

**REVISTA CIDOB d'AFERS
INTERNACIONALS 29-30.
Miscelánea.**

Mundialización, competitividad, comercio internacional, política industrial y empleo.
Joaquín Novella.

Mundialización, competitividad, comercio internacional, política industrial y empleo

Joaquín Novella*

Resulta una cuestión generalmente aceptada la afirmación de hallarnos ante una economía mundializada en la que la competitividad aparece como una variable clave.

El objetivo de nuestro trabajo consistirá en reflexionar sobre la relación que observan la mundialización y la competitividad económica con las tendencias actuales del comercio internacional, las políticas industriales y el empleo.

MUNDIALIZACIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL

En las décadas de los ochenta-noventa estamos asistiendo a un fenómeno generalizado y acelerado de globalización de los mercados y de internacionalización de las empresas impulsado por diversos factores:

- El desarrollo de nuevas tecnologías que han permitido la descentralización productiva, la generación de economías de escala y la reducción del factor trabajo en los procesos productivos.

- Los acuerdos internacionales sobre libertad de movimientos de mercancías y servicios [Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), Organización Mundial del Comercio (OMC)], y la integración, expansión y desregulación de los mercados internacionales de capitales.

-Los procesos de integración económica -Unión Europea (UE), Tratado de Libre Comercio norteamericano (TLC), Mercado Común del Cono Sur Americano (MERCOSUR), etc.- y la expansión de las empresas transnacionales.

Por otro lado, la mundialización económica ha impulsado:

-Un fuerte crecimiento de los flujos comerciales internacionales (3,5% anual en los ochenta, frente al 2,5% de aumento de la producción mundial).

-Un cambio en las tendencias del comercio internacional, dentro de las cuales el comercio intraindustrial (intercambios entre empresas de un mismo sector) alcanza ya el 45% del total, un aumento en la importancia relativa del comercio de servicios que significa ya el 45% del conjunto de flujos mercantiles internacionales y, finalmente, las relaciones Norte/Norte que van ganando peso relativo en detrimento del comercio inter-industrial y las relaciones Norte/Sur.

-Asimismo, asistimos desde hace dos décadas a la fuerte irrupción de determinados países del Sur en el comercio internacional de manufacturas.

Las variaciones experimentadas por las tendencias del comercio internacional a partir de los años cincuenta han generado la necesidad de nuevas explicaciones teóricas.

Así, en una primera época, siglo XIX y XX, las teorías tradicionales del comercio internacional (teoría de las ventajas comparativas de Ricardo y modelo Hecksher-Ohlin) trataron de analizar las causas que provocaban los flujos comerciales Norte/Sur, de carácter inter-industrial, mediante modelos de competencia perfecta y homogeneidad e inmovilidad de los factores productivos. Las explicaciones que ofrecían se centraron fundamentalmente en la abundancia relativa de factores: los países tenderían a exportar aquellos bienes intensivos en el factor productivo del cual disponían de abundancia relativa.

Las nuevas teorías surgidas a partir de los años sesenta intentaban trabajar con supuestos más realistas (competencia imperfecta, heterogeneidad en los factores productivos, economías de escala), ofreciendo explicaciones a los flujos comerciales Norte/Norte de carácter intra-industrial.

Los escritos de Posner, Vernon, Hirsch, Krugman y Cohen observan como las ventajas no son comparativas (dadas históricamente) sino que pueden ser competitivas (suscceptibles de ser creadas); para ellos la tecnología, la formación de trabajadores y empresarios y el marketing internacional aparecían como variables decisivas en el comercio internacional.

El modelo de ciclo de vida de un producto de Vernon nos explica las tres etapas por las que pasa la vida de una mercancía industrial. En la primera fase, el producto se descubre, se introduce en el mercado en pequeñas producciones, en régimen casi de monopolio/oligopolio (puesto que o no hay o son pocos los competidores), y la demanda es muy poco elástica respecto al precio.

En la segunda etapa aparecen ya muchos más productores, las técnicas para fabricar el producto se han simplificado y la elasticidad del precio frente a la demanda se ha visto incrementada. Finalmente, en la etapa madura del producto, el proceso de fabricación es muy simple, se ha estandarizado y se utiliza intensivamente mano de obra.

La primera fase de la producción requiere profesionales y técnicos muy cualificados y un alto grado de desarrollo tecnológico, por lo que generalmente se realiza en países avanzados. La segunda etapa se efectúa en naciones intermedias y, finalmente, la fase madura busca los bajos costes del trabajo existente en determinados países del Sur.

El modelo del ciclo del producto puede explicarnos con claridad los continuos flujos de sectores entre países a escala internacional, así como las características de la política industrial más adecuada para cada Estado.

Asimismo, el modelo de Vernon nos permite entender las características de los patrones comerciales de los países, y revela como la tecnología, el capital humano y el marketing internacional resultan ser factores clave para la competitividad internacional.

COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Por nuestra parte defendemos el concepto de competitividad según la definición realizada por la Comisión sobre la Competitividad Industrial de los EEUU. En ésta se entiende que una economía nacional o una empresa es competitiva si es capaz de mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales, manteniendo o mejorando las rentas de los ciudadanos o trabajadores.

En terminos generales podemos afirmar que la competitividad dependerá especialmente de la actuación de los empresarios, así como de la participación del Gobierno y de los trabajadores.

En la actualidad, la competitividad internacional se puede alcanzar mediante dos vías: a) la tradicional opción de reducir costes y precios relativos; y b) las nuevas vías de competencia fundamentadas en la “diferenciación de productos” (mediante estas técnicas se pretende que el consumidor perciba las mercancías como únicas y diferenciadas), la segmentación de mercados, la marca, la calidad y los servicios a los clientes.

A través de estos procedimientos se persigue satisfacer mejor los gustos de una demanda cambiante y obtener “poder de mercado” para las firmas. Dentro de esta nueva vía de competencia, el nivel tecnológico y el diseño, la formación de trabajadores y empresarios y el *marketing* y las redes comerciales internacionales aparecen como factores fundamentales.

Según cuales sean las características del sector y el nivel del ciclo del producto ante el cual nos hallamos, se competirá predominantemente mediante una o otra vía. De manera que en determinados sectores en los que sea posible obtener economías de escala y la posibilidad de diferenciar el producto sea baja (generalmente la situación anterior se produce en la fase madura de producción), la competencia se debería realizar, fundamentalmente, mediante la reducción de los costes y los precios (en ramas como el papel, la química básica, las acerías, el vidrio, los hilados, el cemento, el material eléctrico, los cereales, etc.), mientras que en otras ramas la competitividad se realizará, fundamentalmente, mediante la diferenciación del producto (perfumería, maquinaria, alimentos y bebidas), finalmente, en otras industrias la diferenciación, pero también los costes, jugarán un papel significativo (automóviles, farmacia y electrodomésticos).

Asimismo, en otro orden de ideas, hemos de considerar siguiendo los análisis histórico-estructurales de A. Maddison y F. Denison, por una parte, y de H. Chenery, S. Robinson y M. Syrquin, por otra, como a cada fase de desarrollo de un país le corresponde una estructura sectorial de producción, unas características de demanda y unos niveles salariales y de productividad determinados, aspectos todos ellos interrelacionados. Por tanto, hemos de deducir que las variables anteriores deben ser siempre analizadas de manera conjunta cuando queramos determinar las características de las políticas laborales o industriales de los países en orden a mejorar los niveles de competitividad internacional. Es decir, no puede tratarse el tema salarial de un país sin relacionarlo a su vez con su nivel de productividad, el grado de desarrollo económico alcanzado y su estructura productiva, y a la inversa.

COMPETITIVIDAD, POLÍTICA INDUSTRIAL Y EMPLEO

De acuerdo con los análisis realizados en los apartados anteriores, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

1. Cada país y empresa debería conocer las características de sus sectores productivos, observando asimismo el nivel del "ciclo del producto" en que se hallan. De este modo, según cual fuera su situación, podría establecer la vía de competitividad internacional más adecuada (vía reducción de costes-precios relativos y/o vía diferenciación del producto).

Dependiendo de la estrategia escogida se realizará una u otra política industrial y empresarial:

- Si la vía escogida para un sector fuese la reducción de costes y precios, se implantarían políticas de innovación tecnológica, economías de escala, de mejora de la gestión empresarial y funcionamiento más eficaz de los mercados de capital y mano de obra. Así como

políticas de fomento de la competencia que permitieran que las reducciones de costes se convirtiesen en disminuciones de precios.

- Si la vía considerada fuese la diferenciación de productos y la calidad; la innovación tecnológica, la formación de empresarios y trabajadores, las redes comerciales y el marketing internacional aparecerían como variables decisivas.

Previsiblemente, a los países de mayor grado de desarrollo les corresponderá una mayor utilización de las políticas de diferenciación del producto.

2. En las últimas décadas hemos podido observar como a través de la mundialización se ha acelerado la velocidad con la que un producto pasaba de una fase a otra de su ciclo de vida. Como consecuencia, se ha incrementado la intensidad de los flujos sectoriales entre las naciones.

Los países avanzados producían continuamente nuevos productos, mientras que se desplazaban hacia los países intermedios los sectores de segunda fase. Asimismo, las producciones maduras marchaban a instalarse en determinados países del Sur.

Los Gobiernos, empresarios y sindicatos deberían observar los flujos sectoriales en el ámbito internacional como un efecto normal de la mundialización, y considerar que los problemas no surgen tanto porque algunos sectores productivos abandonen determinados países, sino porque en estas naciones no se creen o no lleguen nuevas inversiones sectoriales.

Los flujos sectoriales maduros desde los países más avanzados hacia los Estados en desarrollo han provocado y, previsiblemente, continuarán generando en el futuro, una reducción de la demanda de trabajadores industriales de baja cualificación y un incremento del trabajo cualificado industrial en el Norte. Por contra, en determinados países del Sur, crecerá la demanda de empleos industriales y se reducirá la ocupación agrícola.

