

Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial

*Nelson Labarca**

Resumen

El objetivo del presente artículo es analizar las diferentes corrientes teóricas que permiten abordar el estudio de la competitividad empresarial bajo un escenario económico, político, social y cultural dinámico a nivel internacional, nacional, regional y municipal, por lo que se desarrolla una investigación de tipo documental al considerar su definición e importancia en el sector industrial. Se presenta un abordaje histórico desde Adam Smith, David Ricardo, J.S. Mill, los clásicos, entre otras corrientes del pensamiento económico; así como las principales fuentes de la competitividad según Michael Porter; la propuesta de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), sobre el tema de la competitividad. Se concluye que las diferentes corrientes teóricas que explican la competitividad han permitido construir un camino largo y fructífero para la búsqueda de alternativas de solución a las principales debilidades que presentan las capacidades locales y regionales de desarrollo industrial, así como los determinantes económicos, políticos y sociales que caracterizan el crecimiento industrial sostenido centrándose en los aspectos de creación de redes entre gobierno, instituciones, empresas y organismos privados para el logro de un desarrollo industrial y mayor competitividad nacional.

Palabras clave: Aspectos teóricos, competitividad empresarial, industria, empresa, sector público.

* Profesor investigador de la Escuela de Economía. Acreditado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia (LUZ). Dr. en Ciencias Humanas. Acreditado en el programa de promoción al investigador (PPI) del Ministerio de Ciencia y Tecnología. E-mail: nelsonlabarca66@hotmail.com.

Theoretical Considerations of Managerial Competitiveness

Abstract

The objective of the present article is to analyze the different theoretical currents in a study of managerial competitiveness for a dynamic economic, political, social and cultural scenario at the international, national, regional and municipal levels. A documentary-type investigation was developed, considering its definition and importance in the industrial sector. A historical approach on the topic of competitiveness was presented including Adam Smith, David Ricardo, J.S. Mill, the classics, among other currents of economic thought, as well as the main sources of competitiveness according to Michael Porter; the proposal for the Economic Commission for Latin America (CEPAL). The article concludes that the different theoretical currents explaining competitiveness have permitted building a long and fruitful road searching for alternative solutions for the main weaknesses shown by the local and regional capacities of industrial development, as well as the economic, political and social determinants characterizing sustained industrial growth centred on aspects of creating networks among government, institutions, companies and private organisms for industrial development and greater national competitiveness.

Key words: Theoretical aspects, managerial competitiveness, industry, company, public sector.

1. Introducción

La competitividad empresarial hoy en día es considerada un tema fundamental en los sectores de actividad económica tanto a nivel de países desarrollados como en vías de desarrollo. El contexto internacional y sobre todo el proceso de mundialización exige a las organizaciones ser eficientes y eficaces en el manejo de los recursos financieros, humanos, naturales, tecnológicos entre otros, para poder enfrentar el reto que representa el mercado no solo nacional sino fuera de las fronteras de sus países de origen.

La presente investigación pretende abordar aspectos teóricos fundamentales en el ámbito de la competitividad para el desarrollo del ámbito empresarial. Es así como, en primer término se estudiará la competitividad, su definición e importancia en el contexto industrial.

Asimismo, el trabajo presenta un abordaje histórico de la competitividad desde Adam Smith, David Ricardo, J.S. Mill, los neoclásicos entre otras corrientes del pensamiento económico.

Por otra parte, se presentarán las principales fuentes de la competitividad según Michael Porter.

También, se planteará un aspecto por demás interesante como el camino hacia una competitividad sistémica, abordando en el análisis los niveles meta, macro, micro, así como dentro del mismo los factores que determinan la competitividad a nivel de empresa, y lo referente al nivel meso, así como la competitividad en un entorno dinámico, los lineamientos generales, los determinantes de la misma en un contexto sistémico y, por último, las conclusiones.

2. Consideraciones sobre la competitividad de las naciones

La Real Academia Española (1992) define competitividad como competitivo, capaz de competir y competitividad capacidad de competir, rivalidad para la consecución de un fin. Porter (1985) señala que la competitividad es la capacidad de una empresa para producir y mercadear productos en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad que sus rivales.

Según Ivancevich y Lorenzi (1997), la competitividad es la medida en que una nación, bajo condiciones de mercado libre y leal, es capaz de producir bienes y servicios que puedan superar con éxito la prueba de los mercados internacionales, manteniendo y aún aumentando al mismo tiempo, la renta real de sus ciudadanos.

Asimismo, la competitividad de una empresa es su capacidad para suministrar bienes y servicios igual o más eficaz y eficiente que sus competidores. Enright et al. (1994).

Entonces para una empresa del sector transable de la economía esto significa lograr un éxito sostenido en los mercados internacionales sin contar con protecciones o subsidios. Aunque los costos de transporte podrían permitir a las empresas de un país competir exitosamente en su mercado interno o en mercados adyacentes, el concepto de competitividad se refiere generalmente a las ventajas basadas en una mayor productividad.

Indicadores de la competitividad según Enright et al. (1994), en el sector transable incluyen la rentabilidad de la empresa, su cociente de exportación (exportaciones divididas entre la producción) y participación en el mercado regional. El desempeño logrado en el mercado internacional proporciona una medida directa de la competitividad de una empresa. En cambio, según los mismos autores en el sector no transable, la competitividad de una empresa se refiere a su capacidad para alcanzar o superar a las mejores empresas del mundo, en costos y calidad de los bienes y servicios. Es difícil medir la competitividad en el sector no transable, ya que no se dispone de un indicador directo de desempeño en el mercado. Indicadores de competitividad en esta parte de la economía incluyen la rentabilidad y las medidas de costo y calidad de las empresas.

