



Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social
Naciones Unidas/CEPAL-Consejo Regional de Planificación

Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning
United Nations/ECLAC-Regional Council for Planning

ILPES

Institut Latino-Américain et des Caraïbes de Planification Economique et Sociale
Nations Unies/CEPALC-Conseil Regional de Planification

**GLOBALIZACION, COMPETITIVIDAD Y
DESARROLLO ECONOMICO LOCAL**

Francisco Alburquerque *

INDICE

	<u>Página</u>
Resumen.	iii
1. La diferencia entre las fronteras político-administrativas y la delimitación territorial de las actividades económicas	1
2. Del capitalismo internacional a la globalización	8
3. La heterogeneidad del capitalismo global	10
4. Cambio tecnológico y elementos motrices de la globalización económica	12
5. Competencia, competitividad y regulación	16
6. Bibliografía.	21

RESUMEN

Tras insistir en la diferencia existente entre las fronteras político-administrativas y la delimitación territorial de las actividades económicas, el trabajo llama la atención sobre la heterogeneidad del capitalismo global, resaltando la importancia de identificar adecuadamente el mayoritario grupo de sistemas económicos locales, a fin de guiar a los gestores públicos territoriales y al amplio sector de pequeñas empresas y microempresas locales en el necesario proceso de modernización tecnológica y organizacional.

Las fuerzas económicas que están operando, en la actualidad, en el cambio hacia las formas de producción y organización más flexibles y eficientes (tanto en la esfera empresarial privada como en las administraciones públicas), están cuestionando, por consiguiente, la relevancia y eficacia de los Estados centrales como entidades significativas para operar sobre la compleja realidad económica y para intentar gestionarla.

Desde esta perspectiva se aprecia, pues, que la gestión pública descentralizada posee un papel decisivo, toda vez que el diseño de políticas apropiadas para la transformación productiva y empresarial requiere un conocimiento minucioso (y no sólo a nivel agregado nacional del sector) de las circunstancias y perfil concretos de las diferentes agrupaciones económicas significativas territoriales.

1. La diferencia entre las fronteras político-administrativas y la delimitación territorial de las actividades económicas

En la reflexión acerca del desarrollo económico territorial, las unidades de análisis sustantivo no pueden confundirse con las delimitaciones político-administrativas existentes en un Estado nacional (esto es, municipios, provincias o regiones), ya que éstas no tienen porqué coincidir con el área en que se despliegan las diferentes actividades económicas significativas que tienen presencia, parcial o plena, en aquellas unidades administrativas territoriales. Esto es algo bastante conocido, pero no parece tener la suficiente fuerza como para orientar de mejor manera el diseño de las políticas sustantivas en la economía real, es decir, en las políticas industrial, rural, tecnológica, o de fomento económico en general.

En otras palabras, las fronteras de los Estados, regiones, provincias o municipios, en tanto que delimitaciones administrativas, no son contenedores adecuados de la lógica de funcionamiento y despliegue territorial de las actividades económicas, las cuales, en ocasiones trascienden aquellas delimitaciones, al definir un conjunto de eslabonamientos productivos y relaciones económicas y socio-laborales que configuran lo que llamaré "agrupaciones económicas y territoriales significativas" (AETES), en torno a un sector o subsector principal, y dotadas de cierto grado de coherencia socio-económica y territorial, las cuales no tienen porqué ser coincidentes con las delimitaciones existentes en los diferentes niveles territoriales de la administración del Estado.

Se aprecia así la necesidad de conocer el ámbito de difusión de estas agrupaciones económicas (que también podríamos llamar "clusters", según la moda actual), a fin de disponer de elementos básicos de información para poder guiar a los gestores públicos territoriales y al amplio sector de pequeñas empresas y microempresas locales, a la hora de construir concertadamente las instituciones apropiadas para garantizar la introducción de la innovación tecnológica y organizativa en la base productiva y tejido empresarial territorial.

