, permite que cada país se especialice en la producción en la cual dispone de una ventaja absoluta sobre otro, y dado que ninguna nación tiene recursos ilimitados, la economía debe dejar de producir el bien en que se tiene un mayor costo de producción con respecto a los demás países.

Poco tiempo después de Smith, a principios del siglo XIX, David Ricardo perfeccionó la teoría de la ventaja absoluta, desarrolló nuevas propuestas orientadas a la teoría del comercio internacional para demostrar que todos los países pueden beneficiarse con el comercio si se especializan en producir aquéllos bienes en los que son más eficientes. Aunque Ricardo formuló tal principio sólo para el comercio internacional, destacó también que el mismo es claramente aplicable a todas las formas de división del trabajo e intercambio, ya sea entre personas, empresas o naciones.

Sin embargo surgió el siguiente problema con la teoría de la ventaja absoluta (Cho y Moon, 2000:7): ¿qué sucede si un país tiene una ventaja absoluta en la producción de varios bienes? De acuerdo a Smith, un país tan superior no tendría beneficios del comercio internacional. En contraste, para Ricardo, el país superior debería exportar y especializarse en los bienes donde tuviera la más grande ventaja absoluta, y el país inferior debería exportar y especializarse donde tuviera la menor desventaja. Ésta regla es conocida como la *Teoría de la Ventaja Comparativa*, la misma afirma que, dada una técnica, el producto total que se obtiene de la especialización y el cambio, en lugar de la autarquía y el aislamiento económico, se maximizará si cada país o región se especializa en la producción de aquellos bienes o servicios en los que su costo comparativo sea relativamente menor.

Para demostrar el efecto del comercio sobre la renta real, Ricardo pone como ejemplo el comercio de paño y vino entre Inglaterra y Portugal, considerando que las dos naciones producen los mismos bienes. Portugal puede producir una unidad de paño con el trabajo de 90 hombres y una unidad de vino con el trabajo

de 80 hombres, e Inglaterra puede producir la misma cantidad de paño con 100 hombres y el vino con 120. Portugal tiene, por tanto, una ventaja absoluta en la producción de los dos bienes, pero es mayor en el segundo bien; sería ventajoso para estas naciones intercambiar paño inglés por vino portugués.

Tabla 1
Ventaja comparativa de Ricardo

| | <i>Costo de producción</i> <i>(número de trabajadores requeridos)</i> | | <i>Costo de producción</i> <i>(número de trabajadores requeridos)</i> | | |
|-------------------------|--|------------|--|------------|------------|
| | <i>Antes del comercio</i> | | <i>Después del comercio</i> | | |
| | Paño | Vino | Paño | Vino | |
| Inglaterra: 1 unidad | 100 | 120 | Inglaterra: 2 unidades | 200 | --- |
| Portugal: 1 unidad | 90 | 80 | Portugal: 2 unidades | --- | 160 |
| <i>Total = 390</i> | <i>190</i> | <i>200</i> | <i>Total = 360</i> | <i>200</i> | <i>160</i> |

Fuente: Elaboración propia con datos de Cho y Moon, 2000:8

La Tabla 1 muestra que en ausencia de comercio, la producción de cuatro unidades (2 unidades de vino y 2 de paño) requiere el trabajo de 390 hombres, mientras que el mismo puede obtenerse por 360 hombres, como resultado de la especialización y del comercio. Así, cada nación tendría más vino y más paño de lo que podría haber tenido por la producción de cada producto de forma independiente, sin el beneficio del intercambio, aumentando así la disponibilidades de bienes.

El modelo de Ricardo se basaba en el trabajo como único factor de la producción, pero en el mundo real la dinámica es diferente, pues los países compiten con la dotación de factores con los que cuentan. Poco más de un siglo después de Ricardo, Heckscher y Ohlin¹ desarrollaron un modelo llamado *Modelo de Dotación de los factores* o *Modelo de las proporciones factoriales* que se concentra en los factores de la producción como la tierra, el trabajo y el capital. El modelo predice que un país tendrá ventaja comparativa y por lo tanto exportará aquel bien cuya producción es relativamente intensiva en el factor con el que esté bien dotado.

La lógica de este modelo es que cuanto más abundante sea un factor, menor será su costo, por lo tanto, si la mano de obra en un país fuera abundante

¹ El artículo original de Eli Heckscher, fue formulado en 1919 en sueco, posteriormente su alumno Bertil Ohlin en su disertación doctoral formuló el modelo con las ideas de su profesor en 1924.

en comparación con el capital y la tierra, los costos de la mano de obra serían más bajos en relación con los costos de los otros factores. Esta diferencia relativa en los costos de los factores estimularía a los países para producir y exportar los productos que utilicen aquellos factores más abundantes y por lo tanto más baratos.

El modelo de ventajas comparativas al igual que el modelo básico Heckscher-Ohlin supone rendimientos constantes a escala (Cho y Moon, 2000:18), es decir, que si se duplican los factores de la producción de una industria, el producto también se duplicará. Sin embargo, en la práctica muchas industrias se caracterizan por tener economías de escala (o rendimientos crecientes) de forma que la producción es más eficiente cuanto mayor sea la escala de producción (Krugman, 2006:120), si se aumentan los factores al doble esto provoca que la producción aumente más del doble, este modelo es conocido como *Modelo de Economías de Escala*.

Existen dos tipos de comercio en este modelo: comercio interindustrial e intraindustrial. Para Krugman (2006:136) el comercio interindustrial refleja la ventaja comparativa y el patrón de comercio interindustrial es que un país rico en capital es exportador neto de bienes que son intensivos en capital e importador neto de bienes que son intensivos en trabajo. Por lo tanto, la ventaja comparativa continúa explicando una gran parte del comercio internacional.

Por otro lado, el comercio intraindustrial se basa en la diferenciación de productos y economías de escala, es útil para explicar el comercio de productos manufacturados entre los países desarrollados, ya que las naciones más avanzadas son similares en tecnología y recursos. De acuerdo al modelo Heckscher-Ohlin no existiría ningún tipo de comercio pues no habría ventaja comparativa en ninguna industria, por lo que gran parte del comercio internacional toma la forma de intercambios en ambos sentidos (intraindustrial) más que especialización interindustrial (Krugman, 2006:137).

