

EL ENFOQUE DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA COMO ESTRATEGIA PARA EL MEJORAMIENTO DEL ENTORNO EMPRESARIAL¹

Ph.D Shirley Benavides

Ph.D Juan José Muñoz

MSc Alvaro Martín Parada Gómez

Universidad Nacional, Costa Rica

I. Introducción

Desde los años noventa se observa en Costa Rica al igual que en la región latinoamericana una menor polarización entre las principales escuelas económicas al analizar el tema del papel del Estado en la creación de condiciones para el desarrollo de la competitividad empresarial. A lo anterior ha contribuido el amplio debate que se viene dando en los últimos años sobre los procesos más recientes de industrialización, caracterizados en algunos casos por la ausencia de logros positivos en materia de sostenibilidad y en otros por la existencia de resultados exitosos de las políticas adoptadas.

Precisamente, en relación a la experiencia del Sudeste Asiático, Smith (2000: Xii) sostiene que "hay dificultades para explicar el éxito de la industrialización de estas economías en los términos de las teorías tradicionales y en consecuencia, se está poniendo mayor atención a nuevos enfoques de política industrial como el de seleccionar ganadores y el de los mercados gobernados".

En consecuencia, actualmente se da una convergencia de las dos principales dicotomías teóricas: ortodoxia neoclásica y estructuralista, hacia posiciones más moderadas. La primera contando con simpatías en organizaciones financieras, entre expertos internacionales y los gobiernos de la región, mientras que la segunda con seguidores principalmente en la CEPAL y en algunos círculos académicos (Muñoz, 2002).

Ilustrando lo anterior, tenemos que dentro de la tradición neoclásica, autores como Sodersten bajo el concepto de la intervención óptima; North, Coase y Stiglitz con el enfoque de la economía institucional, lo mismo que algunas publicaciones de la OECD y el Banco Mundial, en las cuales reconocen que en presencia de distorsiones en el mercado (por ejemplo, información imperfecta, altos costos de transacción) pueden adoptarse medidas de política de carácter horizontal, orientadas a establecer reglas de juego y condiciones comunes mediante la corrección de fallas de mercado claramente identificadas y el apoyo de la industria en general a través del mejoramiento de la infraestructura humana y física, la innovación tecnológica y la operación de los mercados de factores productivos.

También desde otras orientaciones teóricas, aparecen propuestas de una intervención más activa y selectiva por parte del Estado, presentes en las formulaciones de la Nueva Teoría del Comercio (Krugman, Grossman), The Governed Market (Wade, Amsden) y la Teoría del Crecimiento Endógeno (Aghion, Hewitt, Barro, Helpman), lo mismo que en los Neoestructuralistas (Fajnzylber, Ramos, Rosenthal, Peres, Esser, entre otros).

En general, estos autores reconocen de manera explícita la existencia de imperfecciones de mercado, proponiendo políticas proactivas, de carácter vertical y selectivo para crear ventajas comparativas dinámicas.

¹ El presente artículo constituye un documento de trabajo del equipo de investigación "Análisis de la Competitividad y los Encadenamientos Productivos" de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional, digente durante los años 2003 y 2004.

En consecuencia, le atribuyen un mayor y más directo involucramiento del gobierno con los empresarios ante circunstancias donde el mercado produce niveles de producción que no son óptimos desde el punto de vista social, por ejemplo, cuando se trata de monopolios, bienes públicos, externalidades y derechos de propiedad. Se trata del apoyo financiero a determinadas empresas para promover su reestructuración o de medidas proteccionistas ante la competencia externa a través de barreras arancelarias y no arancelarias.

En esta tendencia a la convergencia teórica se ubica el planteamiento de Lall sobre política industrial. Para este autor, la acción del Estado para promover la inversión en la industria es necesaria pero el grado y tipo de intervención no esta predeterminado, sino que depende de las condiciones particulares de cada economía. En ese sentido afirma que

" Whereby industry policy can be thought of as having two main elementals: functional (indirect) interventions and selective (direct) interventions. Functional interventions are those that remedy generic market failures without favouring or directing resources to any one activity over another. Selective interventions are designed to favour individual activities or groups of activities in order to correct suboptimal resource allocation, in a static or a dynamic sense" (Lall :1994 : 65).

Lo anterior implica reconocer la heterogeneidad estructural en economías subdesarrolladas.

Es de interés del presente artículo abordar el enfoque de competitividad sistémica para mejorar el entorno empresarial y las capacidades de competir de las empresas locales. La estructura del mismo es la siguiente: primero, se explican algunos referentes teóricos que de alguna forma anteceden el enfoque de competitividad sistémica; posteriormente, se analiza la contribución del neoestructuralismo a la formulación de políticas industriales de apoyo a la competitividad; en la tercera sección, se estudia el enfoque de competitividad sistémica desde sus cuatro niveles: micro, macro, meso y meta, para observar la importancia de cada uno de éstos en el fortalecimiento de la competitividad; en la última sección se ofrecen comentarios finales en

términos de la manera de abordar el análisis de la competitividad.

II. Algunos Referentes Teóricos que Anteceden el Enfoque de Competitividad Sistémica

El análisis del tema de la competitividad o de las ventajas competitivas en el comercio internacional es relativamente nuevo y responde a la necesidad de encontrar explicación a los importantes cambios que se vienen produciendo en el desempeño de los países en el comercio exterior y en el liderazgo de las distintas naciones industrializadas.

Sin embargo, la primera dificultad que se encuentra al intentar definir lo que es la competitividad es que no existe un solo concepto, sino que las definiciones son muy variadas, dependiendo del grado de agregación, del marco teórico y en especial del enfoque de medición que se utiliza. Por ejemplo, para la teoría neoclásica, la competitividad es un problema que debe resolver la empresa mediante una eficiente asignación de los factores de la producción que le permita controlar un determinado nicho del mercado. A su vez, al Estado le corresponde diseñar y aplicar una política macroeconómica que brinde señales correctas a los empresarios.

Como respuesta al enfoque anterior, han surgido otras explicaciones que insisten en la complejidad del tema y en la necesidad de tomar en cuenta otros factores que también influyen en el desempeño competitivo de las empresas. Así, de acuerdo con la OECD (OECD, 1992: 243) la competitividad es estructural, al ser resultado de una serie de condiciones relacionadas con el nivel de innovación, la organización empresarial y el marco institucional de la economía.

Pero son los neoestructuralistas (Fajnzylber, Ramos, Peres, Esser, entre otros) los que han desarrollado un análisis más completo de este fenómeno al abordarlo desde una perspectiva más amplia que tiene que ver tanto con el entorno económico, social y político de las empresas. Además estos autores proponen un análisis particular de los problemas de competitividad de las empresas en economías en desarrollo.

Es por estas razones que abordaremos el estudio de la competitividad siguiendo el enfoque neoestructuralista para el que "la competitividad está asociada con la capacidad que tiene una nación, sector productivo o empresa, de

incrementar su participación en los mercados donde compite, a partir de la creación y realización de mayor valor agregado en sus procesos productivos, aumentando la retribución a los factores productivos y manteniendo e incluso mejorando las condiciones del stock de capital natural existente" (Fajnzylber, 1990: 65).

Desde el punto de vista país, se argumenta que "una economía es competitiva si en un marco general de equilibrio macroeconómico, ésta tiene la capacidad de incrementar o al menos de sostener, su participación en los mercados internacionales, con un alza simultánea del nivel de vida de la población (CEPAL, 1990: 70).

Desde la perspectiva microeconómica, se suele decir que "Una empresa tiene competitividad sostenida si sigue siendo competitiva, una vez disminuidos los aranceles que generan el sesgo antiexportador y paralelamente disminuyen los incentivos que se habían generado para compensar ese sesgo, de forma que se mantenga la igualdad entre la tasa efectiva de cambio que reciben las exportaciones y la tasa efectiva de cambio que reciben las importaciones" (Fajnzylber, 1990: 61).

También, existen puntos divergentes en relación a lo que se conoce como competitividad espúrea o no sostenible y competitividad auténtica. Esta última corresponde a un desempeño exitoso y sostenible en los mercados que obedece al desarrollo de la productividad a base de la incorporación del progreso técnico y que indudablemente se traduce en un mejoramiento de la calidad de vida de toda la población" (Fajnzylber, 1990: 60).

Desde una visión global e integral se argumenta que la competitividad es producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales de un sistema nacional: los niveles micro, meso, macro y meta y en este sentido la competitividad es sistémica" (Esser, 1996: 41). Para avanzar en dichas economías en la búsqueda de la competitividad en economías pequeñas es necesaria avanzar en la

comprensión de ésta última definición debido a la heterogeneidad estructural que caracteriza la estructura productiva.

1. La contribución del Neoestructuralismo a la formulación de una nueva política industrial para el desarrollo de la competitividad.