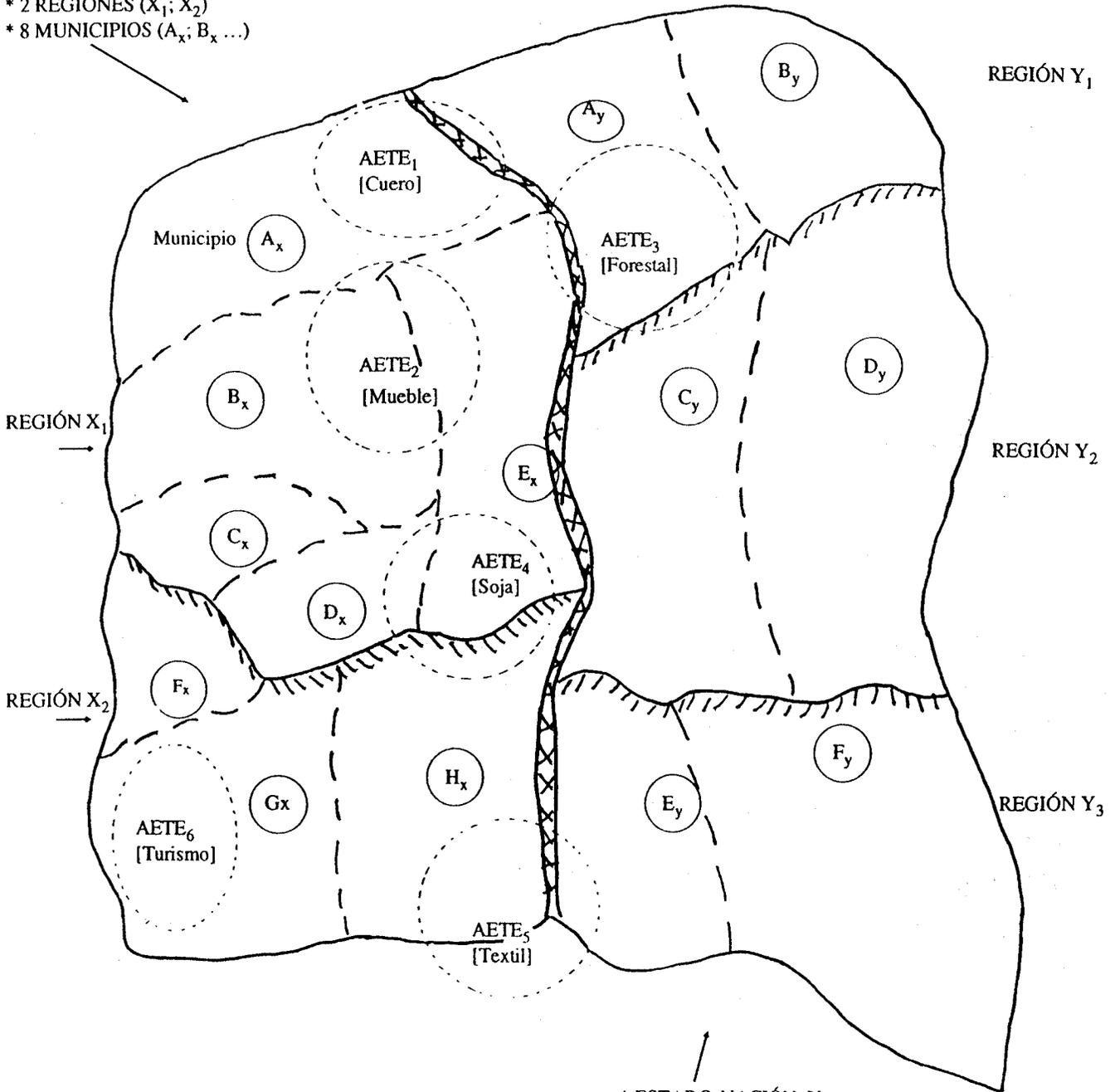
El **Gráfico 1** intenta mostrar cómo la identificación de tales agrupamientos o "clusters" puede proporcionar pautas relevantes para el diseño de políticas y actuaciones para los gestores públicos en los diferentes niveles territoriales. Por ejemplo, los gestores locales de los municipios Ax, Bx y Ex tendrán clara la oportunidad de colaborar en la construcción de un entorno competitivo vinculado al agrupamiento económico AETE2 de la industria del mueble. El municipio Ex deberá colaborar incluso con los municipios Ay y Cy de otro Estado-nación en el agrupamiento AETE3, al mismo tiempo que deberá buscar esa colaboración con otros municipios (Dx y Hx) de regiones distintas de su propio país, a fin de aprovechar el máximo de economías relacionadas con la actividad forestal en el agrupamiento AETE4.

Dada la heterogeneidad con que pueden presentarse estos agrupamientos económicos significativos, es evidente que no hay un recetario preciso para la actuación de los gestores públicos territoriales, ya sea regionales, provinciales o municipales. Pero parece claro que uno de los primeros pasos a emprender debe ir dirigido a identificar con el máximo de precisión los citados agrupamientos económicos significativos. Un paso previo, sin duda, es el de tomar conciencia de la necesidad de trascender la vieja agenda de actuación local, de corte asistencial o urbanística, para asumir una lógica de desarrollo productivo en la gestión municipal.