El Nuevo Modelo: El Diamante de Porter (1990)

Como vimos en el apartado anterior, la teoría clásica del comercio internacional explica el éxito de las naciones como consecuencia natural de la dotación de factores con los que se cuenta: recursos naturales, trabajo y capital; los países se especializan en aquellos sectores donde tienen un uso más intensivo de algún factor. Sin embargo, para Porter (1999:170) la teoría clásica ha sido eclipsada en los sectores y países avanzados por la globalización de la competencia y por el desarrollo tecnológico.

A partir de un estudio realizado en 10 países que destacaban en el comercio exterior en la década de 1980, Michael Porter desarrolló una teoría de la competitividad nacional² basada en las causas de la productividad, porque sólo es ésta la única variable que puede explicar la competitividad de una nación, en lugar de lo que explicaba la teoría clásica (ventajas comparativas tradicionales); de ahí que una frase importante desprendida de esta teoría es que *la prosperidad nacional no se hereda, sino que es creada por las oportunidades que brinda un país a sus empresas*, porque son las únicas responsables de crear ventaja competitiva a través de actos de innovación. Para este autor, una vez que una empresa logra ventaja competitiva sólo puede mantenerla mediante una mejora constante, tiene que renovarse o morir, porque si no lo hace, los competidores sobrepasarán a cualquier empresa que deje de mejorar e innovar.

¿Qué crea la ventaja competitiva? La ventaja competitiva se crea y mantiene a través de un proceso altamente localizado, incluso los países más desarrollados no son competitivos en todos sus sectores, por lo que las naciones triunfan en determinados sectores debido a que el entorno nacional es el más progresivo, dinámico y estimulante (Porter, 1999:163). Este entorno competitivo de acuerdo a Porter se logra mediante cuatro factores de competitividad, que individualmente y como sistema definen el entorno competitivo en el cual las empresas aprenden y desarrollan su competitividad, este modelo es mejor conocido como el *Modelo del Diamante (1990)*, conformado por cuatro aristas (Figura 1) que se definen por los siguientes determinantes o factores competitivos:

1. *Condiciones de los factores*. Este determinante trata sobre la creación de factores especializados (mano de obra especializada, creación de infraestructura, etc.) necesarios para hacer competitiva a una nación, porque la carta fuerte del desarrollo no la constituye la dotación natural de los factores sino la capacidad de cómo se procesan éstos para hacer una producción más eficiente. Contrariamente a lo que se piensa, el disponer de una vasta mano de obra no representa ninguna ventaja, porque se necesita mano de obra especializada en temas específicos sobre las necesidades particulares de las empresas, así como contar con centros de investigación especializados para innovar en la generación, desarrollo, asimilación y aplicación del conocimiento de ciencia y tecnología, ya que éstos factores son más escasos y más difíciles de imitar por los competidores nacionales y extranjeros, y se requiere una inversión sostenida para crearlos.

² Véase "The competitive advantage of nations", *Harvard Business Review*, marzo-abril de 1990.

2. *Condiciones de la demanda.* Se puede pensar que la globalización ha disminuido la importancia de la demanda interna, que la competencia internacional y la demanda externa son más importantes para desarrollar las capacidades competitivas de las naciones, pero esto no es del todo cierto. Para Porter la composición y carácter del mercado interior suele tener un efecto desproporcionado sobre el modo en que las empresas perciben, interpretan y responden a las necesidades de los compradores. Las empresas empiezan la producción cerca del mercado observado, es decir, las condiciones de la demanda interior ayudan a crear la ventaja competitiva cuando un segmento determinado del sector es mayor o más visible en el mercado interior que en los mercados extranjeros (Porter, 1999:182).

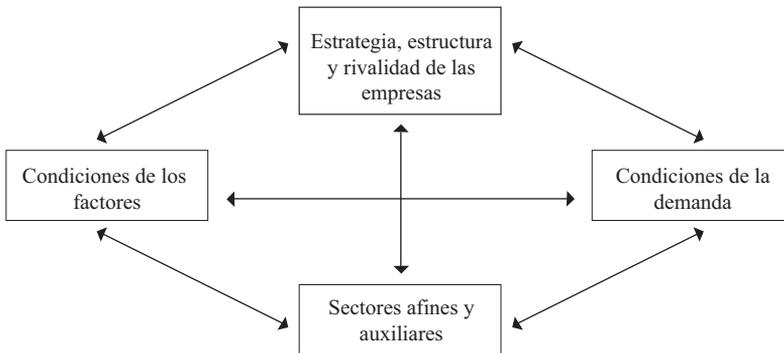
Si los consumidores en una economía son exigentes y están bien informados la presión que ejercen sobre las empresas será mayor y las obligará a mejorar constantemente su competitividad; las empresas se beneficiarán de estos consumidores exigentes porque les abrirán los ojos a las nuevas necesidades de los mercados.

3. *Sectores afines.* El tercer determinante de la ventaja nacional trata sobre la disponibilidad de proveedores nacionales competitivos internacionalmente, mediante estos sectores afines y auxiliares se permite el acceso oportuno y eficaz a los principales insumos, la proximidad espacial entre los proveedores y usuarios finales facilita el intercambio de información y promueven un intercambio continuo de ideas e innovaciones. Las empresas tienen la oportunidad de influir en los esfuerzos técnicos de sus proveedores y pueden servir de lugares de ensayo para la labor de I&D, acelerando el ritmo de innovación. Las empresas se benefician al máximo cuando los proveedores son, a su vez, competidores a nivel mundial (Porter, 1999:184).
4. *Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.* El cuarto determinante, nos dice que las condiciones nacionales influyen fuertemente en el modo en que se crean, organizan y gestionan las empresas, así como la competencia interna. Ningún sistema de gestión es universalmente apropiado (ya sea japonés, alemán, italiano, etc.), estos sistemas son apropiados en diferentes contextos nacionales, puede que el sistema de gestión japonés sea muy exitoso, pero este sólo es apropiado en determinadas industrias de un tamaño y estructura jerárquica; pero no es apropiado en las empresas familiares italianas que como consecuencia de su estructura familiar son poco organizadas (Porter, 1999:185).

Por otro lado, la competencia entre rivales nacionales estimula la creación y mejora de la ventaja competitiva, pues impulsa a las empresas a innovar y mejorar; esta competencia entre empresas obliga a reducir costos, mejorar la

calidad de los productos, así como una nueva variedad y diversificación de productos. Además, la competencia interna ayuda a anular las ventajas de una cierta empresa por el simple hecho de estar en una nación determinada (costo de mano de obra, acceso al mercado, etc.) y esto la obliga a innovar y avanzar más allá de estas ventajas.