En aquellas industrias caracterizadas por inversiones extranjeras directas, el porcentaje de ventas en el exterior de una empresa (ventas en el exterior divididas entre la totalidad de las ventas) y su participación en mercados regionales o globales permiten medir su competitividad.

En lo referente a la competitividad de una industria Enright, et al. (1994) plantean que consiste en la capacidad que tienen las empresas nacionales de un sector particular para alcanzar un éxito sostenido contra (o en comparación con) sus competidores foráneos, sin protecciones o subsidios. La competitividad de una industria puede medirse en términos de la rentabilidad general de las empresas, la balanza comercial en la industria, el balance entre inversiones extranjeras directas salientes y entrantes y mediciones directas de costo y calidad. La competitividad medida en el ámbito de las industrias es a menudo un indicador más fiel de la salud económica de un país que la competitividad medida en las empresas.

Para un país, la competitividad se traduce en la posibilidad que tienen sus ciudadanos para alcanzar un nivel de vida elevado y creciente. En la mayoría de los países, el nivel de vida está determinado por la productividad con la cual se utilizan los recursos nacionales, el producto por unidad de trabajo o capital utilizado, así como un nivel de vida elevado y creciente para todos los ciudadanos de un país puede sostenerse, únicamente, por medio de mejoras continuas en la productividad, ya sea alcanzando una mayor productividad en los negocios existentes o incursionando exitosamente en negocios de mayor productividad. En el plano nacional, la competitividad se medirá por el nivel de vida alcanzado y su crecimiento, el nivel y el crecimiento de la productividad

agregada y la capacidad de las empresas nacionales para aumentar su penetración en los mercados mundiales a través de exportaciones o inversiones extranjeras directas.

3. Aspectos históricos de la competitividad

Pero el interés por la competitividad no es de reciente data, tiene sus raíces en las reflexiones de los economistas sobre las causas de la posición dominante de un país u otro en un momento dado, sobre el secreto de su superioridad y sobre las estrategias para lograrlas (Hernández, 1998).

La discusión sobre este tema ha interesado a una amplia gama de pensadores, entre estos a Adam Smith quien presentó el primer argumento moderno sobre la competitividad, al cuestionar la idea mercantilista de que el secreto de la superioridad de un país estaba en el control de la economía y la maximización de sus reservas en oro y plata. Smith celebraba los beneficios de la competencia para lograr la maximización de la eficiencia y como consecuencia mejorar el bienestar.

En este sentido, según Apleyard y Field (2003) Smith centró sus ideas sobre la actividad económica dentro de un país a la especialización y el intercambio entre países. Afirmó que los países deberían especializarse y exportar aquellos bienes en los cuales tuvieran una ventaja absoluta y deberían importar aquellos bienes en los cuales el socio comercial tuviera una ventaja absoluta. Cada país debería exportar aquellos bienes que produjera más eficientemente porque el trabajo absoluto requerido por unidad era menor que aquel del posible socio comercial.

Para Smith, según Apleyard y Field (2003), la fuente de estas ventajas absolutas era el conjunto único de recursos naturales (incluido el clima) y las habilidades que caracterizaban una nación en particular. También reconoció que ciertas ventajas podrían ser adquiridas a través de la acumulación, la transferencia y la adaptación de destrezas y tecnologías.

Por otra parte, esta posición de carácter liberal por parte de Adam Smith condujo a que se gestaran fuertes ataques a sus argumentos:

Así tenemos que los alemanes del siglo XIX, seguidores de Friedrich List, argumentaron a favor de un sistema cerrado para protegerse de los ya industrializados ingleses; los socialistas ingleses como J.A. Hobson, temían que las inversiones de las em-

presas inglesas en el exterior debilitaran la supremacía de Inglaterra; los marxistas con Lenin a la cabeza veían la cobertura mundial de los grandes conglomerados financieros como una sustitución de la competencia abierta por un sistema de control y sujeción a favor de los poderosos y para los proteccionistas de los años treinta, el sistema de mercados abiertos sólo podría conducir al caos y a la depresión (Hobsbawm, 1997).

Al igual que Smith, David Ricardo y su teoría sobre comercio internacional delinean los contornos para estudiar la competitividad, más precisamente la teoría de principios del siglo XIX sobre las ventajas comparativas reconociendo que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productiva.

Lo anterior significa que una nación puede importar un artículo en el que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes (Porter, 1990).

En la teoría de Ricardo, el comercio se basaba en las diferencias en la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones. Diferencias que atribuía a diferencias inexplicadas, en el entorno o clima de las naciones que favorecía a algunos sectores. Sin embargo, aunque Ricardo estaba en el buen camino, el centro de atención en la teoría del comercio, tomó otras direcciones.

La versión dominante de la teoría de la ventaja comparativa, propuesta por Heckschen y Ohlin, está basada en la idea de que las naciones tienen todas unas tecnologías equivalentes pero que difieren en sus dotaciones de lo que se dio en llamar factores de producción tales como tierra, mano de obra, recursos naturales y capital. Los factores no son más que los insumos básicos necesarios para la producción.