GRÁFICO 1

AGRUPAMIENTOS ECONÓMICOS SIGNIFICATIVOS
EN EL TERRITORIO (AETE)

- * ESTADO-NACIÓN X
- * 2 REGIONES (X₁; X₂)
- * 8 MUNICIPIOS (A_x; B_x ...)



- * ESTADO-NACIÓN Y
- * 3 REGIONES (Y₁; Y₂; Y₃)
- * 6 MUNICIPIOS (A_y; B_y ...)

F. Albuquerque

Dentro de las AETES se entrecruzan y eslabonan (hacia atrás y hacia adelante) diversas actividades productivas, tecnológicas, organizativas, comerciales, de servicios, etc. que, en conjunto, permiten identificar en torno a un sector o subsector principal (ya sea la industria del mueble, la actividad turística, la producción textil, u otras) la coherencia del agrupamiento económico territorial significativo.

Desde esta perspectiva se aprecia, pues, que la gestión pública descentralizada posee un papel decisivo, toda vez que el diseño de políticas apropiadas para la transformación productiva y empresarial requiere un conocimiento minucioso (y no sólo a nivel agregado nacional del sector) de las circunstancias y perfil concretos de las diferentes agrupaciones económicas significativas territoriales.

En palabras distintas, las políticas económicas dirigidas a la transformación productiva de las variables reales de la economía (en el nivel microeconómico de la actividad productiva y empresarial) requieren un planteamiento descentralizado o territorializado, a fin de adecuarse a las circunstancias concretas de cada base productiva y tejido empresarial territorial.

Esto es mucho más evidente en la fase actual del desarrollo económico, en la cual la deslocalización y segmentación de diferentes fases de la actividad productiva, así como la subcontratación de empresas, han puesto en evidencia la superior eficiencia de las formas de organización y producción flexibles, con capacidad de funcionar en redes.

La rápida movilidad transfronteriza de inversiones financieras, de información sobre mercados, productos y tecnologías, de extensión de gustos y preferencias uniformes de consumo a través de los medios de comunicación, así como la facilidad para deslocalizar segmentos o partes de las actividades productivas, socavan de manera importante la eficacia de las políticas económicas nacionales definidas centralistamente a la hora de encarar las políticas y estrategias de las empresas transnacionales.

Igualmente, la definición de políticas de fomento económico desde la Administración central del Estado no resulta apropiada ni eficiente cuando se trata de asegurar la modernización de los sistemas locales de empresas, que requieren una institucionalidad mucho más cercana a sus problemas, potencialidades y especificidad.

Por tanto, solamente aquellos territorios (ya sea regiones, microregiones o confederaciones de municipios) en los cuales los diferentes actores públicos y privados sepan construir entornos competitivos a partir de sus propios recursos y circunstancias específicas, ante los retos innovativos y organizativos que plantean las nuevas formas de producción y la creciente internacionalización de las economías y las pautas de consumo, están llamados a ser los agentes principales de la transformación tecnológica y socio-económica en los mismos.

Las fuerzas económicas que están operando, en la actualidad, en el cambio hacia las formas de producción y organización más flexibles y eficientes (tanto en la esfera empresarial privada como en las administraciones públicas), están cuestionando, por consiguiente, la relevancia y eficacia de los Estados centrales como entidades significativas para operar sobre la compleja realidad económica y para intentar gestionarla.

El declive de las políticas económicas de corte keynesiano es un buen ejemplo para corroborar todo esto. Según señala Ohmae (1996), dicho declive se debe esencialmente al cambio de la unidad de referencia básica desde el Estado-nación a la economía globalizada. En efecto, en las circunstancias del capitalismo de postguerra, basado esencialmente en relaciones económicas entre Estados-nación, era posible defender que un estímulo de la demanda permitiría el crecimiento de la oferta y, con ello, el aumento del empleo. Igualmente, la reducción del tipo de interés permitía alentar la economía, al abaratar el precio del dinero, y aumentar las posibilidades de la inversión productiva y el empleo. De otra parte, si se trataba de controlar la inflación, el incremento del tipo de interés, al encarecer el acceso al crédito, posibilitaría la reducción de la inversión y de la demanda de bienes de consumo.