Figura 1
Determinantes de la ventaja competitiva nacional



Fuente: Porter 1999:175

Cada factor forma una parte del diamante y afectan a los ingredientes esenciales para lograr éxito internacional, pero debe de tenerse en cuenta que cada uno de estos factores son dependientes unos de otros, trabajan como un sistema, se relacionan con al menos algún otro componente y se refuerzan. Por ejemplo, los compradores más exigentes no generarán con sus demandas productos avanzados a menos que la calidad de los recursos humanos permita a las empresas satisfacer las necesidades de estos compradores. La interacción de los determinantes del diamante crea una situación que promueve la formación de cúmulos de sectores competitivos. Por lo tanto la estructura del diamante es una herramienta útil para entender cómo y dónde se desarrollan las empresas competitivas a nivel internacional.

Medición de la competitividad: Reporte Global de Competitividad

Una nación es competitiva si es capaz de utilizar eficientemente sus recursos y por lo tanto alcanzar altos niveles de productividad, y por medio de ésta proporcionar un buen nivel de vida a su población y además corresponde totalmente a las empresas

lograr y mantener estos altos niveles de productividad mediante actos de innovación. Por otro lado, examinamos los diferentes factores determinantes de la productividad y por ende de la competitividad, desde la división del trabajo de Adam Smith hasta los factores determinantes del diamante de competitividad de Michael Porter. Si bien todas estas ideas son importantes, no son mutuamente excluyentes, pues dos o más de ellas pueden ser verdaderas al mismo tiempo, y de hecho eso es lo que se ha demostrado en la literatura económica (WEF, 2010:4).

En estos últimos veinte años en los que la globalización ha tomado mayor importancia, la medición de la competitividad se ha puesto de moda. Hay varias organizaciones nacionales y extranjeras encargadas de medir la competitividad de las naciones y a menudo es comparada en rankings, una de las más importantes es el Foro Económico Mundial³ (WEF por sus siglas en inglés). Desde hace más de tres décadas el WEF publica un Reporte Global de Competitividad (RGC) con el propósito de proporcionar herramientas de evaluación comparativa para los líderes empresariales y políticos, para identificar los obstáculos a la mejora de la competitividad. Para ello utiliza un índice muy completo que recoge los fundamentos micro y macroeconómicos de la competitividad nacional.

El Índice Global de Competitividad (IGC) es un índice muy amplio compuesto por tres subíndices: 1) Requerimientos Básicos, 2) Factores Potenciadores de Eficiencia, e 3) Innovación y Sofisticación de los factores, los cuales evalúan un conjunto de componentes que definen los niveles de prosperidad y crecimiento económico. Estos subíndices están a su vez compuestos por 12 pilares de competitividad que determinan las diferentes etapas del desarrollo de las naciones.

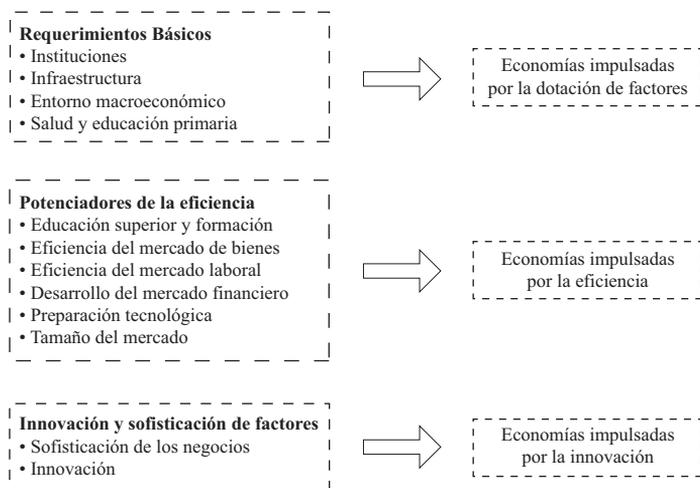
Como se observa en la Figura 2, cada subíndice determina una etapa del desarrollo. Al principio las economías son impulsadas por la dotación de factores y los países compiten con base en ella, principalmente mano de obra no calificada y recursos naturales. Las empresas compiten sobre la base de los precios y venta de productos básicos o materias primas, su baja productividad se refleja en bajos salarios. Mientras los países se vuelven más competitivos transitan de la primera etapa del desarrollo a una segunda etapa, donde la economía es impulsada por la eficiencia, es decir, en esta etapa la competitividad es cada vez más impulsada por la educación superior, la eficiencia y el buen funcionamiento de los mercados de trabajo y de bienes, la sofisticación de los mercados financieros, un gran mercado

³ El Foro Económico Mundial es una organización internacional independiente con sede en Ginebra Suiza comprometida a mejorar el estado del mundo incorporando a las empresas, líderes políticos, académicos y de la sociedad para modelar las agendas globales, regionales e industriales.

nacional o extranjero, y la capacidad para aprovechar los beneficios de las tecnologías existentes; por lo tanto, esta transición se ve reflejada en un aumento de la productividad y como consecuencia un aumento de los salarios.

Finalmente, cuando los países siguen invirtiendo en ciencia y tecnología, en educación superior especializada, y junto con los demás pilares de competitividad logran que las empresas puedan competir con las mejores empresas a nivel mundial con productos de buena calidad e intensivos en tecnología y que mantengan esta ventaja a largo plazo mediante actos de innovación. En ese momento las economías se trasladan a la última fase del desarrollo, cuando son impulsadas por la innovación, pues pueden sostener salarios más elevados y mejores condiciones de vida para su población.

Figura 2
Los 12 pilares de competitividad



Fuente: Foro Económico Mundial. Reporte Global de Competitividad 2010-2011, pp. 9.

El WEF utiliza dos criterios para clasificar a cada país de acuerdo a la etapa del desarrollo en la que se encuentran: 1) PIB per cápita al tipo de cambio del mercado y se utiliza como una aproximación de los salarios, ya que esta última variable no está disponible para todos los países, y 2) la proporción de las exportaciones de bienes minerales en el total de las exportaciones (bienes y servicios), suponiendo que los países que exportan más del 70% de sus exportaciones en productos mine-

rales están en gran medida impulsados por su dotación de factores, como se muestra en la Tabla 2. Los países que tienden a transitar de una etapa en la que dependen totalmente de su dotación de factores a otras donde van siendo impulsadas por la eficiencia y por la innovación y ello se ve reflejado en un aumento de su renta per cápita y por lo tanto son los países más competitivos a nivel mundial.