Entonces, las naciones consiguen ventajas comparativas basadas en los factores en aquellos sectores que hacen un uso intensivo de los mismos que poseen en abundancia. Exportan estos bienes e importan aquellos en los que tienen una desventaja comparativa en los factores (Porter, 1990).

Por otra parte, según Apleyard y Field (2003) los economistas clásicos pensaban que la participación en el comercio internacional sería una fuerza positiva importante para el desarrollo. Adam Smith argumentaba que los mercados de exportación podían habilitar a un país para utilizar recursos que de otro modo permanecerían ociosos. El movimiento resultante en busca del

pleno empleo aumentaría el nivel de actividad económica y permitiría que el país adquiriera bienes extranjeros para aumentar el consumo o la inversión y el crecimiento.

Sin embargo, los mismos autores señalan que Ricardo y los economistas clásicos posteriores argumentaron que los beneficios del comercio no resultaban del empleo de los recursos subutilizados, sino del uso más eficiente de recursos domésticos, logrado mediante la especialización en la producción de acuerdo con la ventaja comparativa.

Así mismo, J.S. Mill plantea según Hobsbawm (1997) que la teoría ricardina no permite explicar cómo se establecen los precios relativos internacionales (es decir, los términos de intercambios), ya que en ella no aparece el papel de las demandas nacional y extranjera. Este espacio fue llenado por Mill con su teoría de los “valores internacionales” y de la “demanda recíproca” esta formada por dos proposiciones:

1. Los productos de un país se cambian contra los productos de otros, por un valor tal que la totalidad de sus exportaciones puede pagar exactamente la totalidad de sus importaciones. Así las cosas, la oferta de exportación de un país A es la contrapartida contable de su demanda de importaciones; las funciones de oferta de exportaciones y demanda de importaciones se confunden (Apleyard y Field, 2003).

Para el país B ocurre lo mismo. En equilibrio la oferta de exportaciones de A (idéntica a su demanda de importaciones) debe ser igual a la demanda de importación de B (idéntica a su oferta de exportaciones). Entonces, en equilibrio, la cantidad de mercancías demandadas por un país a otro país paga exactamente la cantidad de mercancías demandadas por este al primero. En este sentido, podemos hablar de “demanda recíproca” la demanda de un país paga la demanda del otro.

2. Los términos de intercambio (y los precios relativos) dependerán de las funciones de oferta y demanda. Pero, habida cuenta de que es imposible asignar una regla general a los gustos y a los medios de los consumidores, es imposible decir por adelantado en qué proporciones se intercambiarán las mercancías entre sí. Sin embargo, el principio general, se puede plantear con facilidad. Un país obtendrá las importaciones de acuerdo a los términos de intercambio tanto más favorables en cuanto la demanda extranjera de sus productos sea mayor y su demanda de importaciones sea menor.

Entonces Smill, según Apleyard y Field (2003) aporta ideas importantes para el desarrollo del comercio internacional en lo referente a los términos de intercambios, precios relativos, entre otros; lo cual constituye la base para el logro de la competitividad.

Así mismo, la corriente neoclásica y marginalista tuvo su aporte significativo al comercio y a la competitividad permitiendo que el pensamiento económico predominante adoptara un método distinto, basado en la estática comparativa, en el que no interesa tanto la evolución del sistema o de la empresa desde un punto temporal a otro, sino la pura comparación de dos estados diferentes, cuya diferencia relevante se reduce al número o al tamaño de las empresas, pero manteniéndose constantes la técnica productiva y los costos (Guerrero, 2005).

Se ha utilizado según Guerrero (2005), la idea intuitiva y realista asociada a experiencias reales de pequeñas empresas que van creciendo hasta convertirse en medianas, después en grandes y finalmente en enormes empresas, como base suficiente para identificar en sí mismo el cambio de escala ante la perspectiva evolutiva o dinámica, idea reforzada por la elaboración del concepto de largo plazo marshalliano, en el cual parecía introducirse la dimensión temporal, pues, se daba tiempo a las empresas para cambiar de escala o tamaño de sus activos fijos (y no sólo para poder variar la cuantía de sus factores variables).

Es importante destacar que en las últimas décadas la lucha por los mercados se ha vuelto una obsesión en los principales países del mundo, y la competitividad se reconoce como un atributo clave de las economías nacionales. En los años sesenta dentro del mundo desarrollado se habían elaborado, también teorías de competitividad desigual, su versión más popular fue expresada por Jean-Jacques Servan-Shreiberg (1967) en el Desafío Americano. Los europeos estaban alarmados por la falta de competitividad de sus industrias frente a las norteamericanas, estas últimas debido a su enorme mercado interno y a su acceso al mercado mundial gozaban de un tamaño que les permitía ciertas ventajas, en mercado, en escala de producción y en desarrollo tecnológico; los europeos, en cambio, operaban en mercados fragmentados, con empresas familiares y en naciones de población limitada e insuficiente integración (Hernández, 1998).

Esta situación los condujo a propiciar la creación de empresas grandes en una Europa integrada a través de la acción gubernamental, el equivalente de una política industrial y la acción pri-

vada concertada para enfrentarse a las empresas norteamericanas, en fin de lo que se trataba era de acelerar la consolidación del Mercado Común Europeo y de lanzar una ola de reestructuración, adquisiciones y alianzas entre empresas.

