

# Nuevas hipótesis sobre los patrones del comercio internacional: “Las ventajas competitivas de las naciones”

María del Pilar Esguerra

Este escrito es una reseña de un artículo reciente del profesor de la Universidad de Harvard, Michael Porter<sup>1</sup>, sobre las ventajas competitivas de las naciones. Por considerarlo de sumo interés para la discusión actual sobre la internacionalización de la economía colombiana, hemos decidido resumir aquí los principales planteamientos que hace el autor.

El aspecto más interesante del artículo de Porter es que plantea una visión alternativa de la especialización de los países en los mercados internacionales. La principal diferencia entre la hipótesis de este autor y las teorías más tradicionales del comercio internacional sobre las variables que determinan las ventajas comparativas de las naciones, es que éstas se “crean” y no se “heredan”. En las teorías tradicionales, cuestiones como la dotación de recursos naturales y la abundancia relativa de los factores de producción —especialmente mano de obra no calificada—, son los principales determinantes de la ventaja comparativa de las naciones. Estas dotaciones, aunque pueden variar a través del tiempo, casi siempre se consideran como cuestio-

nes “heredadas”, a las que tiene que adaptarse la política de un gobierno que quiera lograr la inserción de su país en las corrientes del comercio internacional.

Lo innovador del planteamiento de Porter es que al introducir la *innovación tecnológica* dentro de este análisis de los patrones de comercio, elementos como los recursos naturales o dotación de factores de producción, las economías de escala o, incluso, instrumentos de política económica (tales como las tasas de cambio, de interés, salarios) pierden su importancia relativa como determinantes de la ventaja comparativa y del desarrollo exportador. El hecho mismo de que un país pueda desarrollar nuevas tecnologías, es lo que en realidad determina su ventaja competitiva en los mercados internacionales<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Véase Porter Michael E. (1990), “The Competitive Advantage of Nations” *Harvard Business Review*, March-April.

<sup>2</sup> Críticos de este planteamiento podrían sostener, sin embargo, que la innovación está también determinada por la dotación *inicial* de factores, y con ello cuestionar la validez de esta hipótesis. Sin embargo, el argumento de Porter no deja de ser válido en el sentido que no es tan importante si en un principio ello fue así, sino que a través del tiempo esta dotación pierde importancia frente a la innovación como variable determinante de la especialización de las naciones en el comercio internacional.

La visión presentada por Porter tiene también la característica de darle más responsabilidad al *empresario* en el proceso de determinación de la especialización de las naciones y del desarrollo exportador de las mismas. En este sentido, difiere también de manera apreciable de las teorías tradicionales. El papel del estado sigue siendo importante, pero ya no a través del manejo de variables como la tasa de cambio o los incentivos a las ventas externas. El papel del estado debe más bien concentrarse en aquellas labores como la educación, el incentivo al desarrollo tecnológico y el fomento a la infraestructura de apoyo a la industria (transporte, comunicaciones y servicios financieros).

Gran parte de las conclusiones de Porter se extraen de una serie de estudios empíricos realizados en diez naciones exportadoras de éxito mundial. El autor constató que las empresas exitosas de estas naciones habían adoptado estrategias totalmente distintas para lograr el buen desarrollo exportador. Sin embargo, su carácter y trayectoria en el aspecto tecnológico era muy similar. Todas ellas habían alcanzado su ventaja competitiva a través de innovaciones tecnológicas, definidas éstas en su sentido más amplio. En este concepto se incluye el diseño de nuevos productos, procesos de producción, nuevas formas de mercadeo o, incluso, nuevas técnicas de administración o gestión empresarial.

Una vez alcanzada esta ventaja, además, las empresas estudiadas habían logrado mantenerse en los mercados, básicamente porque habían proseguido en este proceso de innovación de manera permanente. Pero para lograr esto, se requirió una serie de condiciones en el entorno económico en el que operaban. Porter define estas condiciones también como determinantes de las ventajas comparativas de las naciones. Las sintetiza en lo que denomina el “diamante” de la ventaja de las naciones, que no son sino los cuatro atributos que una nación debe tener para alcanzar el éxito exportador:

1. Las condiciones de factores de producción: es importante que una nación cuente con una cierta dotación de factores de producción, espe-

cialmente de trabajo calificado e infraestructura. Nótese que estos son factores de producción que se “crean”, y no que se “heredan”. Además, el hecho de que una nación tenga escasez de otros factores, principalmente recursos naturales o de mano de obra no calificada, no necesariamente significa una desventaja, sino puede constituirse en una razón más para inducir el proceso de innovación.