Tabla 2
Ejemplo de países en cada etapa de desarrollo de acuerdo al PIB per cápita, y posición en el ranking mundial de competitividad*

| | <i>Etapa 1</i> <i>< 2,000 usd</i> | <i>Transición de 1 a 2</i> <i>2,000-3,000 usd</i> | <i>Etapa 2</i> <i>3,000-9,000 usd</i> | <i>Transición de 2 a 3</i> <i>9,000-17,000 usd</i> | <i>Etapa 3</i> <i>> 17,000usd</i> | | | | |
|--------------|---|--|--|---|---|-------------------|----|----------------|----|
| Bangladesh | 107 | Angola | 138 | Albania | 88 | Bahréin | 37 | Alemania | 5 |
| Benin | 103 | Arabia Saudita | 21 | Argentina | 87 | Barbados | 43 | Australia | 16 |
| Bolivia | 108 | Argelia | 86 | Brasil | 58 | Chile | 30 | Austria | 18 |
| Burkina Faso | 134 | Azerbaiyán | 57 | Cabo Verde | 117 | Estonia | 33 | Bélgica | 19 |
| Camerún | 111 | China | 27 | Costa Rica | 56 | Hungría | 52 | España | 42 |
| Chad | 139 | Qatar | 17 | Ecuador | 105 | Letonia | 70 | Estados Unidos | 4 |
| Honduras | 91 | Guatemala | 78 | El Salvador | 82 | Lituania | 47 | Luxemburgo | 20 |
| India | 51 | Guyana | 110 | Libano | 92 | Omán | 34 | Noruega | 14 |
| Uganda | 118 | Indonesia | 44 | México | 66 | Polonia | 39 | Países bajos | 8 |
| Vietnam | 59 | Paraguay | 120 | Montenegro | 49 | Puerto Rico | 41 | Reino Unido | 12 |
| Zambia | 115 | Siria | 97 | Rusia | 63 | Taiwán | 13 | Singapur | 3 |
| Zimbabue | 136 | Ucrania | 89 | Sudáfrica | 54 | Trinidad y Tobago | 84 | Suecia | 2 |
| Timor Leste | 133 | Venezuela | 122 | Turquía | 61 | Uruguay | 64 | Suiza | 1 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Foro Económico Mundial. Reporte Global de Competitividad 2010-2011.

* Datos tomados del Índice Global de Competitividad para 2010.

Los datos utilizados por el Foro Económico Mundial para realizar el Reporte Global de competitividad y la construcción del Índice Global de Competitividad, se basa en dos tipos de fuentes: las organizaciones nacionales e internacionales (datos duros: PIB, exportaciones, etc.) y por otro lado de la Encuesta de Opinión Ejecutiva, la cual es la columna vertebral del RGC y es una herramienta útil para capturar datos que no están disponibles a nivel mundial, es aplicada a los ejecutivos de los países incluidos en el RGC y se divide en 13 secciones: i) Acerca de su empresa, ii) percepción general de su economía, iii) gobierno e instituciones públicas, iv) infraestructura, v) innovación y tecnología, vi) entorno financiero, vii) competencia doméstica, viii) operaciones y estrategia de la empresa, ix) educación y capital humano, x) corrupción, ética y responsabilidad social, xi) viajes y turismo, xii) medio ambiente y xiii) salud. La encuesta da una visión cualitativa de cómo

perciben los empresarios el entorno económico y empresarial de cada país y así poder hacer comparaciones con otros países.⁴

Para Cho y Moon (2000: 200) el RGC es un reporte muy dudoso, ya que, una gran parte de los datos se basa en la Encuesta de Opinión Ejecutiva, y esta información es muy subjetiva y no es muy confiable, porque la información puede ser muy volátil y, además, un número significativo de empresarios no contestan adecuadamente la encuesta o simplemente no la contesta. Sin embargo, el IGC es sometido a rigurosos análisis por parte de diversas organizaciones, una de ellas es el Centro Común de Investigación de la Comisión Europea y determinó que el IGC es un índice muy sólido y confiable; por lo tanto, el RGC es una herramienta útil que proporciona a los empresarios, académicos, políticos y demás gente interesada en los determinantes de la competitividad nacional, una perspectiva del entorno económico de una nación y su capacidad para alcanzar los niveles de prosperidad y crecimiento y así identificar los obstáculos a la mejora de la competitividad.

La Ventaja Competitiva Nacional

La competencia es una parte esencial para el desarrollo y la mejora constante de nuestras habilidades, en ausencia de competidores resulta difícil determinar si una persona, empresa o nación es o no eficiente. A los economistas siempre les ha importado la competencia, porque en su ausencia puede haber algún agente que pueda influir o controlar en alguna medida los precios de los bienes y servicios (que pueden ser mayores o iguales que si hubiera competencia), y no tener incentivos para mejorar la calidad de los productos y de los servicios, mermando así el bienestar social. Por lo tanto, el papel económico de la competencia consiste en disciplinar a los agentes económicos para superar el desempeño de sus competidores, ya sea teniendo costos más bajos, o bien ofreciendo un producto de mayor calidad que pueda venderse a un precio sobre la par.

De hecho, debido a la competencia, el ingreso de algunas empresas puede ir acompañado de la salida de otras, surgen nuevas empresas competitivas mientras que otras, (las más ineficientes) se deterioran y mueren. Entonces, las empresas se benefician de tener fuertes rivales nacionales, proveedores dinámicos radicados en el país y clientes nacionales exigentes (Porter, 1999:163).

⁴ Para más información de la metodología utilizada para construir el IGC y el peso que se le da a cada pilar de la competitividad puede consultar el Reporte Global de Competitividad en sus diferentes ediciones que está disponible en: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

Hay que aclarar que competencia y competitividad son conceptos diferentes, la primera, como ya lo vimos, consiste en rivalizar entre dos o más agentes en la búsqueda del mismo fin, mientras que la competitividad consiste en participar adecuadamente en el mercado, ya sea vía precio o calidad, y al mismo tiempo es la capacidad de obtener y conservar una ventaja comparativa. Por lo tanto, la idea tradicional neoclásica de que la competitividad es causada por la simple competencia no es del toda cierta, pues si bien, es cierto que una empresa puede ser competitiva si rivaliza con otras, no es por el simple acto de competir sino que se ve estimulada a ser mejor vía mejoras en los procesos productivos, internalizando tecnología, conocimientos, capital humano especializado; todo esto en conjunto ayuda a una empresa a competir adecuadamente y a ganar participación en el mercado, en pocas palabras a ser competitiva.