En nuestra opinión, el Neoestructuralismo es la corriente teórica mas adecuada para analizar los actuales problemas del desarrollo económico y social de los países latinoamericanos. Sus planteamientos representan un nuevo momento de la discusión sobre el desarrollo económico de esta región, más allá del enfoque original de la CEPAL y Prebisch así como de la teoría tradicional del crecimiento económico neoclásico. Así, partiendo de la tradición estructuralista, estos incorporan una preocupación más sistemática por el diseño de la política económica, nacionales de desarrollo y la planificación (Ffrench Davis, 1988: 38).

Según se desprende de la información del Recuadro 1, el Neoestructuralismo sostiene que "las nuevas condiciones de América de Latina, particularmente en el marco de la estabilización y la apertura de las economías son aceptadas como necesarias pero no suficientes para sustentar el desarrollo de largo plazo, que exige crecimiento y una nueva especialización.

El reconocimiento de la existencia de mercados imperfectos y de la debilidad de las instituciones para inducir el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas llevó a replantear las políticas industriales, que difícilmente encuentran respuestas en la reproducción de la etapa de sustitución de importaciones. El desafío es el mismo del pasado, pero las condiciones internacionales e internas tienen puntos de partida diferentes (...). De partida esa política será mucho mas compleja, pues deberá responder a requerimientos sectoriales, regionales y empresariales mucho más específicos y a la necesidad de aggiornamento de la ingeniería institucional ante los cambios internos e internacionales" (Kosacoff et.al, 1999:36).

Recuadro 1
Comparación entre la Propuesta Estructuralista y la Neoestructuralista

Propuesta Estructuralista	Propuesta Neoestructuralista
Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI).	Transformación Productiva con Equidad (TPE)
<p>El desarrollo fue concebido primordialmente como el aumento en el ingreso real per cápita, sin tomar en cuenta consideraciones de tipo social, ambiental o político.</p> <p>El papel del Estado es de suma importancia, ya que debe impulsar el proceso de industrialización y controlar los desequilibrios que este proceso llevado de forma “natural” conlleva.</p> <p>La preocupación por la estabilidad económica no aparece de forma explícita en esta primera propuesta, ya que la misma se limita especialmente a los desequilibrios que se puede generar en la balanza de pagos por el proceso natural de industrialización.</p> <p>Existe un sesgo pro industria, al considerar a este sector de la economía como el motor del crecimiento económico. La meta debe ser poder comercializar bienes manufacturados con los países del centro en igualdad de condiciones.</p> <p>Al menos en la práctica, se desarrolló bajo una concepción de “regionalismo cerrado”, con altos esquemas proteccionistas, sobretudo en las nacientes actividades industriales.</p> <p>Dado el anterior punto, el comercio internacional, no tuvo un papel importante como mecanismo promotor del crecimiento económico.</p>	<p>El desarrollo es comprendido como un proceso holístico, que además de incorporar cuestiones tradicionales de carácter micro y macroeconómico, debe tomar en cuenta las estructuras sociales y políticas.</p> <p>El Estado sigue teniendo un papel importante, pero su campo de acción se debe concentrar en la difusión del proceso técnico, así como asegurar la efectividad de los criterios de economía social de mercado.</p> <p>La preocupación por la estabilidad económica aparece en esta ocasión con mayor fuerza, se requiere mantener el comportamiento de los macro balances entre ciertos límites, siendo esta una condición necesaria pero no suficiente.</p> <p>El sesgo industrial en la actual propuesta no es tan marcado. Si bien este sector es el que está en mejor posición para la generación y difusión de nuevas técnicas, no descarta la importancia de los demás sectores. La meta debe ser comercializar bienes con un alto valor agregado en términos de conocimiento tecnológico y capital humano.</p> <p>Responde más a una concepción de “regionalismo abierto”, lo que se busca es ir “quemando etapas”, para de esta forma llevar a cabo una inserción inteligente en el flujo mundial de bienes y servicios.</p> <p>El comercio internacional tiene un papel importante en la estrategia de desarrollo, aunque como instrumento exclusivo de política no es suficiente, ya que puede reforzar una especialización poco dinámica.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL:1990.

La estrategia de desarrollo de los neoestructuralistas se denomina Transformación Productiva con Equidad y propone las siguientes acciones de política económica (CEPAL,1990): En **política comercial**, la superación de la dicotomía entre mercado interno y mercado externo mediante una estrategia de inserción competitiva. En **política productiva** se debe avanzar en la articulación productiva como mecanismo para evitar opciones ineficientes que signifiquen apoyar algunos sectores productivos en detrimento de otros. En cuanto a la **política regional** se debe impulsar los procesos de integración regional y sub-regional actualmente en curso lo mismo que nuevas iniciativas al respecto.

Asimismo, se debe mejorar la formulación de las **políticas de competitividad** y la solución de sus problemas de implementación y evaluación e

implantar políticas de competencia que vayan más allá de la apertura comercial. También se tienen que fortalecer los apoyos sistémicos a la competitividad, por ejemplo en las áreas de energía eléctrica, telecomunicaciones e infraestructura de transporte, entre otros.

En **política tecnológica** se debe aplicar una estrategia basada fundamentalmente en la incorporación deliberada y sistemática del progreso técnico, en el contexto de una mayor competitividad internacional, con miras a lograr crecientes niveles de productividad. Es necesario promover la formación de alianzas estratégicas entre grandes empresas nacionales y líderes tecnológicos internacionales.

Hay que poner en marcha programas para acelerar y masificar la difusión de las mejores tecnologías

en uso, mejorar los sistemas y redes de información tecnológica y la gestión tecnológica así como mejorar las condiciones de financiamiento del desarrollo tecnológico de las empresas. Se debe dar estímulos fiscales directos a las actividades de investigación y desarrollo de empresas que introduzcan innovaciones. fomentar alianzas de empresas mediante la simplificación de los trámites, el acceso a la información y el estímulo fiscal. Hay que transferir a nivel operativo la experiencia de instituciones de apoyo a la actividad tecnológica de las empresas en la región.

De esta manera los neoestructuralistas pretenden superar las restricciones del estructuralismo y su estrategia de la ISI, proponiendo políticas viables dentro de una realidad de desequilibrio estructural, que carecen de la armonía o del equilibrio de la libre competencia neoclásica y en contraposición al enfoque neoliberal de una política económica neutral, proponen políticas selectivas, conducentes al desarrollo de la competitividad auténtica, para la cual se necesita una priorización (sub) sectorial de actividades más intensivos en ciencia y tecnología.

A la vez que insisten en que son las ventajas comparativas dinámicas y las competitivas las que deben prevalecer como objetivos de la política económica, recomendando mayores esfuerzos para lograr una concertación entre el sector público y privado de una nueva política económica activa, esto con el fin de propiciar a nivel interno la modernización productiva y tecnológica, que permita una inserción inteligente en el mercado internacional y una mayor equidad y desarrollo social. Además, comparten con la Nueva Teoría del Comercio la tesis de que el libre cambio solamente produce resultados óptimos cuando los mercados funcionan en condiciones de competencia perfecta. En presencia de imperfecciones, el Estado debe intervenir en forma activa en la economía y contribuir así a una adecuada asignación de los recursos, (Fajnzylber 1990; Ramos, 1997).

Por lo tanto, la competitividad requiere de algo más que un buen funcionamiento del sistema de precios, remitiendo a una concertación de esfuerzos a nivel social y a una política económica que aliente el desarrollo tecnológico y eleve en forma sostenida la calificación de la fuerza de trabajo para incrementar la productividad. Es decir, que conjuntamente con las políticas macroeconómicas que contribuyen a

la estabilidad y facilitan una adecuada asignación de los recursos, debe darse una política industrial, que incluya tres tipos de políticas:

- Primero, las políticas de estímulo a los mecanismos del mercado, para aumentar su transparencia y reducir los costos asociados a la obtención de información por parte de los agentes económicos.
- Segundo, las políticas horizontales que eviten discriminar entre sectores y subsectores productivos, por ejemplo, el fortalecimiento de la base empresarial, las vinculaciones entre la universidad y la industria, el desarrollo y la difusión de tecnología, y la capacitación de los recursos humanos.
- Tercero las políticas de intervención directa a nivel sectorial, cuando las políticas horizontales tengan un efecto inferior al deseado desde el punto de vista social. En estos casos, deben estar definidos el horizonte temporal y los criterios operativos de las medidas, para decidir cuándo deberá terminar dicha intervención.

2. El enfoque de la competitividad sistémica de Esser²: Análisis de los niveles Meta, Meso, Macro y Micro.

En respuesta a otras conceptualizaciones sobre el tema de la competitividad, Esser propone la competitividad sistémica, que en nuestra opinión es de gran utilidad para analizar y comprender este fenómeno económico.