En la década de los setenta, según Porter (1990) se revirtió la tendencia en una industria tras otra, las empresas japonesas desplazaban a sus competidoras estadounidenses; ejemplo de esto fueron la industria automotriz –los japoneses lograron captar cerca del cuarenta por ciento del mercado norteamericano, de semiconductores, cámaras fotográficas, equipos de oficina–; en robótica se convirtieron en líderes desde el comienzo, mientras que en computadores y equipos de telecomunicaciones, entablaron una lucha por alcanzar el liderazgo.

Es así como comenzó una competencia deliberada por parte de empresas dispuestas a desplazar a sus rivales, con base en la innovación, el mejoramiento continuo y la reducción de costos. En cierto modo los japoneses inventaron la competencia en el sentido actual, lo que se denomina competencia comparativa, dirigida a desplazar rivales bien identificados y conocidos. Los norteamericanos, víctimas de esa competencia despiadada, crearon el concepto de “competitividad” (Hernández, 1998).

En este sentido cuando los tigres asiáticos se introdujeron por la senda que había delineado Japón, la situación se volvió aún más apremiante para norteamericanos y europeos.

4. La competitividad en el espacio global

El nivel de vida de un país depende cada vez más de la competitividad de sus empresas. La competitividad es lo que determina si las empresas serán capaces de aprovechar las oportunidades que brinda la economía internacional.

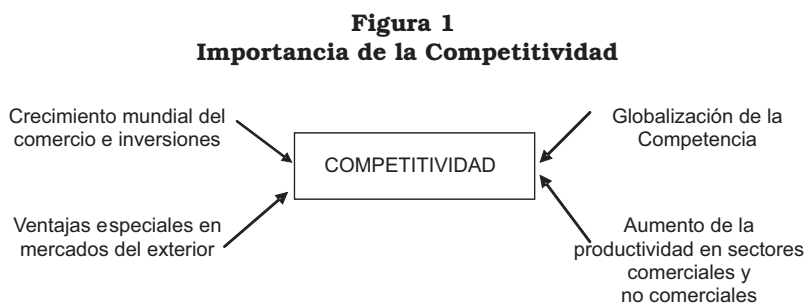
Es así como, Kelly (1996) el comercio mundial y las inversiones extranjeras han aumentado más rápidamente que la producción mundial durante las últimas décadas. La competitividad en las industrias sujetas al comercio internacional y la inversión extranjera directa puede brindar una forma de apuntalar sustancialmente el crecimiento económico. Esto es particularmente importante, según Paredes (1994) en el caso de países pequeños, en los cuales la competitividad puede permitir a las empresas sobreponerse a las limitaciones de sus reducidos mercados internos y alcanzar su máximo potencial.

La competitividad también resulta de vital importancia según Enright, et al. (1994), para que las empresas de un país puedan protegerse contra las amenazas de la economía internacional. En efecto, la competencia internacional se ha vuelto más feroz que nunca. Menores costos de transporte y comunicación, barreras arancelarias más bajas y la difusión de la tecnología se han combinado para hacer más aguda la competencia en el ámbito internacional.

Es así como, la competencia internacional ejerce una presión sin precedentes sobre todo los agentes económicos de un país, incluyendo la gerencia, la fuerza laboral y el gobierno. En un ambiente en el cual las empresas de un país deben mejorar continuamente para contrarrestar la amenaza que representa un ejército cada vez mayor de competidores, puede resultar desastroso para las empresas nacionales que la gerencia, la fuerza laboral o el gobierno no enfrenten el reto.

La competitividad en el sector no transable es también de vital importancia para la salud económica de un país. Este sector representa una gran porción de cada economía. En la actualidad, cuando la prosperidad económica sigue siendo apenas una ilusión para la mayoría de la población mundial, las ineficiencias en este sector deben reducirse lo más posible. (Rosales, 1990).

Además, la competitividad del sector no transable tiene un impacto significativo sobre la competitividad del sector transable, el cual depende de aquel para una extensa gama de bienes y servicios. Un sector no transable ineficiente y abultado puede arrastrar hacia abajo la productividad del país directa e indirectamente, debido a su impacto sobre otras industrias, sean de bienes transables o no (Figura 1).



Fuente: Enright, M; Francés, A. y Scott, E. (1994).

El reconocimiento de que los países no pueden eludir los rigores de la competencia internacional es cada vez mayor. Ningún país es completamente autosuficiente. Las naciones están vinculadas a la economía internacional a través del comercio de bienes y servicios, los flujos de capital y los precios de los productos básicos. La experiencia de los países en desarrollo durante los años ochenta reveló que los intentos de aislar una economía pueden tener efectos perjudiciales. En la actualidad, los países pueden tratar de huir de la economía mundial, pero no pueden esconderse (Paredes, 1994).

Lo anterior resulta particularmente cierto para los países pequeños donde los costos generados por el aislamiento económico, en términos de la búsqueda de rentas improductivas y pérdidas de eficiencia, pueden ser sustanciales y para los países en desarrollo, donde cualquier pérdida de eficiencia implica, por lo general, mayores niveles de pobreza. El crecimiento imputado por las exportaciones que han experimentado Japón y los otros países asiáticos, así como el relativo estancamiento de las economías de sustitución de importaciones, han puesto en evidencia también el vínculo existente entre competitividad internacional y desarrollo económico (Kelly y González, 1993).