El discurso de competitividad se ha generalizado entre los gobiernos, empresas y académicos a nivel global, especialmente en estas dos últimas décadas, donde la estructura de los mercados se ha modificado, la apertura económica ha significado nuevas oportunidades de crecimiento, pero también de una mayor competencia, y es por ello que la competitividad se ha vuelto tan importante, porque sólo los países que tengan las empresas mejor preparadas son los que tendrán mayores ganancias provenientes del comercio, y con ello afectar a los ingresos de los países, con el objetivo primordial de mejorar a largo plazo el nivel de vida de la población.

Una vez establecido lo que significa que una empresa sea competitiva, hay que preguntarse ¿qué es una nación competitiva? La teoría clásica del comercio internacional afirma que la dotación de factores (recursos naturales, trabajo y capital), indicadores macroeconómicos (tasa de interés, tipo de cambio y las economías de escala) son las variables más significativas que hacen a una nación competitiva, sin embargo, la experiencia muestra que estas variables proporcionan una ventaja efímera. Puede que en un principio una nación cuente con ventaja sobre otras por la depreciación de la moneda local con respecto a la moneda extranjera favoreciendo así las ventas al exterior, pero el impulso del tipo de cambio es efímero, y lo que se busca es sostener esa ventaja a largo plazo para así proporcionar altos niveles de vida a los habitantes de una nación.

Por otro lado, se dice que una nación es competitiva cuando tiene abundancia de mano de obra barata y por lo tanto, tiene un bajo costo en este factor, pero al igual que el tipo de cambio sólo dan una ventaja transitoria pues el país que hoy en día ofrece el más bajo costo de la mano de obra se verá desplazado por el que lo ofrezca mañana. Por ejemplo, la mayoría de los países en vías de desarrollo (que cuentan con salarios bajos para sus trabajadores) no aparecen en los primeros lugares de los rankings mundiales de competitividad y de países exportadores; sin

embargo, los países desarrollados como Estados Unidos, Alemania, Japón, Corea, Bélgica y Suecia, son muy competitivos según el Reporte Global de Competitividad⁵ (diferentes ediciones) y también son de los principales exportadores⁶ a nivel mundial, y han prosperado incluso con salarios altos y escasez de mano de obra.

En la actualidad, muchas discusiones de la competitividad siguen siendo centradas en las políticas macroeconómicas, en la dotación de factores con la que se cuenta, las circunstancias políticas y sociales que sustentan a una economía exitosa, estos temas son importantes para el desarrollo de una economía exitosa pero no son suficientes. Un contexto sano y estable mejora la oportunidad de crear riqueza, pero no crea riqueza.

Entonces, ¿qué es lo que crea la prosperidad de las naciones? Desde la perspectiva de Porter (1999), Krugman (2000) y del Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés), la prosperidad es en realidad creada por la productividad con la que una nación puede utilizar sus recursos (humanos, capital y naturales) para producir bienes y servicios; en pocas palabras, la productividad es el elemento principal de la ventaja competitiva nacional.

La ventaja competitiva se define como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país (WEF, 2010:4). La capacidad de una nación para proporcionar un buen nivel de vida a su población, depende de la capacidad de sus empresas para lograr altos niveles de productividad, es decir, que no importa cuántos recursos se posean, sino cómo se utilizan, por lo tanto, las empresas deben mejorar sin descanso la productividad de los sectores existentes elevando la calidad de los productos, mejorando la tecnología o aumentando la eficacia de la producción (Porter, 1999:168).

La competitividad no es algo que surja de manera espontánea, ni por la dotación de factores heredados; sino que son las oportunidades brindadas por un país al sector privado para desarrollar, crear y mantener esta ventaja, como lo hemos visto en párrafos anteriores. Se necesita trabajo en conjunto entre el Estado y el sector privado para preparar a las personas con buena educación, dotar a la economía con buena infraestructura, buenas instituciones que hagan posible el intercambio, estabilidad macroeconómica, centros de investigación tecnológica, entre otros; para que todos juntos trabajen como un sistema y ayuden a crear sectores productivos,

⁵ Para más información consultar el Reporte Global de Competitividad disponible en: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

⁶ Véase las estadísticas del comercio internacional (diferentes años), disponibles en: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm

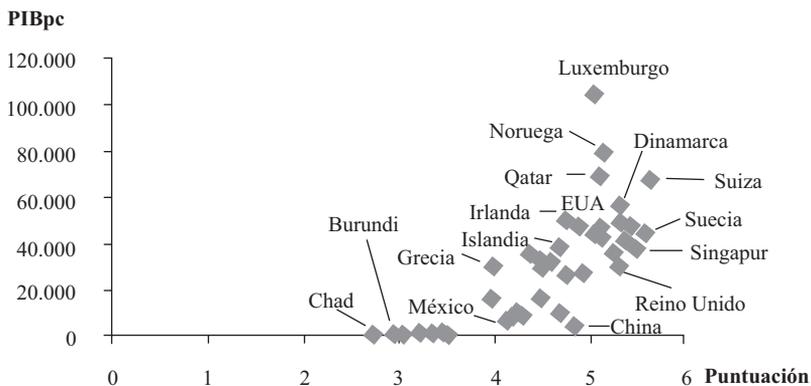
innovadores y por ende competitivos capaces de competir con las mejores empresas a nivel mundial.

Por lo tanto, la ventaja competitiva nacional representa desarrollar, crear y mejorar ventajas comparativas en función de la productividad, para expandir la participación de una nación en la economía mundial; y al tiempo de elevar el nivel de vida de la población, las economías más competitivas tienden a ser capaces de producir mayores niveles de ingresos para sus ciudadanos (véase Gráfica 1).