Pero en el escenario actual de una economía con un núcleo crecientemente mundializado, en la que las relaciones transnacionales constituyen una regla habitual de comportamiento de los grandes grupos empresariales y financieros, un estímulo de la demanda en un país puede provocar el incremento de la oferta y el empleo en otro país diferente. Además, ese incremento de la oferta podría tener lugar sin aumentos de empleo, debido a incrementos de la productividad técnica conseguidos por la automatización o robotización de las actividades productivas. Del mismo modo, una reducción del tipo de interés, en vez de lograr el estímulo de la economía, puede provocar una salida de capitales en la búsqueda de rentabilidades financieras superiores en el exterior. Finalmente, el aumento del tipo de interés, podría no reducir la demanda de consumo, si las expectativas de bajar la inflación no están claras para la población.

Por otra parte, dada la interrelación de actividades productivas segmentadas en diferentes operaciones, las cuales pueden realizarse en países diferentes, ¿cual es el sentido de las expresiones "made in Spain", o "made in Italy", por ejemplo? Un

automóvil con marca estadounidense, cuyo montaje final se realiza en una planta situada en Valencia (España), que importa las diferentes piezas de dicho automóvil de otras plantas británicas e italianas, por ejemplo, ¿es un auto estadounidense? ¿es un auto "made in Spain"? ¿O es un auto montado en la región valenciana, una de las 17 Comunidades Autónomas del Estado español?

Del mismo modo, las actividades de I+D que realiza una empresa transnacional de origen holandés en Asia, ¿miden el potencial tecnológico europeo o asiático? ¿miden el potencial tecnológico holandés o de la empresa holandesa? ¿O miden el potencial tecnológico del entorno competitivo de la región asiática donde está asentada la empresa holandesa en cuestión?

O como se pregunta el citado Ohmae (1996): los puestos de trabajo creados por una empresa japonesa situada en el Valle del Mississippi, dan cuenta de la fortaleza de la economía de Japón o de EE.UU? ¿O de la región del Valle del Mississippi?

Por tanto, en una economía crecientemente globalizada, persistir en un sistema de recogida de información estadística que sitúa al Estado-nación como unidad principal de análisis, constituye una rutina que no solo utiliza categorías promedio fantasmagóricas, sino que impide ver más apropiadamente la realidad concreta.

De igual modo, junto a estos "clusters" funcionales ligados a actividades dinámicas de la economía internacional, existen también otros agrupamientos locales de empresas con reducidos o nulos eslabonamientos con actividades orientadas a la exportación, que igualmente requieren políticas específicas para asegurar el acceso a las innovaciones tecnológicas y gerenciales que ese mayoritario grupo de empresas también requiere introducir.

2. Del capitalismo internacional a la globalización

Como vemos, la creciente **globalización** y apertura externa de las diferentes economías obliga a repensar los enfoques e instrumentos del análisis económico tradicional, basado en el Estado-nación. La importancia de los procesos de transnacionalización y la necesidad de asegurar la difusión del progreso técnico en todos los sistemas económicos territoriales de los diferentes Estados, ahora mucho más expuestos al exterior, esto es, a escenarios mucho más competitivos, obligan a dicho replanteamiento.

En todo caso, la globalización es un fenómeno nuevo y diferente a los de internacionalización y transnacionalización o multinacionalización de las diferentes economías.

a) La **internacionalización** económica se refiere al conjunto de intercambios de materias primas, productos acabados y semiacabados, servicios, dinero, información, personas, etc., entre diferentes Estados-nación. En este caso, los indicadores estadísticos habituales se recogen en Cuentas Nacionales, cuya elaboración supone que la economía se desenvuelve en estructuras autocontenidas por los límites de los Estados nacionales y, a partir de ellos, se relaciona con el exterior. En otras palabras, la internacionalización se apoya en agentes nacionales, entre los cuales las autoridades públicas gubernamentales poseen un papel fundamental al controlar los instrumentos de las políticas públicas, la fijación de normas, etc. El problema radica en que hay actividades y actores cuya lógica trasciende el supuesto de identificación de la economía nacional con el Estado-nación.

b) Por su parte, la **transnacionalización** o **multinacionalización** económica se caracteriza fundamentalmente por la deslocalización de recursos (especialmente capitales y, en menor medida, fuerza de trabajo) de una nación a otra. Entre sus

diferentes formas podemos señalar la creación de capacidades productivas en el exterior a través de empresas filiales (inversiones extranjeras directas), las adquisiciones de empresas (inversiones en cartera), u otros tipos de cooperación empresarial, ya sea comercial, financiera, tecnológica o industrial.