Para tal efecto, el autor parte de la constatación de que en el mundo actual no compiten solo empresas sino sistemas, ya que si bien la empresa es el nudo crucial de la competitividad y la innovación, ella está integrada a una red de vinculaciones que incluye a sus proveedores de bienes y servicios, al sistema financiero, al sistema educacional, tecnológico, energético, de transportes, telecomunicaciones, entre otros, así como la infraestructura y la calidad del sector público y de las relaciones al interior de la propia empresa.

De esta manera, la competitividad es producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales de un sistema

² Esserb Klaus, et.al (1996), Systemic Competitiveness, New governance patterns for industrial development, Frank Cass, London.

nacional: los niveles micro, meso, macro y meta, es en este sentido la competitividad es **sistémica**.

Tratando de explicar el papel de cada una de estas dimensiones de la política, el autor afirma que cada una debe dar respuesta a los problemas que impiden el desempeño competitivo de las empresas. Así, desde una dimensión micro, las empresas buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas en redes de colaboración mutua.

El nivel meso, corresponde al Estado y a las agrupaciones de los actores sociales, que desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras de mercados de factores y articulan los procesos de aprendizaje a nivel sectorial. El nivel macro ejerce presiones sobre las empresas mediante exigencias de desempeño y el nivel meta se estructura con sólidos patrones básicos de organización jurídica, política y económica, suficiente capacidad social de organización e integración y capacidad de los actores para la integración estratégica a nivel de toda la sociedad. Por lo tanto, la competitividad es sistémica, es decir, es resultado del patrón organizativo de la sociedad en su conjunto y los parámetros de relevancia competitiva en todos los niveles del sistema, siendo la interacción entre ellos es lo que genera las ventajas competitivas.

Al concluir esta sección resulta importante señalar que Esser es enfático al reconocer la dificultad de aplicar este enfoque de la competitividad sistémica en economías en desarrollo. Al respecto, afirma que los países que mantienen posiciones de liderazgo en materia de crecimiento e innovación muestran un alto desempeño en las mencionadas áreas de la política, unido a una amplia experiencia en materia de coordinación, conducción y control de sus políticas económicas, por el contrario, esto no ocurre en las economías de menor desarrollo, donde es muy difícil lograr una sincronía entre las cuatro áreas de política, lo que impide por ejemplo, que las políticas de cambio estructural fomenten la eficiencia empresarial aun cuando se haya dado una estabilización exitosa a nivel macro

En consecuencia, en estas economías se restringe la capacidad de las empresas para lograr una competitividad duradera, ya que éstas no pueden concentrarse en la actividad productiva central que las hace competitivas porque se ven obligadas a desarrollar por sí mismas las producciones y los servicios internos que otras empresas pueden

adquirir o explotar en calidad de externalidades, por lo que no se produce en ellas el mejoramiento continuo que distingue a las empresas de eficiencia duradera. Justamente, esto ocurre en Costa Rica, donde las características de esta sociedad han impedido la aplicación de un enfoque como el que propone Esser, aunque deben reconocerse algunos esfuerzos recientes en este sentido en el marco de la aplicación de programas de reconversión productiva, sin embargo con resultados bastante limitados (Muñoz, 2002).

2.1 La importancia de las políticas meso para el desarrollo de la competitividad³

El meso nivel refiere a la estructura institucional de apoyo a la competitividad y tienen que ver con el desarrollo de la infraestructura, la educación, la tecnología, las relaciones laborales, el medio ambiente y el desarrollo regional. Entre los principales agentes de estas políticas están el Estado, las cámaras empresariales, las organizaciones gremiales, lo mismo que a las universidades, centros de investigación y capacitación así como organismos nacionales e internacionales de cooperación técnica y financiera entre otros más.

Por su amplio y complejo carácter este tipo de acciones requieren de una gran organización y capacidad política, es decir de una estructura eficiente de instituciones y una modalidad de trabajo de estrecha interacción entre los actores públicos y privados con las empresas y, especialmente, con los agrupamientos de empresas (*clusters*). Lo anterior remite al fenómeno de las “soberanías compartidas” (Esser et al 1999: 79) o del “poder compartido” (Matus, 1981), donde el éxito de las acciones depende de las decisiones compartidas, la comunicación, el diálogo, la búsqueda de consensos cotidianos en pro de la competitividad, la construcción de estructuras de apoyo, etc.

Un rasgo adicional de estas políticas es su selectividad, al estar dirigidas a consolidar las actividades productivas que ya poseen fortalezas estratégicas o que aparecen como prometedoras, desde la perspectiva de una rápida construcción de

³ La reflexión incluida en éste apartado tiene el propósito de ampliar la discusión de autores como Esser, Staimer y otros en relación al papel que desempeña el nivel meso en la formación de la competitividad.

sectores o nichos industriales dinámicos dentro de contextos económicamente eficientes que irradian su dinamismo a los sectores y regiones de menor desarrollo.

Como resultado de esta selectividad, las acciones deben estar dirigidas en primer lugar a los *clusters* (industriales o agroindustriales) con potencial de desarrollo, en segundo lugar al desarrollo de un ambiente eficiente, que fomente la innovación y el uso de instrumentos para el constante mejoramiento ("*picking the winners*"), con el propósito de introducirlos tan rápidamente como sea posible a las mejores prácticas internacionales y para facilitar la construcción de estructuras que posibiliten a aquellas firmas con potencial de desarrollo conectarse con los grupos de mejor desempeño; y tercero, al fortalecimiento de la infraestructura material e inmaterial en las regiones de menor desarrollo en las cuales los *clusters* pueden desarrollarse.

Estas medidas trascienden el concepto tradicional de política sectorial (por ejemplo: política industrial, política agropecuaria, etc.), ya que tienen una mayor cobertura y complejidad, alcanzando una dimensión nacional, regional o local. A nivel nacional, se proponen crear la infraestructura física para el desarrollo de los *clusters* (transporte, incluyendo muelles, redes ferroviarias y de carreteras, telecomunicaciones, energía, alcantarillado y otros sistemas para el tratamiento y transporte de desechos industriales), lo mismo que la infraestructura social (sistema educativo y de salud especialmente).

Además, incluyen las políticas de comercio exterior proactivas y selectivas (política comercial, estrategias para la apertura de mercados) así como una activa representación de los intereses empresariales y nacionales en el campo internacional (por ejemplo, frente al proteccionismo de los países industriales).

Una forma de comprender este enfoque es analizando las interrelaciones de cada una de las cuatro áreas de políticas, por ejemplo, según Mora (1999) sobre la dimensión meso se trasponen diversas formas de organización y control, por lo tanto la conformación de esta dimensión depende en alto grado de la capacidad de un gran número de actores sociales para organizar y desarrollar sus estrategias de acción. Así, la efectividad de los esquemas de organización tipo red que se ejecuten en el meso nivel está estrechamente vinculada con

las estructuras sociales y políticas profundas de la sociedad, esto es, con el meta nivel.

Sin embargo, agrega Mora (1999) que los intentos por construir ese tipo de redes podrían fracasar cuando en primer lugar, los actores sociales involucrados se comportan casi exclusivamente como grupos de presión que solo actúan a favor de sus propios intereses; en segundo lugar, cuando no existe experiencia histórica en procesos de concertación y de resolución colectiva de problemas, de manera que el funcionamiento de las estructuras de redes conduce fácilmente a desacuerdos y discusiones interminables, finalmente cuando faltan las garantías constitucionales que impiden el desarrollo generalizado de la confianza y credibilidad entre los actores.

Una vez que existan las condiciones adecuadas en el meta nivel, entonces el trabajo en el meso nivel debería concentrarse en los siguientes puntos:

- a. optimizar la eficiencia de los actores involucrados (empresas, *clusters*, asociaciones, sindicatos, instituciones intermedias y otros grupos de interés);
- b. fomentar la cooperación entre los mismos actores para crear efectos sinérgicos y para lograr una amplia coordinación entre los diversos recursos de control sin socavar la creatividad y la independencia de aquellos y
- c. lograr un equilibrio entre los diversos intereses individuales y en conflicto, construyendo intereses comunes