5. Fuentes de la competitividad según Michael Porter

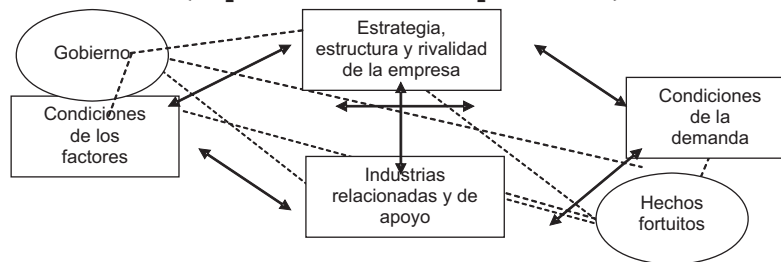
Es en este contexto, donde surge el interés teórico y práctico por la competitividad sobre todo en los Estados Unidos y es lo que da impulso al famoso estudio de Porter (1985) acerca de los determinantes de la competitividad en las industrias exitosas de diez países.

Porter toma el concepto de ventaja competitiva referido hasta entonces a las empresas únicamente y lo aplica a las industrias nacionales y por extrapolación a las naciones ("la ventaja competitiva de la naciones", 1991). Abre así, el camino a los diagnósticos nacionales de competitividad. El concepto de ventaja competitiva aplicado a los países no es muy diferente del de "ventaja comparativa dinámica", utilizado anteriormente, ambos sugieren que además de las ventajas comparativas que poseen como producto de la historia (acumulación de capital), la demografía (mano de obra) o la naturaleza (recursos naturales) las naciones pueden crear

ventajas mediante el desarrollo de infraestructura, tecnología o capacidad gerencial.

Michael Porter, presenta un modelo para evaluar la influencia del país sobre la competitividad internacional de sus empresas. Dentro de este marco, los determinantes de la competitividad en una industria específica son las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, las industrias relacionadas y de apoyo; y la estrategia, la estructura y la rivalidad de las empresas del país (Figura 2). Los países tienen éxito en industrias en las cuales dichos factores brinden los incentivos, presiones y capacidades necesarias para innovar y mejorar las ventajas de una empresa (Betancourt y Freije, 1993).

Figura 2
Determinantes de la Ventaja Competitividad Nacionales
(Importancia de la Competitividad)



El modelo de Porter ofrece una alternativa sistemática a las explicaciones de la competitividad centradas en un único rasgo de una economía como pueden ser los recursos naturales, las prácticas generales o las políticas gubernamentales.

Es así como en este modelo, las condiciones de los factores se interpretan en forma amplia y abarcan niveles de capacitación, capacidad tecnológica e infraestructura física y de negocios, además de otros factores más tradicionales como tierra, mano de obra, recursos naturales y capital. Las condiciones de los factores se refieren a su disponibilidad, creación y desventajas selectivas. La disponibilidad de recursos naturales o una mano de obra no calificada ayudará a los países a competir en industrias basadas en tales elementos.

Sin embargo, Porter (1990) concluye que en un número cada vez mayor de industrias, la ventaja competitiva proviene de factores (como el conocimiento y la pericia) que se crean y no se heredan. Los factores más importantes en muchas industrias son

aquéllos cuyo desarrollo requiere una inversión pública y privada significativa, y aquéllos empleados en una o pocas industrias. Estos factores promueven las ventajas, ya que tienden a ser difíciles de imitar o de obtener a distancia. En algunos casos, las desventajas en factores básicos pueden servir de estímulo a la innovación y, en última instancia, crean ventajas. Sin embargo, dichas desventajas deben ser selectivas, más que sistémicas, para promover innovación y ventajas.

En cuanto a las condiciones de la demanda, estas se refieren al tamaño, grado de refinamiento y estructura de segmentos de la demanda local. Porter (1990) concluye que la naturaleza de la demanda local tiene un efecto desproporcionado sobre las percepciones y respuestas a las necesidades de los compradores. Sus hallazgos acerca del tamaño de la demanda local son ambivalentes. Una demanda local grande permitirá a las empresas alcanzar economías de escala en el mercado local, lo cual representa una ventaja en aquellas industrias sujetas a corridas largas de producción de productos estandarizados. Una demanda local reducida puede obligar a las empresas a incursionar tempranamente en mercados internacionales, lo cual representa una ventaja en industrias que requieren adaptación local y una presencia global.

El factor industrias relacionadas y de apoyo según Porter (1990) se refiere a la presencia de proveedores de primera y empresas agrupadas en industrias con tecnologías, canales de distribución o mercados objetivo en común. Los proveedores de primera categoría a menudo entregan a las empresas locales maquinarias e insumos superiores, antes que a sus clientes en el extranjero. Las empresas locales que llevan la delantera en industrias relacionadas a menudo son una fuente de tecnología y conocimientos que pueden difundirse entre las industrias.

En lo que se refiere al factor estrategia y estructura de la empresa incluye las características nacionales distintivas que pueden observarse en los objetivos de compañías e individuos, estrategias empresariales y estructuras organizativas típicas. Los países tienen éxito en aquellas industrias cuyas estrategias y estructuras se ajustan tanto a la industria como al país.

Porter agrupa la rivalidad nacional junto con la estrategia y la estructura de la empresa, aunque posiblemente uno prefiera separar los determinantes que se encuentran dentro de la empresa (estrategia y estructura de la empresa) de aquéllos que se encuentran fuera de ella (rivales). En todo caso, uno de los hallazgos

más importantes de Porter es que la rivalidad entre empresas locales estimulan la innovación y la actualización de las capacidades de las empresas.