La multinacionalización responde, en definitiva, a una lógica de expansión de mercados cuando la combinación óptima de factores de producción en sentido amplio, no corresponde ya a los límites internos del Estado-nación, sino que conlleva la transnacionalización de las actividades productivas y comerciales. De ahí que la literatura sobre la estrategia de las empresas o la gestión de los negocios resulte desde hace ya algún tiempo mucho más útil para comprender el comportamiento real de los actores económicos que los manuales de economía tradicionales.

c) Finalmente, el concepto de **globalización** hace alusión a los cambios profundos operados en las últimas dos décadas aproximadamente, que afectan a múltiples aspectos tales como las finanzas, los sistemas de comunicación, infraestructuras, transportes, gestión estratégica de las organizaciones públicas y privadas, modelos de consumo, sistema de valores, geopolítica, etc., de tal manera que los conceptos antes reseñados de **internacionalización** y **transnacionalización** resultan insuficientes para lograr una explicación suficiente de esta nueva situación.

La **globalización** se manifiesta, pues, tanto por la extensión o amplio alcance de la misma (incluyendo procesos que operan ya a escala global), como por su intensidad o profundidad, que implica una intensificación en los niveles de interdependencia entre los diferentes Estados y sociedades. Ahora bien, la globalización no significa que el mundo esté políticamente más unido, ni económicamente más homogéneo. La interdependencia es muy desigual en cuanto a su alcance y resultados.

3. La heterogeneidad del capitalismo global

Como hemos señalado, el Estado-nación está dejando de ser la única columna vertebral organizativa de la economía mundial. La creciente globalización de la economía está erosionando un elemento fundamental del Estado-nación como es el mercado nacional. Las empresas de sectores decisivos como son las telecomunicaciones, las finanzas, los seguros, la industria aeronáutica, el sector automotriz, etc., tienen como espacio económico estratégico el mercado global.

Pero, al mismo tiempo, hay un conjunto mayoritario de sistemas productivos locales, basados en decisiones productivas que se desenvuelven en ámbitos territoriales limitados, esto es, con una lógica de actuación concreta algo diferente a la de los mercados globales.

Esto obliga a visualizar la economía nacional en su auténtica heterogeneidad, esto es, distinguiendo las actividades y empresas vinculadas a los sectores globales, de las actividades y empresas de ámbito local, regional o nacional. El Estado-nación no es, pues, desde el punto de vista económico un conjunto coherente, ni guiado por idéntica lógica de desenvolvimiento de sus diferentes actores económicos.

Dicho en otras palabras, el tránsito hacia esta nueva fase de la globalización obliga a pensar más aún en la heterogeneidad de las diferentes fracciones de la acumulación del capital.

Tal como French-Davis (1996) recuerda, en promedio, el 80 por ciento de la producción mundial no se comercializa internacionalmente, y la inversión externa es solamente el 5 por ciento de la inversión total mundial, mientras que los flujos de inversión extranjera directa equivalen únicamente al uno por ciento del PIB mundial. Esto quiere decir que la inmensa mayoría de las

decisiones de inversión productiva y empresarial corresponden a actores que se desenvuelven en ámbitos nacionales o subnacionales.

Asombrados, pues, por la velocidad de los ritmos de crecimiento del comercio internacional y el avance de la globalización algunos autores olvidan la diferente magnitud de las principales actividades económicas, concluyendo que nada puede hacerse sino correr detrás de los "nichos" internacionales.

Si el 80 por ciento de la producción mundial no se comercializa internacionalmente y el 95 por ciento de las decisiones de inversión corresponde a decisiones de ámbito nacional y local, es claro que hay en enorme margen posible para las políticas económicas territoriales. La geografía y el territorio gozan, en efecto, de buena salud.

En mi opinión, lo que esas estadísticas nos muestran es que, incluso con las limitaciones que las mismas contienen en el sentido de ignorar las transacciones informales y de difícil cuantificación, la generación y distribución de riqueza en los espacios nacional y subnacional depende estrechamente de las políticas e institucionalidad territoriales específicas que los diferentes actores sociales, a partir de iniciativas locales, concierten en términos de fomento económico endógeno, a fin de alcanzar los niveles de eficiencia productiva y competitividad adecuados.

4. **Cambio tecnológico y elementos motrices de la globalización económica**

Las exigencias del proceso de acumulación del capital y la pugna competitiva subyacente entre las fracciones más dinámicas de dicho proceso, han estimulado poderosamente la emergencia y la aplicación de **nuevas tecnologías y cambios organizacionales**, que han posibilitado un cambio radical en las formas de producción y organización empresarial, así como en los métodos de gestión estratégica de las organizaciones públicas y privadas.