En un ejercicio realizado por Weil (2006:184-203) en el cual examina la diferencia de rentas y tasas de crecimiento entre países pobres y ricos, encontró que las diferencias de la renta per cápita se deben a diferencias entre los niveles de factores de producción y que parte a diferencias de productividad, que el 57% de las diferencias se deben a los factores y el 43% a la productividad. Pero en el caso de las tasas de crecimiento de los países, la productividad es el determinante más importante en la explicación de las diferencias entre las tasas de crecimiento. El 58% de la diferencia de crecimiento de la renta entre los países se debe al crecimiento de la productividad y el 42% a la acumulación de factores. El nivel de productividad también determina las tasas de rentabilidad obtenidas por las inversiones (físicas, humanas y tecnológicas) en una economía. Debido a que las tasas de rendimiento son los factores fundamentales de las tasas de crecimiento, una economía más competitiva es aquella que es probable que crezca más rápido en el mediano y largo plazo (WEF, 2010:4).

Gráfica 1

PIBpc en miles de dólares corrientes y puntuación de competitividad, 2010



Fuente: Foro Económico Mundial. Reporte Global de Competitividad (RGC) 2010-2011. Indicadores básico e índice Global de Competitividad

El papel del Estado en el desarrollo de la Ventaja Competitiva Nacional

Una vez descritas las diferentes teorías que tratan de explicar por qué algunos países son más competitivos que otros, y las diferentes variables que hacen a los países más competitivos, ya sea en el modelo tradicional o en el nuevo modelo, una variable final es el papel correcto que debe desempeñar el Estado en la economía, específicamente en el desarrollo de ventajas competitivas, este debe intervenir en la economía, ya que el libre juego de las fuerzas del mercado no garantiza el desarrollo de las industrias satisfactoriamente o debe abstenerse de intervenir, y dejar que la mano invisible haga su trabajo.

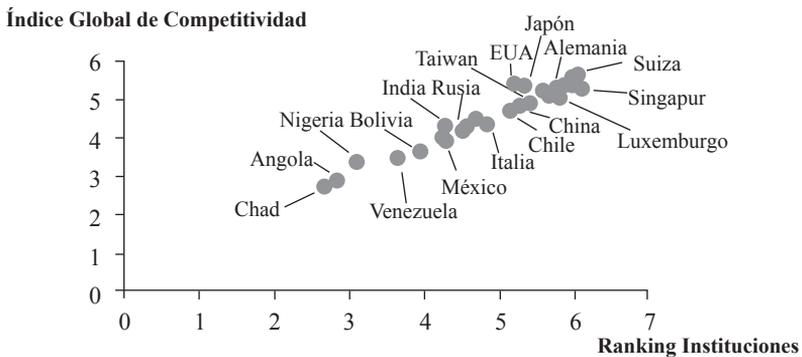
Si el Estado interviene en la economía, ¿qué tareas debe asumir? Para Porter (1999) el Estado no puede crear sectores competitivos, sólo las empresas mediante actos de innovación lo pueden lograr, por lo tanto el papel correcto que debe desempeñar es el de catalizador y estimulador de los determinantes de la competitividad nacional; más que colocarlo como un determinante del diamante de competitividad, puede influir positiva o negativamente sobre los cuatro determinantes de la competitividad nacional.

Pero dado que la ventaja competitiva se adquiere, se conserva o se pierde, el Estado sí debe intervenir en la economía mediante políticas públicas “amigables con el mercado”, un estilo de intervención estatal orientado al fortalecimiento de los sectores competitivos, creando un clima que permita a las empresas ser capaces de desarrollar, crear y mantener ventaja competitiva a largo plazo; pues el bienestar individual no proviene solamente de las transacciones realizadas en el sector privado, sino que también se complementa positivamente de bienes y servicios proporcionados por el Estado como infraestructura económica, instituciones, educación, salud, entre otros.

En efecto, una de las principales obligaciones del Estado es la de suministrar el marco institucional (reglas del juego) dentro del cual los individuos, las empresas y los gobiernos interactúan para generar ingresos y riqueza en la economía. El Estado es una pieza fundamental para que se realicen los intercambios, sin embargo, el papel que juegan las instituciones va más allá del marco legal. La actitud del Estado hacia los mercados, las libertades y la eficiencia de sus operaciones son también muy importantes: la excesiva burocracia, la reglamentación excesiva, la corrupción, la deshonestidad en los contratos públicos, la falta de transparencia y honradez, y la dependencia política del sistema judicial impone importantes costos económicos para las empresas y retrasa el proceso de desarrollo económico y de la creación de ventaja competitiva (WEF, 2010:4).

La Gráfica 2 muestra la relación entre las instituciones y la competitividad nacional. Se puede decir, que es una condición necesaria aunque no suficiente, que los países que tienen Estados más eficaces en la creación y respeto de las instituciones son países que tienden a crear un ambiente propicio para desarrollar sectores competitivos. Por ejemplo, en el caso de Suiza, es el país más competitivo, debido en parte a que el funcionamiento de sus instituciones ha sido bueno, se encuentra dentro de los países con menor corrupción⁷ (el número 8 de 178 países), y además es de los países más pacíficos de acuerdo al Índice Global de Paz (ocupa el lugar 18 de 144 países).⁸ Por otro lado, Chad que es uno de los países más corruptos y más violentos (lugar 171 y 138 respectivamente), por tanto, la estructura jurídica es muy incierta y también es uno de los países menos competitivos.

Gráfica 2
Puntuación en Competitividad e Instituciones, 2010



Fuente: Elaboración propia con datos de “The Global Competitiveness Report 2010-2011”, Tabla de Datos, Instituciones

⁷ El grado de corrupción de los países es medido por el Índice de percepción de la corrupción y es publicado por Transparencia Internacional, disponible en: <http://www.transparency.org/>

⁸ El Índice Global de Paz es publicado por Instituto para la economía y la paz, y es un indicador que mide el nivel de paz de un país o región, y en 2011 evaluó a 153 países; para más información de la medición de la paz, véase: <http://www.visionofhumanity.org/gpi-data/#/2011/scor>

Por lo tanto, se necesita de una ingeniería institucional que optimice la competencia-cooperación que haga posible la expansión acelerada de los mercados. Nunca existieron ni existen mercados sin cooperación así como mercados sin gobiernos, particularmente los que derivan de ese intangible que llamamos instituciones (Jeannot, 2001:47). Aparte de proporcionar el marco institucional adecuado y promover la creación y defensa de una competencia que garantice el correcto funcionamiento de la economía, el Estado también puede influir sobre la competitividad nacional a través de las inversiones en capital público dirigidas a alentar el cambio y estimular la innovación.