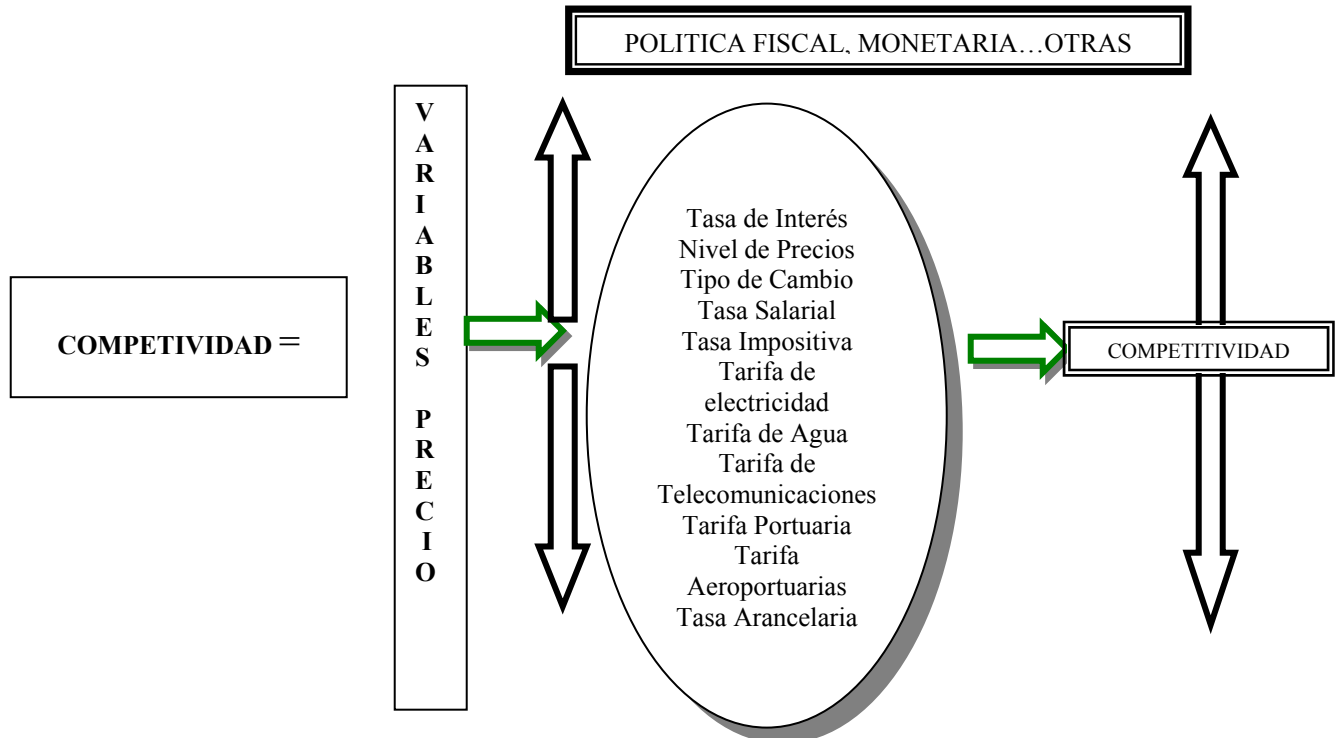
De lo analizado se desprende la relevancia de construir una adecuada estructura institucional de apoyo a la competitividad que brinde así un marco estructural apropiado para el mejor desempeño de las empresas. Sin embargo, tal criterio no es siempre compartido por los grupos de poder y los empresarios lo cual ha estado presente en el debate sobre el ajuste estructural de la economía costarricense de las últimas dos décadas, pero esto será materia de otro estudio.

2.2 El Nivel Macroeconómico como Determinante de la Competitividad Empresarial y Sectorial y Nacional.

El nivel macroeconómico actúa como un factor exógeno a la empresa que afecta la competitividad con múltiples consecuencias tanto en el balance financiero de la firma como en los distintos

actores sociales que coadyuvan en el desarrollo de ésta (trabajadores, propietarios, familias, proveedores, otros). La política económica (monetaria, fiscal, externa, crediticia, precios) es definida desde el gobierno y las empresas absorben los efectos directos e indirectos que causan. Las empresas en éste ámbito no tienen control directo de los efectos, ya que éstos provienen del entorno.

El siguiente esquema muestra la relación entre la competitividad de las empresas y la variable precios que afectan los costos de producción de las empresas, estas variables precio están en función de la política económica y por lo tanto, si alguna de estas variables aumentan los costos implica directamente una reducción en la competitividad y viceversa.



Las principales variables que se muestran en el esquema permiten establecer que los cambios relativos en éstas afectan la competitividad por medio de los costos de producción (costos fijos, costos de transporte, costos de mano de obra, otros) siendo la política macroeconómica la que en última instancia determina su comportamiento. En este caso se entiende la política macroeconómica como un instrumento que el Estado utiliza para mantener el equilibrio interno y externo del sistema económico de un país.

En procura de establecer el equilibrio económico, así como el crecimiento económico el gobierno diseña, formula y ejecuta distintas políticas: fiscal, monetaria, crediticia, comercial, salarial, entre otras. Desde esta perspectiva, el debate actual se presenta a partir de dos posiciones claramente encontradas, la primera, que se basa en posiciones teóricas que favorecen el libre mercado y la libre

competencia como mecanismo orientador del sistema económico y la segunda, que asigna mayor responsabilidad al Estado en la orientación de la economía.

Esta última posición está más identificada con planteamientos de carácter estructuralista y neo-estructuralista, y la primera posición se asocia a argumentos teóricos de orden neoliberal y neoclásico. Tanto Piore and Savel (1987) y Klaus Esser (1996) señalan que el dualismo entre mercado y Estado debe estar mediado por la participación de ambos y no reducirse a un sólo tipo de planteamiento, es decir, lograr el mejor balance entre ambos para favorecer el desarrollo y construcción de la competitividad sistémica.

Seguidamente se hace un modesto esfuerzo por explicar el efecto de cada una de las políticas en la competitividad.

La política fiscal: Las variables fundamentales son los ingresos y gastos del Estado, así como el tipo de financiamiento que se requiere para cubrir el déficit. La política puede asumir dos características: ser expansiva o ser contractiva. La primera tiene como objetivo aumentar el nivel de consumo (aumento en la demanda efectiva) para reactivar la producción nacional, este tipo de política está basada en los argumentos de orden Keynesiano. La segunda, hace énfasis en el control de precios para alcanzar estabilidad económica por medio de la reducción de gastos y control de la inversión y crédito. Según Chaves (1992, 252) los objetivos de la política fiscal son:

- Reducir el déficit fiscal a fin de evitar que por esta vía se genere presiones alcistas sobre los precios internos, sobre la tasa de cambio y sobre las tasas de interés. Desde ésta perspectiva, los hacedores de política económica consideran que la disciplina fiscal es una condición necesaria para el éxito del sistema económico.
- Fomentar una asignación eficiente de los recursos modificando el destino del gasto en beneficio del gasto social recurrente y de la inversión en infraestructura económica y social reduciendo las distorsiones de la estructura de los precios en los mercados de bienes y servicios.
- Aumentar la capacidad de producción, por medio de la generación de ahorro público del aumento de las inversiones públicas y de su reasignación hacia sectores más productivos así como la movilización de recursos para el financiamiento del desarrollo.
- Contribuir al aumento de la productividad de las inversiones privadas, por medio de la ampliación y mejoramiento de la infraestructura.
- Promover una distribución equitativa de los beneficios del crecimiento económico

Como lo indican los objetivos, la política fiscal es un determinante importante de la variable precios que afectan directamente los costos de las empresas y por tanto la competitividad de las empresas.

El gran dilema de la política fiscal, consiste en la elección entre una política expansiva o una contractiva, en este sentido, son los distintos grupos sociales (grupos de poder) los que ejercen presión sobre el gobierno para ser desde la visión

de cada grupo los menos perjudicados o los más beneficiados.

Otro tipo de política que afecta a nivel macroeconómico el desenvolvimiento del sistema económico es la política monetaria. Esta es formulada y ejecutada por un ente autónomo como lo es el Banco Central. Seguidamente se explica algunos elementos relacionados con este tipo de política.

La política Monetaria: Esta se refiere a un conjunto de medidas que son tomadas por el Banco Central con el objetivo de controlar el nivel de liquidez de la economía, para evitar presiones inflacionarias y desequilibrios en variables relacionadas con el crédito e inversión.

Para autores como Esser, Hillebrand, Messner y Stamer la política monetaria debe estabilizar el valor del dinero y los presupuestos nacionales. Entre las medidas que colaboran a lograr la estabilidad se pueden citar: los bonos de estabilización monetaria, el encaje mínimo legal y la tasa de redescuento.

Entre los principales objetivos de la política monetaria pueden enunciarse:

- Fortalecer las competencias del Banco Central para controlar la oferta monetaria y los flujos de capital en el mercado local.
- Desarrollar un eficiente y diversificado sector financiero (bancos, empresas aseguradoras, otras).
- Salvaguardar un efectivo sistema de competición en el mercado de dinero y capital.
- Reducir discretamente las intervenciones del gobierno en términos de la influencia que algunas veces ejerce sobre la asignación y emisión del crédito.

Desde la perspectiva de influencia de la política monetaria sobre la competitividad, puede decirse que es determinante en la fijación de la tasa de interés, variable fundamental para el desarrollo de la inversión y ahorro local.

Otro tipo de política que tiene consecuencias para la competitividad empresarial en el nivel macroeconómico es la política cambiaria, la definición e importancia de ésta se muestra en seguida.