En cualquier caso, los cambios tecnológicos y los flujos sectoriales generarán la necesidad de un continuo reciclaje profesional para los trabajadores y los directivos.

3. Los economistas, en general, y los empresarios, gobernantes y sindicalistas, en particular, deben conocer el hecho de que como ya hemos dejado constancia anteriormente, en el actual mercado internacional existen diversas formas de competir. No es cierto que la competencia vía reducciones salariales o prestaciones sociales sea la única, ni siquiera la vía más recomendable, como ya explicamos en los párrafos anteriores, sino que hay una multiplicidad de vías para lograr la mejora de la competitividad internacional.

Sin embargo, la flexibilización productiva que permiten las nuevas tecnologías unidas a determinadas ideologías neoliberales han fomentado la vía de la contratación temporal y la precariedad del trabajo, mostrándola equivocadamente como la mejor y la única posible.

Se ha de considerar que la precariedad laboral limita la formación y la participación de los trabajadores, provocando una menor calidad y productividad en las empresas e incrementando los accidentes laborales y la desigualdad social.

Los sindicatos y empresarios debieran conocer que la competitividad a través de la continua degradación de las condiciones laborales y sociales es negativa a largo plazo, pues afecta a la calidad productiva y a la estabilidad social.

Los niveles salariales, de prestaciones sociales y de productividad económica deben guardar una correspondencia lógica con el grado de desarrollo alcanzado por cada país.

Por otra parte, y para evitar que con la excusa de la competitividad internacional se produzca una degradación generalizada de las condiciones laborales y sociales a escala internacional, convendría que los sindicatos intensificaran sus procesos de coordinación internacional reivindicando una política de mínimos laborales para todos los países. Dicha política debería propiciar medidas internacionales sobre la prohibición del trabajo infantil y los trabajos forzados, la implantación de la limitación de la jornada laboral y el descanso semanal, la protección social en la enfermedad y el reconocimiento de sindicatos libres.

La revitalización de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el impulso de ciertas cláusulas sociales en la OMC debieran colaborar en la tarea anterior.

4. Finalmente, dos últimas consideraciones:

a) La competitividad no debe lograrse, como ya explicamos anteriormente, a costa de reducciones sucesivas de los niveles de vida de las poblaciones, sino mediante incrementos de la productividad.

b) *El mercado no debe ser un fin en si mismo, sino un medio* (de asignación de recursos e intercambios productivos) que historicamente ha permitido grandes crecimientos de la producción pero a su vez también ha generado importantes desequilibrios sociales.

En nuestra opinión, el fin debería ser: la mejora de las condiciones de vida y la consecución de los derechos personales, políticos y socio-económicos para todos los ciudadanos. En consecuencia, las actuaciones del mercado debieran ser necesariamente reequilibradas socialmente por los poderes públicos nacionales e internacionales.

Referencias Bibliográficas

- Chenery, H., Robinson, S., Syrquin, M. (1986) *Industrialization and grow*. Oxford University Press
- Coehn, S., Teec, D. J., Tysor, L., Zysman, J. (1984) "Competitiveness, in global competition. The new reality", vol. II. *Working Papers of the President's Commission on Industrial Competitiveness*
- Gual, J., Solà, J., Fluvià, M. (1991) *La industria catalana en els anys noranta*. Ariel
- Hirsch, S. (1975) "The product-cycle model on international trade. A multy-country cross-section analys" *Oxford Bulletin of Economics*
- Krugman, P. R. (1984) "Economías de escala, diferenciación de productos y patrón de comercio", *Cuadernos Económicos ICE*, nº 27.
- Krugman, P. R. (1986) *Strategic trade policy and the new international economie*. Cambridge: MIT Press
- Krugman, P. R., Obstfeld, M. (1988) *International Economie*. Boston: Scott Foresman Co.
- Maddison, A. (1982) *Phases of capitalist development*. Oxford University Press
- Monitor Company (1993) *Els avantatges competitius de Catalunya*. Barcelona: Generalitat de Catalunya
- Porter, E. M. (1990) *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press
- Posner, M. V. (1961) "International trade and technical change", *Oxford Economic Papers*, nº 13.
- Reich, R. B. (1991) *The work of nations*. London: Simon and Schuster
- Segura, J. (1992) *La industria española y la competitividad*. Madrid: Espasa-Calpe
- Segura, Duran, Toharia, Bentotila (1991) *Análisis de la contratación temporal en España*. Madrid: Ministerio de trabajo
- Vernon, R. (1966) "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*
- Vernon, R. (1979) "The product-cycle hypothesis", *Oxford Bulletin of Economics*, nº 41.
- Wells, L. (ed.) (1972) *The product life cycle and international trade*. Boston: Harvard Bussiness Schoo
- World Economic Forum (1993) *The world competitiveness report*. Lausanne: IMD