Igualmente importante es la inversión pública en infraestructura económica (carreteras, puertos, aeropuertos, centrales eléctricas, agua potable, drenaje, hospitales, escuelas, telecomunicaciones, etc.) sin la cual gran parte de la actividad económica no podría ser posible. Es importante para elevar la competitividad de los países, porque ayuda a las empresas a reducir los costos y tiempos de transporte, facilitarles el acceso a mercados retirados, fomentar la integración de cadenas productivas e impulsar la generación de los empleos y por lo tanto contar con insumos a bajo costo y de buena calidad.

Por otro lado, el gasto en educación también es una parte importante para que un país logre ventaja competitiva. De acuerdo a cifras de la OCDE en México por cada mil habitantes de la PEA existen 0.83 investigadores, en Argentina 2.86, mientras que en los países desarrollados y más competitivos, la cifra es de 11.02 en Japón, 10.60 en Suecia, 9.48 en Corea;⁹ por lo tanto, entre más educada y especializada esté una población, ello hace posible el aprovechamiento de tecnologías crecientemente sofisticadas y esto incluye a científicos de alto nivel y a ingenieros que pueden orientarse a satisfacer necesidades específicas de las empresas o dedicarse a la investigación y desarrollo de nuevos procesos productivos.

La inversión pública en ciencia y tecnología también es una parte importante para promover la creación de sectores competitivos, sobre todo en los países en vías de desarrollo donde la mayor parte del gasto en ciencia y tecnología es realizado por el Estado, por ejemplo, en México el 55.3% del gasto en este rubro es realizado por el Estado y el 38% por parte del sector privado, por otra parte, en Japón el 15.6% es realizado por el Estado y el 78.2% es realizado por las empresas.¹⁰

⁹ Cifras de la OCDE para 2007 obtenidas de: <http://www.siiicyt.gob.mx/siiicyt/>

¹⁰ Datos para el 2009, quinto informe de gobierno, anexo estadístico, Inversión en ciencia y tecnología e investigadores en países seleccionados de la OCDE.

El objetivo es aumentar la productividad de los factores de una nación mediante el desarrollo de nuevas tecnologías, desarrollando productos de vanguardia y procesos para mantener una ventaja competitiva, y no mejorar la productividad mediante la adopción de tecnologías existentes. La experiencia internacional muestra que el desarrollo de los países se basa en la capacidad de sus sociedades para asimilar y generar conocimientos y transformar los bienes materiales a su disposición en otros de mayor valor.

Está claro que la médula de las economías avanzadas no está en los sectores muy dependientes de los recursos naturales, sino que sus sectores más competitivos son los que tienen un alto componente tecnológico (sector servicios), es importante que el Estado trabaje en conjunto con el sector privado para que se creen y desarrollen mecanismos e incentivos que propicien la contribución de éste sector en el desarrollo tecnológico, sobre todo, algo que es muy importante, que se incorporen estudiantes en actividades de investigación, desarrollo y vinculación con las empresas para fortalecer su formación profesional y asimismo ayuden al desarrollo de nuevas tecnologías, procesos de producción, entre otros. Un claro ejemplo de cómo puede influir el Estado en la creación de sectores competitivos incentivando la vinculación universidad-industria, y como consecuencia positiva, la creación de empresas es la *ley Bayh-Dole*:

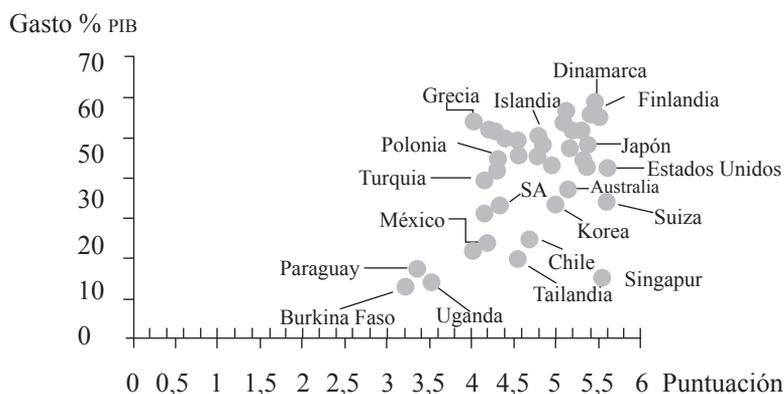
En Estados Unidos, la Ley Bayh-Dole, aprobada en 1980, concedió a las universidades contratistas de investigaciones federales el derecho a patentar sus inventos y a licenciar el uso de los mismos a las empresas. Las universidades estadounidenses ciertamente patentaban ya antes de 1980, pero comenzaron a hacerlo con mucha mayor frecuencia a partir de esa fecha. Entre 1993 y 2000, las universidades norteamericanas obtuvieron unas 20,000 patentes, algunas de las cuales han generado, según la Asociación de Gestores Universitarios de Tecnología (Association of University Technology Managers), millones de dólares de ingresos, a la vez que han incitado a la creación de más de 3,000 empresas. No es de extrañar, por tanto, que en los otros países de dentro y de fuera de la OCDE haya cundido la impresión de que la Ley Bayh-Dole ha servido como catalizador del aumento de los beneficios sociales y económicos de la financiación pública de la investigación (OECD, 2003).

De hecho, esta ley detuvo el desaprovechamiento de la comercialización de patentes y licencias, pues anteriormente las invenciones que eran financiadas por el Estado no otorgaban derechos exclusivos y por consiguiente no existía ningún incentivo para el sector privado en la explotación de éstos, por lo tanto, la ley facilitó el diálogo entre la academia y las necesidades de las empresas. Por

ejemplo, en 2006 la Universidad de California generó \$250 mdd en regalías por las licencias de patentes. Las patentes de la Universidad de Stanford generan aproximadamente \$50 mdd en regalías. Este ingreso por regalías se reinvierte para que los laboratorios de las universidades generen futuras invenciones y patentes (Pinzón, 2007:24-25).

Como se observa en la Gráfica 3, hay una relación directa entre el gasto del gobierno y la competitividad nacional, los países que tienen un alto gasto tienden a ser países muy competitivos, y éstos también son los países con mayor renta per cápita, véase por ejemplo Dinamarca, que tiene un gasto de alrededor del 55% de su PIB y es de los países más competitivos; y por otro lado, está el caso de Burkina Faso, donde su gasto es alrededor del 10% del PIB y también es uno de los países menos competitivos.