Como es bien conocido, todas estas innovaciones de carácter radical son facilitadas por los avances de la microelectrónica, los cuales permiten trabajar en una misma unidad de tiempo real, interconectando las diferentes fases del proceso económico y reduciendo considerablemente la toma de decisiones con incertidumbre. Por eso el factor estratégico que caracteriza esta nueva fase histórica es el acceso a la información y conocimiento, para lo cual resulta crucial la cualificación del recurso humano como eje central de la apuesta de innovación.

Pero junto a este elemento radical de innovación productiva y organizacional, que constituye el imperativo principal en la actual fase de cambio estructural, hay que citar igualmente otros elementos motrices adicionales de la globalización, resultado de la convergencia de tres postulados profundamente impregnados de ideología (**liberalización, privatización y desregulación**), que resultan extremadamente funcionales al esquema de poder hegemónico a nivel internacional.

a) La **liberalización y desregulación** de los flujos financieros internacionales a partir de los años setenta es uno de los factores más decisivos en el proceso de globalización creciente de las economías nacionales.

Sabido es que la apertura de los mercados al libre comercio y circulación de mercancías constituye una receta clásica del planteamiento económico desde Adam Smith. Sin embargo, en la historia económica del capitalismo, ningún país desarrollado reclamó la liberalización comercial hasta después de consolidar una sólida base económica interna, para lo cual recurrió siempre a proteger su emergente base económica.

Una vez alcanzado un nivel suficiente de eficiencia productiva y competitividad, entonces sí, las economías más poderosas proclamaron su interés por la liberalización de los mercados, a fin de ver facilitado su acceso a los mismos.

Así pues, el **impulso de las industrias nacientes** en los países y territorios en desarrollo, teniendo siempre como referente el avance hacia los niveles de exigencia existentes en las diferentes actividades productivas similares internacionalmente, y no sólo para recrear espacios autárquicos de beneficios para empresas locales, constituye un aspecto esencial para fortalecer la base económica interna de las diferentes economías territoriales.

Igualmente, la **diversificación del tejido productivo** de estos territorios, ya sea de base agraria, agroindustrial, industrial o de servicios, así como el incremento del valor agregado de sus actividades, debe ayudar a sentar bases más sólidas de difusión de los efectos positivos del crecimiento económico, el empleo y el ingreso en los mismos.

La estrategia de desarrollo debe, pues, de estar dirigida fundamentalmente a lograr la mayor **articulación productiva interna** de las respectivas economías territoriales, a fin de trascender la actual situación de subdesarrollo o desarticulación sectorial productiva. Igualmente, la vinculación externa de las diferentes economías territoriales, tendrá de este modo una base segura de sustentación de las actividades en las cuales se consigan ventajas

competitivas en segmentos (o "nichos") de mercado internacionales, a fin de que ellos logren difundir impactos de crecimiento económico internos y no queden únicamente en enclaves de producción.

b) La afirmación de que las **fuerzas del mercado** aseguran mejor la asignación de los recursos disponibles apenas se discute. Pero justo es señalar que a veces suele esconder tras sí intereses privados para que el Sector Público abandone actividades que pueden suponer importantes fuentes de beneficio para aquellos.

La búsqueda cualitativa de nuevos mercados por parte de las fracciones más poderosas del capital, ha facilitado en estos últimos tiempos la difusión de este tipo de afirmaciones, las cuales son extremadamente funcionales para arrancar de la esfera de la gestión pública algunos de los sectores más promisorios en términos de la aplicación de las nuevas tecnologías (telecomunicaciones, transporte aéreo, energía eléctrica, etc.), o negocios basados en una demanda cautiva, como los relacionados con la privatización del agua, la salud, la educación, u otros servicios básicos.

Esto no invalida, sin embargo, la necesaria crítica a las actuaciones burocráticas e ineficientes que suelen acumularse en el aparato del Estado, una organización que también necesita una urgente remodelación y reforma, a fin de adoptar sus nuevas funciones decisivas desde un esquema descentralizado y cerca de los problemas y necesidades de los ciudadanos.

Sin embargo, es preciso subrayar que las características de ineficiencia, comportamiento burocrático y corrupción, no son consustanciales de los funcionarios públicos, ni el sector privado es ajeno a ellas. La superación de estas prácticas indeseables requiere, pues, actuaciones específicas frente a las mismas y, sobre todo, un funcionamiento como organizaciones transparentes y

participativas basadas en el bien común y no sólo en la búsqueda de los beneficios o lucros particulares.