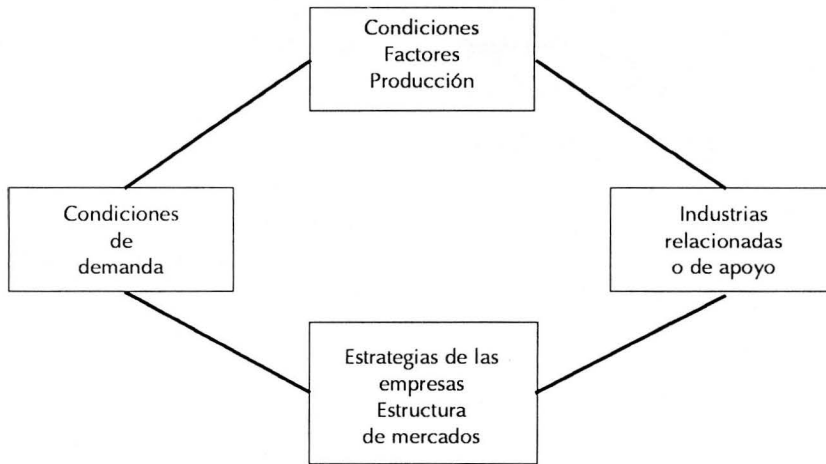
2. Condiciones de demanda: la naturaleza de la demanda es importante, y no su tamaño. El autor encuentra que las industrias exitosas en las naciones estudiadas se han desarrollado en respuesta a una demanda *interna*, muy exigente y sofisticada, que presiona a las industrias a innovar permanentemente.

3. Industrias relacionadas o de apoyo: es, así mismo, muy importante que las industrias o sectores económicos proveedores de materias primas para las empresas exportadoras se caractericen por un alto nivel de eficiencia, y que suministren bienes a precios bajos para que se logre la competitividad internacional.

4. Estrategias de las empresas, estructura de los mercados y rivalidad: las condiciones prevalentes en una nación respecto de la forma como se crean las empresas, se organizan, se administran, y además el grado de “rivalidad” o competencia que exista en el mercado. No existe, sin embargo, un sistema universalmente apropiado para administrar una empresa. Por su parte, el nivel de competencia es importante, no por el número de competidores que enfrenten las firmas, sino por la calidad de los mismos. Una buena empresa rival demostró ser, en los casos analizados, un incentivo permanente a la innovación tecnológica de las empresas.

Estos cuatro factores se interrelacionan entre sí para formar lo que el autor llama la *ventaja competitiva de las naciones*, tal como se aprecia en el Gráfico 1. Cada uno es muy importante, así como la interrelación que exista entre ellos.

Gráfico 1. EL "DIAMANTE" DE LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES.



**Fuente:** Tomado de Porter, Op. cit. pág. 141.

En este debate sobre los determinantes de la competitividad de las naciones, ningún tema ha jugado un papel tan preponderante como el del rol que debe jugar el Estado. Algunos sostienen que éste debe ser un apoyo fundamental de las industrias, que debe incentivar la competitividad en algunas ramas estratégicas. Otros, en cambio, aceptan la visión de libre mercado que señala que todo debe dejarse a los designios de la "mano invisible".

En realidad, de acuerdo con Porter, ninguna de estas dos visiones es correcta. Seguir cualquiera al

pie de la letra llevaría a la pérdida completa de la competitividad de las naciones. El gobierno debe jugar el doble papel de catalizador e impulsador de este proceso. Así, debe inducir a las firmas a que incrementen sus aspiraciones y alcancen niveles más altos de desempeño competitivo. No debe crear industrias competitivas, ni involucrarse directamente en el proceso de producción; debe limitarse más bien a hacer que las fuerzas que determinan el funcionamiento del "diamante" operen de la mejor forma posible.