

## EDITORIAL

### COMPETITIVIDAD NACIONAL EMPRESARIAL VERSUS INNOVACIÓN

Durante mis clases de *Economía de la innovación*, suelo preguntar a mis estudiantes lo siguiente: ¿Una empresa debe ser innovadora para ser competitiva y tener éxito en el mercado? La gran mayoría de ellos ofrece una respuesta afirmativa, por lo que les cuento la réplica a la misma que dio –en una entrevista radiofónica- el director de Coca Cola, restando importancia a la innovación: «*mi empresa se dedica desde hace más de un siglo al mismo producto*» (la Coca Cola se introduce en el mercado en 1888).

En la realidad, la competitividad y la innovación son dos conceptos muy amplios que se utilizan a menudo de forma confusa en el diálogo cotidiano, como incluso en la literatura académica. Además, existen muchos prejuicios al relacionar la competitividad con sus determinantes, como son: la innovación, el nivel salarial, el comercio internacional o la intensidad de capital por trabajador y las inversiones. En este breve escrito explicaré, de forma sintética, el papel de la innovación en la competitividad empresarial, el bienestar o el crecimiento económico nacional; y, por otro lado, intentaré debatir algunos prejuicios con respecto a los determinantes de la competitividad.

El mero hecho que la gran mayoría de las empresas en el mundo no innovan (el porcentaje de empresas no innovadoras supera en la gran mayoría de los países el 70 % - 80 %, e incluso en los países más desarrollados muchas empresas no innovan, por ejemplo, un 37 % en Alemania), lo cual implica que se puede competir, obtener beneficios y lograr sobrevivir en el mercado sin llevar a cabo tales actividades, aunque a nivel de la

competitividad nacional la innovación es una necesidad. No cabe duda de que los países o regiones más prósperos y competitivos, y con más éxito en los mercados internacionales son –sin duda alguna- los más innovadores. La importancia de la innovación para la competitividad se destaca en la literatura de la economía evolucionista (Nelson y Winter, 1982) y en el concepto del «Sistema Nacional o Regional de Innovación» (SNRI) (Freeman 1987; Nelson 1992; Lundvall, 1993; Edquist, 1997). Estas corrientes sostienen que la competitividad de los países o regiones se reflejaría en su capacidad de desarrollar ventajas comparativas mediante la transformación de su tejido productivo hacia un modelo de «economía del conocimiento». Además, subrayan que, a pesar de que las empresas están en la base del nivel competitivo de un país, las condiciones del propio país, especialmente el nivel de interacción entre los agentes económicos, la acumulación de experiencia y conocimientos, y la política innovadora, son muy relevantes para facilitar y estimular la competitividad de esas empresas, donde la capacidad de absorción del SNRI y de sus empresas con respecto a las tecnologías externas está vinculada a sus decisiones del pasado (dependencia de la trayectoria). A pesar del papel importante que tendrían los gobiernos nacionales, ellos resaltan que son las empresas las que ocupan el eje central de la competitividad nacional y que compiten en los mercados. Como ya indicó Schumpeter (1911, p. 84), «los emprendedores (las empresas) forman la parte central de la economía, ya que son ellas que convierten los resultados de las actividades en I+D –mediante el desarrollo tecnológico y la innovación- en productos para el mercado».

La globalización de las economías y el éxito en el mercado internacional es uno de los grandes debates actuales respecto a la competitividad. Por otro lado, Paul Krugman (1994) avisa en su trabajo *Competitividad: una obsesión*



*peligrosa*, de simplificar la medición de la competitividad de un país con base en su fuerza o éxito en el mercado internacional como si fuera una empresa. Las empresas multinacionales y los países compiten de forma muy diferente en el mercado, puesto que dichas multinacionales venden casi toda su producción en el mercado internacional; mientras que los países venden solo una parte relativamente pequeña de su PIB en el exterior (las exportaciones son, por ejemplo: EE.UU. 13,6 %; Colombia 14,0 %; China 19,6 %; Alemania 46,0 %). Como indica Prebisch (1950, p. 7), «la solución no está en crecer a expensas del comercio exterior, sino de saber extraer de un comercio exterior cada vez más grande, los elementos propulsores del desarrollo».