La política cambiaria: El equilibrio del sector externo de la economía es muy importante para el crecimiento y estabilidad del sistema económico en su totalidad. La dinámica asumida por las exportaciones e importaciones en mucho está definida por el tipo de cambio.

Desde la perspectiva macroeconómica el tipo de cambio puede manejarse de dos formas, bajo un criterio de fluctuación limpia, donde los bancos centrales se mantiene al margen y permiten que los tipos de cambio se determinen libremente en el mercado, también, se manejan bajo un sistema de fluctuación intervenida o sucia, en este caso los bancos centrales intervienen comprando o vendiendo divisas con el propósito de influir en el tipo de cambio. El tipo de cambio se caracteriza por asumir una posición de depreciación y apreciación, o devaluación y revaluación. Bajo un régimen de tipo de cambio fijo se presenta una devaluación cuando sube el precio de la moneda extranjera o de referencia como consecuencia de una acción oficial (intervención del banco central).

Lo anterior implica un encarecimiento en los bienes provenientes del exterior lo que puede conllevar a que los consumidores adquieran bienes producidos localmente en lugar de importar los productos, esto se asume como un aumento en la competitividad de los productos locales, ya que se hacen más baratos en relación a los producidos en el mercado externo. Contrariamente un tipo de cambio sobrevalorado (apreciación real) induce a profundos déficit porque facilita las importaciones del sector industrial y desincentiva el ritmo de exportaciones, además impide el desarrollo y la eficiencia de la producción industrial, ya que por un lado encarece los productos para el mercado exterior, no mostrando la situación competitiva real del sector, la además reduce artificialmente los precios de importación, lo que implica que las firmas locales pierdan su competitividad en el mercado local, concentrando la inversión en la producción de bienes no destinados a la exportación.

Desde el punto de vista de la importación de materias primas y bienes intermedios la disminución en los precios de éstos incrementa excesivamente la adquisición de los mismos, lo que obliga a los sectores proveedores de materias primas locales a bajar artificialmente sus precios. Sin duda alguna, un tipo de cambio sobrevaluado causa un sesgo anti-exportador que en poco beneficia la competitividad de la industria.

Por supuesto, la política de cambio que asuma una economía implica aumentos o disminución de la competitividad, incluso, los gobiernos suelen manipular el tipo de cambio para fomentar la competitividad de la producción local en el mercado internacional, este tipo de fomento de “competitividad espúrea”, no es sostenible y es ficticia, por lo tanto, no es conveniente para las aspiraciones de crecimiento de una economía.

La política comercial: Este tipo de política afecta directamente la competitividad del país, sector productivo y empresas particulares. Es por lo tanto relevante, analizar la forma en que la política comercial favorece o desfavorece la competitividad. Actualmente, el debate en los distintos países se ubica desde dos posiciones, una que enfatiza en la apertura comercial como mecanismo de superar la pobreza en los pueblos y alcanzar el crecimiento económico, y una posición que es radical en materia comercial, argumentando que el proteccionismo es necesario para no poner en peligro la sobrevivencia de algunos sectores productivos en la economía.

El desempeño de las empresas y la política macroeconómica: las políticas macroeconómicas causan efectos directos e indirectos a las firmas que componen los distintos sectores productivos. Las políticas que modifican el comportamiento de los precios de algunos factores productivos sin duda alguna causan efectos positivos o negativos en las empresas. Por ejemplo, la tasa de interés que financiará un proyecto de inversión en tecnología o infraestructura es un determinante para adquirir una mejor posición competitiva en el mediano o largo plazo, en muchos casos las firmas deben pagar tasas de interés altas producto de un elevado margen de intermediación financiera lo cual limita la eficiencia de las compañías.

Otro caso ocurre con la política salarial, el gobierno fija y pacta acuerdos de incrementos en la tasa salarial que incrementa el costo del factor trabajo, implicando aumentos anuales en la estructura de costos de las empresas. Finalmente, el problema inflacionario se constituye en un costo que asumen los consumidores y los productores, el constante aumento en los precios de materias primas y bienes auxiliares así como incrementos anuales en las tarifas de electricidad, telefonía y agua potable afecta los costos de producción de las firmas las cuales en muchos casos optan por trasladar ese aumento de costos al producto final, encareciéndose el bien que se

oferta y por lo tanto restándole capacidad competitiva en el mercado (más aún si la estrategia de competición está basada en costos).

Sin duda alguna, la política macroeconómica afecta el desarrollo de las empresas, siempre los diseñadores y ejecutores de la misma tratan de que ésta cause efectos positivos como estabilidad, eliminación de incertidumbre, crecimiento, no obstante, lo complejo de la realidad hace que los efectos esperados no se vean reflejados en la realidad y en el entorno que enfrentan las empresas.

2.3 El nivel Micro de la Competitividad Sistémica

La competitividad sistémica

La competitividad sistémica es la interacción de cuatro niveles económicos y sociales de un país o región determinada: el macro, meta, meso y micro, entre los cuales se presenta la necesidad un trabajo en conjunto bajo el esquema de colaboración mutua, ya que si se impulsan de manera coordinada y coherente estrategias, políticas u otros esfuerzos, se tendrá como resultado una competitividad, fortaleciendo así la economía de los países o regiones donde se desarrolle y por ende mejorando las condiciones sociales de su población.

Por lo tanto, para el logro de este objeto de desarrollo es necesario que en los cuatro niveles se presente un involucramiento importante – participación – por parte de todos los actores de una sociedad, si este esfuerzo se logra se podrá generar una cultura empresarial y una conciencia de la necesidad de un esfuerzo coordinado para mejorar la competitividad y así obtener los resultados esperados.

Esta labor es fundamentalmente del nivel meso a través del desarrollo por parte del Gobierno de políticas de apoyo específico a cada sector y del nivel meta, por medio de estructuras que posibiliten sólidos patrones de organización social, jurídica, política y económica. Ambos esfuerzos deben facilitar el desarrollo de los sectores productivos de la sociedad, con el propósito de contar con un sector empresarial consolidado y competitivo, tanto en los mercados nacionales como internacionales.

Por su parte, es importante tomar en cuenta los aspectos macroeconómicos, tales como precios,

tipo de cambio, apertura comercial, finanzas públicas, política tributaria entre otros y sus efectos sobre los escenarios de competitividad, con lo que se trata de hacer conciencia de la importancia de salvaguardar los balances internos y externos de una sociedad, de ahí la necesidad de analizar los efectos y los factores determinantes de este nivel sobre la economía de los países y sobre las empresas en particular.

Por su parte, en el nivel micro o empresarial, que es el centro de este apartado, deben hacerse esfuerzos significativos para lograr una mayor productividad empresarial (eficiencia más eficacia), con el propósito de organizar y optimizar de la mejor manera posible los diversos recursos con que cuentan. De manera más puntual se tiene que tomar en cuenta elementos básicos relacionados con la teoría organizacional actual: Eficiencia, calidad, flexibilidad y sensibilidad innovadora y tecnológica, así como el tamaño de las firmas y la búsqueda de una jerarquización plana, factores que son fundamentales para desarrollar las condiciones necesarias para aumentar la productividad y por ende la rapidez de respuesta y la competitividad en mercados cada vez más exigentes.

La integración de estos cuatro niveles, facilita la estabilidad y crecimiento de los países que lo logran, con lo que se genera una dimensión de mercado mucho más sólido y atractivo para el sector empresarial nacional e internacional, lo que a su vez da como resultado una mejor distribución del ingreso y mejores condiciones de vida para la sociedad civil.

Las principales interrelaciones del nivel micro con los otros niveles de la competitividad sistémica

Tomando como centro de análisis el nivel micro, se debe de recordar que la empresa es en esencia una unidad económica básica, y como tal, se enfrenta a la asignación de recursos combinando los distintos factores que tiene para lograr determinadas cantidades de producción de bienes o servicios, con lo cual se busca maximizar sus beneficios (ingresos menos costos), lo que en principio según la teoría económica, pasa a ser parte sustantiva de los objetivos de toda empresa privada.⁴

⁴ Para medir el beneficio económico, el costo económico total debe de calcularse como la suma del costo de oportunidad de todos los factores a

Como parte del proceso de optimización de los beneficios económicos la empresa debe de obtener en los distintos mercados los insumos para su proceso productivo; desde este punto inicia una serie de interrelaciones con otros niveles de la competitividad sistémica y por ende de la sociedad que conforman la corriente circular de la economía.

El sector empresarial se inserta en la corriente circular de la economía, por medio de la cual influye y es influenciado como demandante y oferente en el mercado, por lo tanto, las empresas están condicionadas por las estructuras económicas y sociales en las que se encuentran inmersas, y deben de adaptarse a los requerimientos del entorno cambiante.