Gráfica 3
Gasto del gobierno como % PIB y puntuación de competitividad, 2009



Fuente: Elaboración propia con Datos de OCDE, BM para 2009 y Reporte Global de competitividad 2009-2010

El gasto del gobierno es una parte importante para la creación y desarrollo de ventajas competitivas, el objetivo es lograr que el Estado sea capaz de hacer viable la eficiencia del mercado, que ayude al sector privado a crear el ambiente necesario para que las empresas de una nación logren ventaja competitiva; y además que ésta sea la base de operaciones de empresas tecnológicamente competitivas, que puedan transferir conocimientos y tecnologías a las empresas locales y así lograr un auge en la productividad de los factores que permitan a las naciones entrar en la senda de altas tasas de crecimiento económico.

Conclusiones

En la teoría tradicional de la ventaja comparativa que antecedió a la de la ventaja competitiva, la competitividad de las naciones dependió de la dotación de factores heredados (recursos naturales, recursos humanos y capital) o de economías de escala y de variables macroeconómicas (como la tasa de interés o el tipo de cambio), antes de que estas causas hayan sido opacadas por la evolución de la tecnología y su carácter endógeno en el crecimiento económico. Está claro que la variable clave en común de las teorías del presente que analizan el proceso de la prosperidad económica que puede proporcionar un buen nivel de vida a su población es la competitividad.

La prosperidad nacional es determinada en última instancia por la competitividad, la cual se instrumenta por medio de la productividad con la que una nación utiliza sus recursos humanos, naturales y su capital físico; por lo que este trabajo adopta la definición de competitividad del Foro Económico Mundial quien acierta a subrayar que la productividad es el elemento principal de la competitividad de una nación y es la única variable sistémica que puede sostener a esta competitividad nacional en el largo plazo. Al mismo tiempo y como es necesario que las empresas cuenten con un ambiente propicio para que se potencien los factores determinantes de la productividad, resulta indispensable el concurso del Estado en la creación de ventaja competitiva nacional.

La idea de que las empresas son los únicos agentes que pueden desarrollar, crear y mantener ventaja competitiva nacional no es del todo cierta, aunque sí es verdad que el Estado no puede crear sectores competitivos directamente, porque si así lo hiciera, el gobierno tendría que administrar y ser propietario de empresas estatales que jugaran como locomotoras del desarrollo competitivo. En este último sentido, fue la historia pero no ninguna teoría ideológica, quien nos demostró que en los capitalismo de Estado realmente existentes gran parte de las empresas estatales fueron ineficientes e ineficaces para desarrollar la ventaja competitiva nacional.

De todas maneras y situándonos en el escenario actual de nuestras economías de mercado, es pertinente reconocer que el Estado juega un papel importante en la creación y desarrollo de la ventaja competitiva nacional en una forma indirecta que lo hace responsable de proporcionar el ambiente idóneo para que las empresas logren ventaja competitiva. Las funciones del Estado en su conjunto tienen el mayor potencial de afectar positivamente el crecimiento de la productividad necesaria para crear empresas capaces de competir con las mejores empresas a nivel internacional.

La medición de la competitividad hecha por el Foro Económico Mundial por medio del RGC, respalda nuestra hipótesis de que tanto el sector privado como el Estado son responsables de la creación de la competitividad nacional, y que además está es la causa principal de la prosperidad económica. Como vimos, el RGC encuesta todos los factores determinantes de la competitividad por medio de los 12 pilares de la competitividad, los cuales evalúan tanto al sector privado como al sector público y conducen a constatar que cuando más competitivo se vuelve un país, más se va trasladando a etapas progresivas de desarrollo, o sea, desde una economía impulsada por los factores hasta una economía impulsada por la innovación donde se habrá evidenciado la capacidad de sostener altos niveles de productividad y por lo tanto salarios elevados y mejores condiciones de vida para la población.

La competitividad se ha vuelto una palabra de moda en todo el mundo en estos últimos 20 años en los que la globalización ha representado nuevas oportunidades de crecimiento, sobre todo para aquellos países que tuvieron empresas aptas para competir en las grandes ligas internacionales; por lo que es fácil de deducir que todo país que quiera desarrollar su ventaja competitiva nacional debe implementar una agenda para determinar cuáles son las áreas y prioridades en el mediano y largo plazo que permitan la acción conjunta del Estado y el sector empresarial, y así mejorar las capacidades micro y macroeconómicas que hagan posibles mejorar la productividad en forma sustentable y por tanto a la prosperidad nacional.

Bibliografía

- Cho, Dong-Sung & Moon, Hwy-Chang (2000). *From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of Competitiveness Theory*. World Scientific Publishing Co.Pte.
- Jeannot, Fernando (2001). *Las Reformas económicas en México: El desafío de la competitividad*. México: UAM Azcapotzalco- Miguel Ángel Porrúa.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2006). *Economía Internacional: teoría y política*. Mc Graw Hill, 7ª edición. p.p. 120-137.
- OECD (2003). *Overview: Turning science into Business: Patenting and Licensing at Public Research Organisations Spanish translation*. Disponible en: (<http://www.adiat.org/es/documento/64.pdf>).
- Pinzón Galán, Santiago (2007). Transferencia de tecnología. Herramienta para el desarrollo. *Perspectiva*, 14. p.p. 25-27. Recuperado de: (http://www.icpcolombia.org/archivos/revista/No%2014/mundo_santi_pinzon.pdf).
- Porter, Michael E. (1990). "The competitive advantage of nations", *Harvard Business Review*, vol. 68, no. 2, marzo-abril, pp. 73-93.

- Porter, Michael E. (1999). “La ventaja competitiva de las naciones”. En Michael Porter (ed.). *Ser Competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Bilbao: Ediciones Deusto. Págs. 163-202.
- Quinto Informe de Gobierno (2011). *Anexo Estadístico. Comparaciones Internacionales de Indicadores seleccionados*. Presidencia de la Republica. Disponible en: (<http://quinto.informe.gob.mx/informe-de-gobierno/anexo-estadistico>).
- Sobrino, Jaime (2002). “Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México”. En *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 17, Núm. 2. El Colegio de México. Págs. 311-361.
- Stiglitz, Joseph E. (1993). “Sobre el papel económico del Estado”. En Joseph E. Stiglitz (ed.) *El papel económico del Estado*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales. Págs. 25-98.
- Weil, David N. (2006). *Crecimiento económico*. Madrid: Pearson/Addison Wesley.
- World Economic Forum (WEF) (2010). *The Global Competitiveness Report 2010-2011*. Geneva: World Economic Forum.