Según Porter (1990), se entienden mejor las políticas gubernamentales y los hechos fortuitos si se consideran su impacto sobre los factores locales; el tamaño, el grado de refinamiento y la segmentación de la demanda local, el desarrollo de industrias relacionadas y de apoyo, las estrategias y estructuras de las empresas locales, así como el nivel de rivalidad entre ellas. El gobierno ejerce influencia sobre los determinantes a través de su impacto sobre los costos y la disponibilidad de los factores, su papel como comprador, su impacto sobre los objetivos de las empresas e individuos y su impacto sobre la naturaleza de la competencia dentro de las industrias.

En cuanto a los acontecimientos fortuitos pueden sacudir las estructuras industriales existentes y dar mayores ventajas a los nuevos competidores al modificar la importancia relativa de los diversos determinantes. Entre los acontecimientos fortuitos se incluyen guerras, desastres naturales, interrupción en el suministro y otros hechos sobre los cuales no tienen control directo las naciones ni las empresas de una industria.

Hoy en día, se plantea un nuevo enfoque denominado competitividad sistémica, el cual se abordará a continuación.

6. Hacia una competitividad sistémica

Todo lo antes expuesto nos lleva al concepto de “competitividad sistémica” el cual surgió según Attenburg y Messner (2002) en el contexto del análisis de los dinámicos procesos de industrialización en Asia Oriental y del rezagado desarrollo de América Latina.

Inicialmente fue un intento de hacer converger diferentes disciplinas y teorizaciones, así como servir de orientación en el análisis de los factores complejos de los que depende el éxito de las estrategias para crear industrias competitivas.

En este mismo orden de ideas, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2001) plantea que el concepto de competitividad sistémica, por su parte, se caracteriza y distingue, ante todo, por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función micro o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizacio-

nes privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además, la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta).

Es así como, los elementos distintivos del concepto de competitividad sistémica según la CEPAL (2001), son entonces: a) la diferenciación de cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro) y b) la vinculación de los elementos de cuatro diferentes escuelas de pensamiento: la economía de la innovación y las teorías evolutivas dentro de las líneas de pensamiento de Schumpeter, la escuela post-estructuralista con la redefinición del papel del Estado en los procesos de industrialización tardía; la nueva economía institucional, básicamente dentro de los esquemas neoclásicos, con el énfasis en los sistemas de reglas y derechos de propiedad, y la escuela moderna de administración.

Asimismo, en el área de las ciencias sociales, la competitividad sistémica también se relaciona con la sociología económica, la sociología industrial, la geografía económica y las ciencias políticas, todos ellos con la noción de redes, elemento central detrás del concepto de competitividad sistémica.

En definitiva, el concepto de competitividad sistémica es una aproximación analítica para entender los factores que contribuyen a lograr un desarrollo industrial exitoso (Eissa y Ferro, 2001).

Es importante señalar que el concepto según la CEPAL (2001), trata de ir más allá de la discusión contrapuesta entre estado y mercado y se centra más en encontrar el equilibrio adecuado entre las fuerzas del mercado y la intervención (formulación e implementación de políticas dirigidas a promover el desarrollo industrial y competitivo). La aproximación correcta al concepto permite sugerir campos de acción de la política pública relevantes para la industria. Muchos de estos son especialmente importantes como el fortalecimiento de las capacidades de gestión y estratégicas, la difusión de las nuevas tecnologías de información, la adopción de nuevos sistemas y normas de calidad, lo cual entre otras cosas, facilitaría una mayor integración de las cadenas de valor.

7. La competitividad en un entorno dinámico

Se puede intuir que la ventaja que ofrece el concepto heurístico de competitividad sistémica radica en que es lo bastante abierto como para incluir las fortalezas y debilidades que determinan las capacidades local y regional de desarrollo. Asimismo, trata de capturar los determinantes políticos y económicos de un desarrollo industrial exitoso, centrándose en los aspectos de creación de redes (networking) entre gobiernos, instituciones, empresas y organizaciones privadas de desarrollo para la creación deliberada de las condiciones de un desarrollo industrial sostenido y de mayor competitividad nacional.

La competitividad en este sentido según la CEPAL (2001), es sistémica al menos por tres razones:

a. Una empresa en general no es competitiva por sí misma, especialmente si no cuenta con un entorno de apoyo a proveedores o servicios orientados a la producción, o una presión competitiva de competidores locales. La competitividad en el nivel micro está basada en la interacción. El aprendizaje de interacción (learning-by-interacting) es clave en el proceso de innovación, especialmente cuando se constituyen ventajas competitivas dinámicas.

b) Un entorno que favorece la competitividad se encuentra arraigado en un sistema nacional de normas, reglas, valores e instituciones que definen los incentivos que moldean el comportamiento de las empresas.

c) El estado tiene un papel decisivo en el momento de definir el desarrollo industrial y la reestructuración productiva de un país, especialmente bajo las nuevas modalidades de gobernabilidad.

Por lo tanto, a medida que aumenta la complejidad de las nuevas formas de organización industrial, la naturaleza sistémica de la competitividad adquiere más importancia.

Entonces, de todo lo antes expuesto, se puede afirmar que el trabajo coordinado entre estado, instituciones públicas y privadas y empresas es fundamental para el éxito en el logro de un crecimiento industrial sostenido y competitivo (Dávalos, 1996).