La empresa, que representa la unidad de producción dentro del sistema económico, obtiene los recursos que requiere para generar su proceso productivo en el mercado de factores (mano de obra, insumos, apoyo logístico y apalancamiento financiero, entre otros posibles recursos o servicios), los cuales deben ser remunerados, convirtiéndose así en el aporte al ingreso nacional en un período económico.

El sector empresarial vende sus productos o servicios y obtiene el nivel de ingreso esperado de dichas transacciones, los cuales a su vez usarán en parte para pagar los recursos obtenidos en el mercado de factores. Por su parte, las personas venden su fuerza laboral que es remunerada, lo que les permite participar como consumidores en el mercado de productos y servicios; convirtiéndose así en el flujo circular de la economía, que se componen de ingresos y gastos de los agentes involucrados en los procesos productivos de una economía.

En el marco de éste análisis, algunos autores han señalado las funciones de la empresa dentro del sistema económico: “primero, anticipa o descuenta el producto nacional obtenido en cierto período, creando las rentas monetarias individuales. Segundo, organiza y dirige básicamente el proceso de producción, y tercero, asume ciertos riesgos técnicos-económicos inherentes a las dos anteriores funciones, riesgos

utilizar en su proceso productivo. El costo de oportunidad de un factor en un momento dado es igual a lo que la empresa puede obtener de este factor en su mejor uso alternativo.

que matizan por los principios de responsabilidad y control de la empresa” (Bueno, 1981:38). Lo anterior, es válido para una economía como la costarricense, en la cual se regulan algunos aspectos del sector productivo, mediante control de precios de algunos productos; el consumo; los impuestos o subsidios a determinadas actividades productivas.

Resumiendo, se tiene que para el logro de una verdadera competitividad es fundamental la cooperación y la participación de todos los niveles de manera oportuna y rápida en la búsqueda de estrategias, políticas y programas coherentes que generen las condiciones para el fortalecimiento competitivo. En el meso nivel esto es básico, con lo cual se superan los conflictos de intereses de los diversos gremios y se facilita la definición de metas en común y las estructuras organizativas necesarias para impulsar el sector empresarial, función que debe desempeñar por Ley de la República el Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) en el caso costarricense en particular.

La relación entre el nivel micro y el meso, se orienta en la necesidad de que el gobierno debe de facilitar las adecuadas relaciones entre los diversos sectores o actores de la sociedad, a través del papel de coordinador, moderador, comunicador entre las empresas, asociaciones, instituciones de investigación y enseñanza, con el objetivo de promover y facilitar el acceso a la información pertinente para el adecuado establecimiento de meso políticas que impulsen las iniciativas privadas y fortalezcan así el sector productivo empresarial de un país.

Por su parte el macro nivel, debe de facilitar un ambiente económico estable que impulse las inversiones y fortalezca los esfuerzos de los empresarios, con lo cual se generará una mayor producción y mejores condiciones de empleo. En este caso, los aspectos más relevantes de la macro se refieren al manejo de la política monetaria, fiscal, cambiaria, a través de la cual se estabiliza el valor de la moneda y se brindan adecuadas condiciones para el desarrollo del mercado de capitales, además se estimula determinados sectores productivos, se establece las exigencias que se deben cumplir por parte del sector empresarial para el logro de las metas y objetivos que conlleven a la competitividad. En síntesis se generan las condiciones de estabilidad y crecimiento económico que facilitan la inversión y el desarrollo del sector privado.

Este enfoque de la competitividad sistémica busca ir más allá de generar condiciones macroeconómicas adecuadas, ya que trata de construir un proyecto de transformación social y, desde esta perspectiva se inserta el nivel meta mediante el cual se crean estructuras sociales que faciliten el desarrollo de patrones adecuados de organización social y una orientación hacia los valores compartidos por los actores sociales que lleven a resolver el problema de la competitividad, por medio de la integración estratégica de una sociedad que estimula al sector empresarial, y a la vez que promueva la solidaridad de este sector con el resto de la sociedad; además de impulsar la adecuada capacidad productiva a nivel empresarial o micro y; la coordinación de las políticas y estrategias necesarias para fortalecer la competitividad de los sectores, esto mediante los esfuerzos del nivel meso.

Los Determinantes de la Competitividad en el Nivel Micro

En el actual contexto económico internacional y nacional las empresas deben de realizar esfuerzos importantes para mantener un nivel adecuado de competitividad en los mercados, que además son cada vez más exigentes. Esto debido a la creciente apertura de mercados por un lado, lo que genera una mayor competencia, como por las mayores exigencias de calidad, variedad, precios por parte de los consumidores, quienes están mejor informados y están más concientes de lo que buscan en el mercado.

Al respecto, Klaus Esser (1996:43) afirma que los requerimientos son cada vez mayores debido a ciertas condiciones:

- La proliferación de competidores debido a los procesos exitosos de industrialización tardía (sobre todo en el este asiático) y al buen resultado del ajuste estructural y la orientación exportadora (por ejemplo, en Estados Unidos).
- La diferenciación de la demanda; iv) el acortamiento de los ciclos de producción
- La implantación de innovaciones radicales: nuevas tecnologías (microelectrónica, biotecnología, ingeniería genética), nuevos materiales y nuevos conceptos organizativos;

- Avances radicales en sistemas tecnológicos que obligan a redefinir las fronteras entre las diferentes disciplinas, por ejemplo, entre la informática y las telecomunicaciones.

De esta manera, los procesos de innovación son estratégicos y determinantes para este nivel, ya que deben permear a toda la empresa, en todos los momentos, tal como lo señala Ridderstråle y Nordström: "la innovación convierte a la empresa en una fábrica de sueños y de ideas que se basa en la imaginación, la inspiración, la ingenuidad y la iniciativa" (2000:160); más adelante agregan: "la innovación no es sólo cuestión de tecnología: tuercas y tornillos. De hecho la tecnología, no es más que una pequeña parte de ella. La innovación atañe a todo el funcionamiento de la empresa: innovación administrativa, innovación de marketing, innovación financiera, innovación de diseño, innovación de los recursos humanos o innovación de la concepción del servicio. Por lo que, la innovación total implica replantearse hasta el mínimo detalle de la forma en que opera la empresa. Esto significa que es necesario renovar la estrategia, aumentar la velocidad y potenciar la inteligencia" (2000:161). Es decir que resulta prudente empezar a romper paradigmas económicos y administrativos, para lograr impulsar al sector empresarial por caminos que con velocidad le faciliten la competitividad en los actuales mercados.

Todos estos factores provocan que las empresas pequeñas, medianas o grandes estén en la obligación de desarrollar estrategias para la investigación de mercados así como la búsqueda de formas de organización que les facilite ajustar su estructura a las constantes exigencias del mercado, no sólo a nivel de precios como tradicionalmente se creía, sino también en calidad, valor agregado, disminución de los ciclos de producción y comercialización respectivos. Como lo indicó Joseph Schumpeter desde 1942; "...la economía es un proceso de destrucción creativa: nuevas empresas con nuevos productos o nuevos métodos de producción reemplazan y llevan a la quiebra a las antiguas, ganando, de este modo, una posición dominante en el mercado. Además, son precisamente estas expectativas de llegar a una posición dominante lo que sirve de incentivo para que las empresas mejoren sus productos e introduzcan métodos de producción".

Lo anterior, impulsa al nivel micro o empresarial hacia otro determinante como lo es la economía

del conocimiento, que busca estimular niveles de innovación en los procesos de producción y de comercialización de los productos y servicios, generando incrementos en la calidad y el valor agregado de estos y así poder ser competitivos en los mercados, convirtiendo las amenazas en oportunidades de cambio para mejorar y flexibilizar los procesos y estructuras organizativas.

Al respecto Peter Druker afirma que: “La productividad del conocimiento va a ser, cada vez más, el factor determinante en la posición competitiva de un país, una industria, una compañía. Con respecto al conocimiento, ningún país, ninguna industria, ninguna compañía tiene ninguna ventaja o desventaja ‘natural’. La única ventaja posible estará en cuánto pueda obtener con el conocimiento universalmente posible. Lo único que va a tener importancia en la economía nacional, lo mismo que en la internacional, es el rendimiento de la administración en hacer productivo el conocimiento” (1997:211)

Por tanto resulta claro que los procesos y curvas de aprendizaje son fundamentales para sobrevivir en una economía global que genera un ambiente de mercado con nuevos patrones de competencia, de organización y de tecnología. El conocimiento facilita a los países y a las empresas ser más eficaces, ya que posibilita el desarrollo de organizaciones rápidas y de eficiente aprendizaje con procesos que responden a las decisiones de mercado y por lo tanto, a los nuevos requerimientos o determinantes que emergen, tales como:

- Los nuevos patrones de competición del mercado basado en conocimiento y tecnología.
- El surgimiento de las nuevas estructuras organizacionales, caracterizadas por menos jerarquía tales como las estructuras planas que facilitan una mejor comunicación entre quienes las dirigen y el mercado (clientes, proveedores, u otros actores sociales).
- Los cambios técnicos radicales que obligan a reestructurar los viejos esquemas empresariales, hacia otros insumos y productos más creativos.
- En las políticas globales los nuevos patrones de competencia requieren una actividad política que se base en el conocimiento y la cooperación entre las empresas, es necesario generar las

condiciones óptimas a las industrias locales, clusters o mallas empresariales.