Otro aspecto relacionado con la productividad, a menudo mal interpretado, es la moderación salarial como forma de recuperar la competitividad, una tendencia acentuada durante la crisis económica. Tal política no siempre es acertada y aparentemente solo funciona a corto plazo. Primero, porque países con un coste salarial intermedio (como España, Grecia, Portugal o incluso Argentina) no pueden competir con países con salarios realmente bajos. Este tipo de países deben reorientar sus actividades productivas hacia una economía de conocimiento. Es más, existen pocos ejemplos –como Singapur en los años 60/70- que implementaron una política de aumento salarial continuo para forzar a las empresas a que apostaran por la innovación y a una mayor intensidad de capital por trabajador. No se debe olvidar que, al final, una política de salarios bajos contradice el objetivo de un mayor nivel de bienestar. La única forma de tener un mayor nivel de vida es producir bienes con un alto valor añadido y/o aumentar la productividad, siendo ambos la consecuencia del proceso de innovación. No se debe olvidar que los países más innovadores consiguieron, a pesar de tener los salarios más altos, bajos niveles de desempleo e incluso -en

ciertos momentos- una situación de «pleno o sobre empleo».

Un último aspecto que podría mejorar la competitividad de un país, y al mismo tiempo elevar la calidad de vida, es mediante la inversión en capital, aumentando de tal forma la productividad. Todavía existe un gran número de países y sobre todo regiones de muchos países, donde la industrialización apenas se ha iniciado. La transición de un sistema productivo artesanal en el que predominan los sectores intensivos en trabajo hacia una economía industrial –con una alta intensidad en capital- generaría inicialmente un proceso de convergencia económica o *catching-up*. Tal transición daría lugar a un crecimiento rápido a corto plazo, pero la inversión en capital perdería en un cierto momento su potencia inicial debido al efecto de rendimientos marginales decrecientes. Una vez que una economía llega a un cierto nivel de capital por trabajador, el aumento en términos de productividad per cápita debido a más inversiones en capital se mantiene constante. A partir de ese momento, la única opción sería invertir en factores de producción más modernos -de mayor capacidad productiva- o confeccionar bienes mejores en términos de calidad y prestaciones, o en términos de Rosenberg (1982), mejorando la eficiencia, creando una producción cualitativamente mejorada y/o aumentando el volumen de la producción total. Es decir, a largo plazo solo se puede asegurar la competitividad de un país o región y/o un alto nivel de vida mediante la innovación de proceso y productos.

Mediante este breve editorial he intentado generar interrogantes y controversias respecto al papel de la innovación a nivel empresarial y de países. Aunque empecé señalando que una empresa no necesariamente debe ser innovadora para competir, resulta que para un país o región es fundamental. Por lo cual, un país que quiera crear un alto nivel de bienestar

a largo plazo debe iniciar una política económica no basada en salarios bajos sino en innovación, asegurando que la cultura empresarial de su país se aleje de la búsqueda de beneficios a corto plazo. Se debe conseguir que las empresas no consideren la innovación como un coste a corto plazo sino una inversión estratégica con efectos a largo plazo.

Recordaremos la observación que, hace muchos años (en 1940) hizo Albert Einstein (1940):

Todos los imperios del futuro serán imperios del conocimiento, y solamente los pueblos que entiendan cómo generar conocimiento y cómo protegerlo, cómo buscar jóvenes que tengan capacidad para hacerlo y asegurarse de que se queden en el país, serán países exitosos. Los otros, por más que tengan recursos materiales, materias primas diversas, litorales extensos, historias fantásticas, etc., probablemente no se queden ni con las mismas banderas, ni con las mismas fronteras, ni mucho menos con un éxito económico.

## REFERENCIAS

Edquist, Ch. (1997). *Systems of innovation. Technologies, Institutions and Organizations*. London: Pinter.

Freeman, Ch. (1987). *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. Londres. Printer.

Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign affairs*, 73(2). 28-44.

Lundvall, B. A. (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive learning*. London: Pinters.

Nelson, R. R. (Ed.) (1993). *National Systems of Innovation: A Comparative study*. Oxford: University Press.

Prebisch, R. (1950). Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo económico. *Estudio económico de América Latina*, 12(164), 1-19.

Rosenberg, N. (1982). *Inside the black box; Technology and economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Schumpeter, J. A. (1944): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker-Humboldt, Leipzig. Se cita de la traducción española: *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

Joost Heijs, PhD 

Director del Instituto de Análisis Industrial y Financiero  
Profesor de Economía de innovación  
Universidad Complutense de Madrid  
E-mail: joost@ccee.ucm.es