8. Lineamientos generales para la competitividad

El modelo de competitividad para el desarrollo según Villareal y Ramos (2001) considera los siguientes aspectos:

- Parte de la globalización como una realidad y no como una ideología, pero reconoce que el mercado y la apertura por sí solos no conducen a un desarrollo con competitividad. Por ello plantea una nueva estrategia de inserción activa a la globalización basada en un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo que permita enfrentar el nuevo juego de la hipercompetencia global en el mercado nacional, de tal manera que la apertura ante la globalización se acompaña de una articulación productiva interna y de cohesión social.
- Asimismo, es un enfoque integral en los niveles de los sistemas económicos, políticos y sociales.
- Es un enfoque concreto en tanto que considera la formación de las diez (10) capitales de la competitividad.
- Es un enfoque con orientación de políticas públicas. El modelo mide el índice de competitividad, define y analiza los obstáculos a la competitividad y define las políticas públicas para mejorar la misma.
- Es un enfoque con visión-acción, visión de largo plazo, pues los problemas estructurales de competitividad requieren de un horizonte de 20 años, pero exigen acción en el corto plazo y evaluación y seguimiento anual con base en una planeación adaptativa dado los nuevos entornos y los cambios discontinuos de una economía global y nacional todavía en transición.
- El objetivo es el desarrollo, esto es, el crecimiento sustentable con empleo y equidad. Ello requiere cerrar la brecha de la competitividad y apoyarse en la nueva tecnología para potenciar el desarrollo humano.

Finalmente, plantea que el reto de la instrumentación requiere reformas y un cambio institucional que solo pueden alcanzarse en consensos políticos, de aquí la necesidad de un proyecto de nación con visión de futuro.

En este último aspecto, según Kelly (1996) para las economías de América Latina representa un reto lograr alcanzar no solo la viabilidad económica, sino también la política y social que permita canalizar esfuerzos en pro de un proyecto de país.

9. Condiciones para el logro de la competitividad

Se parte de los elementos conceptuales, aplicados al enfoque sistémico de la competitividad. En él se considera según Eissa y Ferro (2001) que existen cuatro esferas que condicionan y modelan su desempeño: en primer lugar, el nivel micro-económico (en la planta y dentro de las empresas, para crear ventajas competitivas); en segundo lugar, el nivel mesoeconómico (eficiencia del entorno, mercados de factores, infraestructura física e institucional y, en general, las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas); en tercer lugar, el nivel macroeconómico (política fiscal, monetaria, comercial, cambiaria, presupuestaria, competencia) y, finalmente, el nivel meta económico o estratégico (estructura política y económica orientada al desarrollo, estructura competitiva de la economía, visiones estratégicas, planes nacionales de desarrollo).

En este sentido, el enfoque sistémico adquiere relevancia si se tiene en cuenta el desafío de la industria en su constante proceso de adaptación experimentado desde mediados de los años ochenta y resumido en un modelo sustentado, en su forma más general, en los preceptos que subyacen en el consenso de Washington. Ante una realidad cambiante y un entorno más competitivo y abierto, el enfoque sistémico de la competitividad ofrece nuevas alternativas de análisis y de formulación de política pública para la industria de los países en vías de desarrollo.

Sin embargo, es importante según Guerrero (2005) considerar que los países en vías de desarrollo cuentan con estructuras productivas muy endebladas lo cual es una gran debilidad para la búsqueda de mejorar los niveles de competitividad.

10. Determinantes de la competitividad en un contexto sistémico

1. Nivel Meta: Capacidad Nacional de Conducción

Para optimizar los potenciales de efectividad en los niveles micro, macro y meso, resultan decisivas la capacidad estatal de conducción de la economía y la existencia de patrones de organización que permitan movilizar capacidades de creatividad de la sociedad. La modernización económica y el desarrollo de la competitividad sistémica no pueden dar resultados sin la formación de estructuras en la sociedad entera (Esser, et al., 1994).

Es así como, si se emprenden reformas macroeconómicas sin desarrollar al mismo tiempo una capacidad de regulación y conducción (reforma del estado, articulación de los actores estratégicos) y sin la formación de estructuras sociales, las tendencias a la desintegración social se agudizarán todavía más. La competitividad sistémica sin integración social es un proyecto sin perspectiva. El desarrollo de la competitividad sistémica es, por tanto, un proyecto de transformación social que va más allá de la simple corrección del contexto macroeconómico (Eissa y Ferro, 2001).

2. Nivel Macro: Asegurar condiciones macroeconómicas estables

Dentro del marco de un concepto pluridimensional (que apuesta por la competencia, la cooperación y el diálogo social para canalizar sistemáticamente los potenciales nacionales hacia el desarrollo de competitividad internacional), resulta decisiva la existencia de mercados eficaces de factores y productos que permitan asegurar una asignación eficaz de recursos.

En este sentido, las experiencias de los años setenta y ochenta según la CEPAL (2001) han demostrado que un marco macroeconómico inestable perjudica en forma sustancial la capacidad de funcionamiento de los mercados de factores y productos.