Es importante según Klaus Esser(1996:43-44) flexibilizar a las empresas y así disminuir la velocidad de respuesta a sus mercados, para lo que propone tres cambios fundamentales:

- En la organización de la producción, el objetivo es acortar los tiempos de producción para responder así a los deseos del cliente y reducir existencias en depósito para disminuir el costo del capital de giro.
- En la organización del desarrollo del producto, la estricta separación entre desarrollo, producción y comercialización encarecería en muchos casos los costos que implica el diseño de los productos; en otros casos los productos no eran del gusto del cliente. La organización paralela de diferentes fases del desarrollo, y la reintegración del desarrollo, la producción y la comercialización contribuyen a disminuir fuertemente los tiempos de desarrollo, a fabricar productos con mayor eficiencia y a comercializarlos con más facilidad.
- En la organización de suministros, las empresas reducen la profundidad de fabricación para poder concentrarse en la especialidad que asegura su competitividad; reorganizan el suministro introduciendo sobre todo sistema de producción justo a tiempo y reorganizan su pirámide de subcontratación, reduciendo la cantidad de proveedores directos y elevando algunos de ellos a la categoría de proveedores de sistemas integrados al proceso del desarrollo del producto.

Para hacer frente a todas estas exigencias y obstáculos del mercado las empresas necesitan reorganizarse, tanto a su nivel interno, como a con su entorno cercano, lo que genera cambios mucho más profundos de los que se han venido desarrollando en los últimos tiempo, y les permita ser más productivos y por ende competitivos en ese tipo de mercado en que se encuentran insertos.

Además otro factor determinante para las empresas en la situación actual de los mercados es la gestión del recurso humano, la cual se debe orientar al fortalecimiento de la capacitación y las curvas de aprendizaje de la empresa, con lo que

se fortalece la capacidad estratégica en la toma de decisiones y en la planificación de sus acciones y relaciones empresariales. Factores que son valorados como parte importante al momento de determinar la competitividad de un país, tal como lo sugiere el Instituto Internacional de Desarrollo de la Capacidad de Gestión y el Foro Económico Mundial, que toma en cuenta para la evaluación de la capacidad competitiva entre 230 criterios, son la disponibilidad y calificación de los recursos humanos y la capacitación científica y tecnológica, lo que evidencia la importancia de fortalecer las empresas en estas áreas.

Dentro de esa visión, es importante recordar que las estrategias de gestión, finanzas, recursos humanos, comercialización, producción, o sea, todas aquellas áreas empresariales que se involucran en el proceso de insumo producto que permite la venta de los productos o servicios que se ofrecen en el mercado, son fundamentales para orientar la adecuada combinación de factores productivos de la empresa tomando en cuenta su estructura organizativa y su cultura empresarial, además del nivel de riesgo que el mercado presenta.

La determinación de una estrategia adecuada para una empresa surge con la identificación de oportunidades que le presenta el entorno y su potencialización, por otro lado, debe de reconocer las amenazas del mercado, para generar tácticas que disminuyan el efecto negativo que podría causarles. Además se tiene que tomar en cuenta las restricciones que surgen de la misma capacidad empresarial con el propósito de generar estrategias realistas a la situación de cada empresa en particular. Por lo tanto, se puede señalar que la esencia de la formulación de la estrategia es adecuarse o adaptarse a la competencia

Con lo anterior, se podrá contar con los insumos necesarios para así impulsar una estrategia que permita a la empresa ser competitiva, pero tomando en cuenta los puntos fuertes y débiles con que cuenta, tanto a nivel interno como de mercado, además que facilita determinar las áreas o proyectos empresariales en los cuales se podría obtener un mayor rendimiento, así como conocer el tipo de relación que se debe de tener con agentes externos, tales como, proveedores, distribuidores, entidades financieras y hacendarias, entre otros.

Para Henry Mintzberg y James Brian, se debe de evaluar las estrategias desde cuatro aspectos:

- Consistencia: La estrategia no deberá presentar metas ni políticas inconsistentes entre sí.
- Consonancia: La estrategia deberá presentar una respuesta al medio ambiente externo, así como a los cambios relevantes que en él ocurren.
- Ventaja: La estrategia deberá facilitar la creación o la preservación de la superioridad competitiva en el área elegida de actividades.
- Factibilidad: La estrategia no deberá agotar los recursos disponibles y tampoco generar problemas irresolubles.

Una estrategia que no logre satisfacer uno o más de estos criterios resultará más que sospechosa, pues no será capaz de desempeñar una o varias de las funciones claves para la supervivencia de la empresa. La experiencia previa en un ámbito específico de la industria o en algún otro campo le permitirá al analista agudizar estos criterios, así como añadir otros que sean adecuados para resolver las complicaciones que se presenten” (1993:62).

Todo lo anterior, es fundamental para un adecuado desarrollo y proyección a nivel empresarial o micro, pero debe de tomarse en cuenta la cultura de la empresa o del sector productivo a que se pertenece. En lo que respecta a Costa Rica, varios estudios, como los de Fundes Costa Rica, han demostrado sino la ausencia, el poco desarrollo de una cultura empresarial.

Dicha cultura es importante en el desarrollo de una estrategia, ya que es parte de quienes la elaboran –su perfil- y es la fuerza que la influye en toda la empresa. Los valores, creencias, experiencia, curvas de aprendizaje, lenguajes que se utilizan en los procesos de comunicación, fortalecen o no el verdadero desarrollo e implementación de estrategias competitivas en los mercados actuales; ya que como se indicó en apartados anteriores, la empresa es un conjunto de personas que toman decisiones que la afecta positiva o negativamente en sus resultados financieros y económicos.

El nivel micro como estrategia para la competitividad

Uno de los debates sobre la teoría de la empresa proviene de quienes han cuestionado si las empresas intentan maximizar realmente sus beneficios. Crítica que en el caso costarricense podría quedar demostrada mediante varios estudios que se han realizado, por ejemplo FUNDES en el 2001, concluye que la falta de una “cultura empresarial” en el país, esto porque el empresario, en una buena proporción no planifica a un mediano y largo plazo, volviéndose cortoplacista; además no invierte recursos – en muchas ocasiones porque no los tienen – en la investigación y desarrollo de productos y servicios innovadores para ampliar su oferta en el mercado.

Este comportamiento de las empresas costarricenses se debe de entenderse en el marco de que la empresa es un conjunto de personas - socios, administradores, empleados, proveedores- y no un solo tomador de decisiones, lo que podría generar que cada uno tenga sus propios intereses particulares. Esta situación sugiere, que si se quiere entender la toma de decisiones de la empresa, se tiene que analizar el comportamiento de las personas que dirigen la empresa. Así que se debe contestar dos preguntas: ¿quién controla la empresa? Y ¿qué quieren las personas que haga la empresa para maximizar su beneficio?

En particular, ¿les interesa a quienes la dirigen o a los propietarios, maximizar el beneficio de la empresa o sólo maximizar sus utilidades? Desde esta dimensión el análisis del nivel micro tendrá que centrarse en los aspectos más estratégicos y gerenciales, mediante estudios de casos, entrevistas y encuestas al sector empresarial, que faciliten obtener de manera directa la información necesaria para determinar el impacto de la misión, visión y objetivos empresariales, implícitos o explícitos, en el proceso de toma de decisiones.

De manera más puntual, para poder determinar si realmente se busca maximizar beneficios, el nivel de producción o la utilidad del empresario es necesario iniciar el estudio de la teoría de la producción que es el fundamento de la empresa, para lo cual se requiere de un modelo que explique y pronostique el comportamiento de ésta (que es una organización que controla factores productivos, combina en un proceso de producción que culmina con la producción y la venta de bienes o servicios).