Por lo demás, las empresas no actúan en el vacío, sino que se encuentran localizadas en territorios concretos, los cuales poseen "entornos" caracterizados con un grado mayor o menor de calidad en la prestación de servicios empresariales, infraestructuras básicas, servicios de capacitación, salud, educación, acceso al crédito, investigación y desarrollo, información de mercados y tecnologías, sistema judicial eficiente en la resolución de conflictos, cultura local de desarrollo, etc., todo lo cual depende del esfuerzo conjunto de la sociedades sufragado por el conjunto de la sociedad, el cual posibilita el logro de la eficiencia productiva y la competitividad empresarial en forma determinante.

El grado de calidad de estos "entornos territoriales" es pues decisivo, y ellos concretan la expresión realtiva al acceso a las "economías externas" a las empresas, pero disponibles en el territorio donde dichas empresas se encuentran. No entender este proceso colectivo del desarrollo como esfuerzo de toda la sociedad, supone condenarse a las excesivas simplificaciones ideológicas que los planteamientos doctrinarios de uno u otro signo han alentado en el pasado.

c) La proclama a favor de la **desregulación** suele acompañar también a la de la privatización en el intento de achicamiento o desmantelamiento del Estado. Sin embargo, la contraposición entre Estado y mercado no solamente corresponde a una visión maniquea y simplista, sino además ignorante de que las formas más exitosas de desarrollo económico en las últimas décadas corresponden a iniciativas en las que el Estado ha logrado concertar con actores privados una intervención estratégica de desarrollo.

La regulación es, pues, necesaria en un contexto tan complejo como el actual, ya que lo contrario es abandonar el intento de construcción consciente de nuestro futuro, por una dudosa eficacia en favor de los más fuertes.

Claro está que en sociedades que han conocido una fuerte presencia del Estado burocrático y autoritario, no sorprende la amplia difusión de los planteamientos a favor de la desregulación. Sin embargo, es preciso contemplar la complejidad del funcionamiento de nuestras sociedades de forma menos ideologizada, sin que ello suponga defender los ineficientes esquemas anteriores.

Como vemos, no es difícil perderse en un panorama preñado de componentes ideológicos, y en un contexto complejo caracterizado por cambios veloces e incesantes, propios de la actual fase de transición histórica, en la que también el concepto de **competitividad** parece haberse idealizado al extremo.

5. **Competencia, competitividad y regulación**

La **competencia** es una dimensión esencial de la vida económica y el desempeño humano. Ser **competente** es, en definitiva, tener la capacidad o la preparación adecuadas para cualquier tipo de emprendimiento. En el plano económico, la **competencia** para combinar de forma eficiente los recursos y factores productivos, a fin de satisfacer necesidades a menor coste y superior calidad, contribuye al mejoramiento de las condiciones de vida. Como tal, dicho concepto alude a un conjunto de aptitudes que tanto pueden posibilitar la adecuada combinación de factores productivos y, consiguientemente, el incremento de la **productividad**, como permitir la eficiente búsqueda de información sustantiva sobre mercados, líneas de financiación apropiadas, canales de comercialización o exigencias de calidad, consiguiendo también con ello avances en el plano de la **competitividad**.

La **competencia** de los recursos humanos es, desde esta perspectiva, motor de la innovación tecnológica y aumento de la productividad y la generación de riqueza. Igualmente, es también fuente de estímulo, movilización y creatividad en las diferentes manifestaciones (políticas, culturales, artísticas, deportivas, etc.) del ser humano.

A pesar de esta clara delimitación conceptual, lo cierto es que quizás debido a la importante influencia del pensamiento económico y el predominio de una cultura con rasgos individualistas y agresivos como la actual, se ha ido confundiendo el concepto de **competencia** con un término diferente, como es el de **competitividad**, el cual alude esencialmente a la pugna en los mercados, que se visualiza como una lucha entre competidores antagonistas, resultado de la cual unos quedan eliminados, en un proceso que tiende inexorablemente hacia estructuras oligopólicas o monopólicas.

Sin negar, desde luego, la existencia de esta tendencia predominante del desarrollo monopólico en las fracciones más dinámicas de la acumulación capitalista (fundamentalmente en las fracciones globalizadas), hay que insistir en que una tendencia predominante no es una regla universal explicativa para todos los actores empresariales que intervienen en las actividades productivas, las cuales se desenvuelven también -y de forma mayoritaria como ya señalamos anteriormente- en ámbitos no globalizados, como son los mercados nacionales y subnacionales.