La función de producción permite identificar el conjunto de elecciones de factores que dispone una empresa e indica si la combinación dada de factores es capaz de producir el monto deseado de producto. Para determinar las posibles combinaciones de factores que la empresa tiene disponible se debe de considerar el tiempo en el cual la empresa está haciendo su elección de factores.⁵

Para este análisis es necesario dejar claro el proceso productivo desde una perspectiva de insumo producto, en el cual las materias primas se combinan –en principio- de la mejor manera para buscar satisfacer a los consumidores y así maximizar sus beneficios. La empresa toma decisiones sobre la combinación de factores para logra producir los bienes y servicios demandados por su mercado meta y así obtener los resultados financieros correspondientes -ganancias o pérdidas- como consecuencia de la toma de decisiones económicas, con lo cual el empresario acepta el riesgo financiero inherente a la producción y venta, esperando obtener beneficios; de esto surge el costo de oportunidad de los empresarios: Los propietarios invierten fondos en sus negocios, recursos que podrían haberse empleado en otra actividad, que les ofrecía rendimientos alternativos al capital invertido.⁶

Del proceso productivo de la empresa se determinan los costos de éste, pero para completarlo se debe de incluir el costo de oportunidad del empresario tanto a nivel del capital como del trabajo, el cual se incluye en los costos como un costo fijo, porque las opciones rechazadas por el empresario en otras industrias deben ser las mismas sin importar la tasa de producción de actividad actual.

⁵ El tiempo importa, porque la capacidad de la empresa depende del tiempo de que disponga para producir sus bienes y servicios. Las cantidades de algunos factores pueden cambiarse con bastante rapidez.

⁶ Cuando la propiedad de la empresa se establece mediante acciones, el costo de oportunidad está determinado por la tasa de rendimiento del mercado que puede gastarse en otras inversiones alternativas. Además, muchos propietarios invierten tiempo y energía diariamente en el manejo y operación de sus propios negocio. El valor de este tiempo y esfuerzo empleado en las operaciones de la empresa que pudiese haber sido dedicado a otras actividades es otro componente del costo de oportunidad.

Para obtener esta información sobre las decisiones de combinación de factores y de determinación de costos empresariales se deben realizar estudios de casos, visitas a las empresas para que mediante la observación se obtengan datos importantes del proceso productivo, así como las entrevistas a los encargados de dichos procesos. Con lo que se podrá analizar la estructura de productiva de la empresa y conocer si realmente se está buscando la maximización del beneficio o se está administrando en función de otras prioridades, con la que se determinara la posibilidad real de la empresa –desde una visión micro- de ser competitivo en el mercado nacional o internacional.

III. Consideraciones Finales

La competitividad sistémica es un planteamiento integral y complejo. La integralidad exige un trabajo de conjunto por parte de las instituciones del gobierno y las empresas privadas, condición que está mediada por varias interrelaciones de coordinación para solventar múltiples problemas que frenan la consecución de la competitividad.

La desarticulación del aparato productivo puede ser superado si los agentes económicos abordan la senda de la cooperación, esto significa que en el nivel meso se defina una política institucional orientada a fomentar la educación técnica y académica, el mejoramiento de la infraestructura nacional, el desarrollo de la ciencia y tecnología. Uno de los principales frenos al desarrollo institucional es el fuerte estrés económico por el cual atraviesa el gobierno lo cual limita la capacidad de acción de las instituciones en términos del apoyo que puedan ofrecer a los distintos sectores productivos del país.

El sector empresarial debe de realizar esfuerzos importantes para incursionar en la agenda de los gobiernos como un actor dinámico, demostrando capacidad para plantear alternativas capaces de facilitar la competitividad tanto a nivel de los sectores como del país, para lo cual es necesario impulsar aspectos tales como estrategias de innovación, ampliar las curvas de aprendizaje y conocimiento de las empresas, así como contribuir a fortalecer la cultura empresarial. Para lograr lo anterior, las empresas deben de generar

fuertes cambios en sus sistemas gerenciales y productivos, y así crear las condiciones necesarias para hacerle frente a las demandas y exigencias que los mercados les presentan. Además de facilitar sus relaciones y negociaciones con los otros niveles de la competitividad sistémica.

Es de suma importancia considerar el papel que asume el mercado y el Estado en el fomento de la competitividad. Los mercados son imperfectos y en muchas industrias hay concentración de mercado que causa asimetrías fuertes en la evolución y crecimiento de los sectores, es decir, pocas empresas se apropian de grandes excedentes y un grupo grande de empresas pequeñas y medianas se apropian de escasos beneficios. Por lo tanto, se requiere de regulación de los mercados por parte del Estado, para que la distribución del excedente y participación en la generación de la producción sea lo más equitativamente posible. Lo anterior implica reconocer las posibilidades de incorporación de sectores rezagados a los sectores más dinámicos, no obstante, los gobiernos deben ofrecer apoyo constante en aspectos como capacitación, acceso a crédito preferencial, tecnología, vínculo a mercados internacionales, entre otros; lo anterior permitiría enfrentar las amenazas que provienen del mercado (fuertes competidores) y aprovechar las oportunidades.

Finalmente, hay que reconocer en el enfoque de competitividad sistémica un planteamiento que orienta la consecución de una mejor posición competitiva de las empresas, los sectores productivos y el país. El considerar los distintos niveles de análisis (micro, macro, mesa y meso) marcan la pauta de trabajo para una transformación social a partir de la función que los distintos actores sociales tienen en el país, es decir, reconoce la capacidad de construcción y aporte de los individuos en cada uno de los niveles, en este sentido priva la cooperación vrs el individualismo, la coordinación vrs la desintegración, el Estado vrs el mercado, la generalidad vrs la particularidad, la colectividad vrs el egoísmo. No obstante, el establecer una sinergia adecuada entre los diferentes niveles continúa siendo un reto a vencer en países donde en muchas ocasiones los intereses económicos y políticos privan sobre el bienestar social de las grandes mayorías.

Bibliografía

- Bueno, Edurado; Cruz, Ignacio; Durán, Juan José (1981). "Economía de la empresa: Análisis de las decisiones empresariales". Ediciones Pirámide. Madrid, España.
- Cabral, Luis (1997). "Economía industrial". Editorial Mc Graw Hill. España.
- All, Steven T y Holahan, William (1983). "Microeconomía". Editorial Iberoamérica. México.
- Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk y Mayer-Stamer, Jörg. (1996) "Systemic Competitiveness: New governance patterns for industrial development". Editorial Frank Cass. Inglaterra, Gran Bretaña
- Gereffi, G (1994). "The organization of Buyer-driven Global Commodity Chain: How U.S. Retailers Shape Overseas Production". In "Commodity Chains and Global Capitalism", Edited by Gereffi and M. Korzeniewicz, Praeger Publishers.
- Katz, Michael L. Y Rosen, Harvey.(1995). "Microeconomía". Editorial Irwin. España, 1995.
- Mintzberg, Henry y Brian Quinn, James (1993). "El proceso estratégico: Conceptos, contextos y casos". Editorial Prentice Hall. México.
- Ridderstråle, Jonas y Nordström, Kjell (2000). "Funky Business: Mentes con visión de futuro. El talento mueve el capital". Editorial Prentice Hall. España, Madrid.
- Schumpeter, Joseph A. "Capitalism, Socialism and Democracy". New York. Harper & Brothers, 1942.
- Schumpeter, Joseph A. "Teoría del desenvolvimiento económico". Fondo de Cultura Económica. Cuarta reimpresión. México 1976.
- Chaves, L.Arturo(1992). "Déficit fiscal y Ajuste Estructural en Centroamérica". Escuela de Economía, Universidad Nacional. Imprenta LIL. San José, Costa Rica.
- Piore and Savel. (1984). "The Second Industrial Devide: Possibilities for Prosperity". Basic Books, Inc.,Publishers. New York.
- Dornbusch and Fischer(1992). "Macroeconomía". Quinta Edición. McGraw-Hill. México.
- CEPAL (1990), "Transformación productiva con equidad", Santiago, Chile.
- Fajnzylber, Fernando (1990), "Industrialización en América Latina: de la "Caja Negra" al "Casillero Vacío", Cuadernos de la CEPAL, # 60, Santiago, Chile.
- Ffrench Davis, Ricardo (1988), "Esbozo de un Planteamiento Neoestructuralista". Revista de la CEPAL, #34, Santiago, Chile.
- Kosacoff Bernardo. et.al (1999). "El debate sobre Política Industrial". En Revista de la CEPAL, # 68, Santiago, Chile
- Lall, Sanjaya (1994) "Industrial Policy: A theorethical and empirical exposition". International Development Centre,Queen Elizabeth House, Oxford University.
- Matus, Carlos (1981), "Planificación en situaciones de poder compartido", Ponencia presentada al seminario: Estrategias y paradigmas para el desarrollo" CENDES-UCV, PNUD, Caracas, Venezuela.
- Mora, Henry (1999), "Hacia una estrategia de desarrollo de la competitividad internacional en los sectores productivos costarricenses." EUNA, Heredia, Costa Rica.
- Muñoz, Juan José (2002), "Política Industrial y Ajuste Estructural en Costa Rica" Nijmegen Studies in Development and Cultural Change, NICCOS 36, Germany.

OECD (1992). "Technology and the Economy:
The Key Relationships". Paris.

Smith, Heather (2000) "Industry Policy in Taiwan
and Korea in the 1980's: Winning with