Como antes se expuso, el concepto de **competencia** puede aplicarse tanto a actividades propias de la esfera de la producción (se puede hablar de competencia desplegada en las actividades productivas), como a actividades de la esfera de la circulación de mercancías (la competencia en los mercados). Sin embargo, en estricto sentido, no resulta correcto hablar de **competitividad** en las actividades propias de la esfera productiva, ya que por definición, la competitividad es una expresión referida a las

condiciones y circunstancias en la **circulación de mercancías**. En otras palabras, se puede ser muy competente (eficiente) en términos de productividad y al mismo tiempo poco competitivo en los mercados si la eficiencia productiva no va acompañada de las actuaciones apropiadas a la hora de la colocación y venta de las mercancías en los mercados.

Por lo demás, al reducir la visión de la competitividad a una pugna entre empresas, se desliza el error de considerar la **competitividad** y la **cooperación** entre empresas como términos antagónicos cuando, por el contrario, son prácticas empresariales frecuentes y no excluyentes entre las empresas más eficientes, en la búsqueda de economías externas a las empresas pero disponibles en entornos territoriales o redes y agrupaciones ("clusters") sectoriales de empresas.

De cualquier forma, hay que reconocer que en los últimos años, debido al avance de la **globalización** de los procesos económicos, la **desregulación** de los flujos financieros internacionales y la **mayor exposición externa** de las diferentes economías, la **competitividad** ha acabado por adquirir categoría de postulado universal, como si se tratase de un requisito imprescindible para lograr el éxito económico (Petrella, 1996:16).

Sin embargo, la búsqueda de la mayor competitividad por parte de los diferentes actores económicos territoriales, en las actuales circunstancias no puede asegurar, por sí sola, la **regulación** necesaria en la economía global y el conjunto de economías locales.

La pugna competitiva en los mercados no puede establecerse como la lógica principal de regulación de las sociedades. Hay todo un conjunto de problemas que requieren soluciones conscientes a nivel global y local, tales como la explosión demográfica; los movimientos migratorios desde los países en desarrollo, el aumento creciente y sostenido del desempleo y la consiguiente disminución

de las fuentes de ingreso; el incremento de las actividades ilícitas, tales como el tráfico de drogas o el blanqueo de dinero procedente de actividades fraudulentas; la proliferación incontrolada de armamento nuclear; la reiteración de conflictos étnicos y religiosos; la persistencia de epidemias tradicionales (cólera, malaria) y las nuevas enfermedades como el SIDA o el cáncer; etc.

La lógica del mundo de los negocios, al ignorar las dimensiones humana, cultural, social y ambiental, no es capaz de dar respuesta a los cambios actuales ni a las necesidades de toda la población. Por ello, si bien es claro que es necesario estimular la **competencia** de los recursos humanos y los proyectos productivos y empresariales, ello no debe conducir a la **mitificación de la competitividad capitalista**, ya que de la simple apertura externa no se deriva de forma inmediata la introducción de innovaciones y difusión del progreso técnico necesarios para modernizar la base económica de los diferentes territorios y países, lo cual exige el diseño y la aplicación de políticas específicas para ello, y no únicamente actuaciones dirigidas a estabilizar el contexto macroeconómico en los diferentes Estados nacionales.

El afán de competitividad para lograr beneficios empresariales es plenamente legítimo, pero no puede presentarse como el medio principal de organización del desarrollo de las sociedades. La pugna competitiva entre empresas no incluye la visión integral ni la perspectiva de largo plazo que exigen los diferentes problemas de la sociedad, a los cuales debe darse adecuada atención.

En concreto, y sólo por citar algunos de los más relevantes, baste señalar las enormes desigualdades económicas existentes y la marginación de grandes grupos de población y territorios en el mundo; la agresión al ecosistema (desertización, erosión del suelo, extinción de especies animales y vegetales, contaminación de mares, ríos y atmósfera, etc.); o la concentración de poder en

organizaciones (empresas transnacionales, redes de información y comunicación, etc.) cuyo control escapa a los gestores públicos elegidos democráticamente.

La regulación de estos temas trascendentales del desarrollo socioeconómico, ambiental y humano, requiere algo más que la mera "mano invisible" del mercado, la cual es también demasiado "corta de vista" para poder deducir de su actuación un futuro adecuado para la humanidad, así como los necesarios niveles de gobernabilidad. Un sistema eficiente de mercados competitivos requiere, por tanto, de un marco cooperativo de regulación.