De ahí que para estabilizar el marco macroeconómico es preciso recurrir en primer lugar y sobre todo a una reforma de la política fiscal y presupuestaria, así como de la política monetaria y cambiaria, especialmente del régimen de tipos de cambios. Sin embargo, como lo plantean Eissa y Ferro (2001), la transición de un marco macroeconómico inestable a otro estable resulta difícil por las siguientes razones:

- La lucha contra la inflación a través de una política presupuestaria, fiscal y monetaria restrictiva suele restringir no solo el consumo, sino también las inversiones, limitando con ello todavía más los márgenes de crecimiento de la economía.
- En muchos casos, las medidas de estabilización macroeconómica no pueden surtir efectos si no van acompañados de difíciles y muchas veces largas reformas estructurales, paralelas, como por ejemplo la reforma del sector económico estatal, el desarrollo de un sector financiero eficaz y una reforma de la política de comercio exterior.
- Entre diferentes medidas reformadoras son frecuentes los conflictos de objetivo, hecho que alarga el período previo al momento en que las reformas empiezan a surtir efecto.

- Los costos del ajuste económico, se dejan sentir de inmediato, mientras que sus beneficios demoran en llegar, de manera que la producción, la inversión y la ocupación experimentan en una primera fase una evolución negativa.
- Los distintos sectores sociales no son afectados por igual por las consecuencias de las medidas de estabilización macroeconómica y las reformas estructurales. Ese proceso da lugar más bien a ganadores y perdedores con los graves conflictos consiguientes en el plano de la política interior.

Entonces, la estabilización del marco macroeconómico requiere por lo tanto una voluntad política realmente férrea. Será exitosamente solamente si el gobierno demuestra su determinación de implementar las difíciles y conflictivas reformas y si consigue organizar una articulación nacional de fuerzas dispuestas a la reforma y movilizar el apoyo internacional (Esser, et al., 1994).

3. Nivel Micro

En los países industrializados y en desarrollo más avanzados, la década de los ochenta fue una fase de cambios radicales en el nivel micro. Dicha fase se cristalizó en una nueva fase de producción, investigación y desarrollo empresarial e interacción entre empresas, esa nueva práctica rompe con el tradicional paradigma taylorista-fordista.

Todo lo anterior, según Eissa y Ferro (2001) constituye un gran desafío no solo a las empresas de países en vías de desarrollo, sino muy en particular, a las de los países industrializados de occidente, ya que vuelve obsoletos enfoques y procedimientos muy arraigados. Las transformaciones pendientes no se limitan al nivel empresarial. Estas incluyen también las relaciones interempresariales así como el espacio meso.

4. Nivel Meso. Formación de Estructuras

En el marco del ajuste estructural de los ochenta se consideró que la clave para mejorar la competitividad eran las reformas macroeconómicas y las modernizaciones en el nivel micro, posibilidades e impuestas por las mismas reformas. Este enfoque soslaya la significación que tiene abrir y ensanchar espacios económicos, como también optimizar constantemente el entorno empresarial. En contraste con las teorías neoclásicas de asignación de recursos y de comercio exterior que, rechazando las políticas tecnológicas e industriales activas y anticipatorias, confían en la eficacia de los mercados internacionales de tecnología y en el grado óptimo de las decisiones que las empresas adoptan en forma des-

centralizada, los países industrializados y en vías de industrialización que en los ochenta registraron un desarrollo más dinámico y mejoraron su posición en el ranking de la economía mundial, fueron aquellas que emprendieron una optimización selectiva de la dimensión meso, ubicada entre el contexto macroeconómico y el nivel micro-económico (CEPAL, 2001).

En este sentido, el mercado por sí solo, no optimiza la formación de localizaciones industriales. Al mismo tiempo, el planteamiento del “estado de desarrollo” que propugna la escuela estructuralista se ve desbordado por la complejidad de la producción y organización industriales, cuando intenta materializar una estructura eficaz en el sector manufacturero. Los países que practican con éxito políticas de localización industrial ven perfilarse actualmente patrones organizativos sociales de nuevo tipo y patrones más complejos de conducción (Eissa y Ferro, 2001).

La articulación innovadora de bancos, empresas e instituciones intermediarias tanto públicas como privadas, permite formar estructuras en el espacio de las políticas de nivel meso en una acción orientada al largo plazo.

Entonces, la importancia fundamental que esta área según (Eisser, et al., 1994) descuidada por la política económica reviste para el desarrollo de una competitividad duradera se ha manifestado en el hecho de que una serie de países en vías de desarrollo (por ejemplo: Brasil) sometidos a programas de ajuste estructural consiguieron estabilizar con éxito las condiciones macroeconómicas generales, pero sin que se produjese la esperada reactivación de sus economías.

En este sentido, no se trata solamente de que el crecimiento económico en mercados capaces de funcionar depende de políticas económicas orientadas a la estabilidad (estructuración del espacio macro), sino que el desarrollo del espacio meso requiere de políticas locacionales activas (estructuración del espacio meso). Esto atañe en particular, a los países en desarrollo de estructura débil.

Es por ello que los espacios económicos dinámicos se distinguen por condiciones generales que incentivan la innovación (educación básica, sistema universitario, etc.) y por instituciones específicas para clusters o sectores, que contribuyen a cristalizar ventajas competitivas específicas (institutos tecnológicos sectoriales, centros de formación especializados, entre otros) (CEPAL, 2001).

Entonces, según Eissa y Ferro (2001) la importancia de la dimensión meso ha seguido en aumento en el curso de la pasada década debido a los avances revolucionarios en tecnología y organización y a la superación del paradigma productivo tradicionalmente fordista. La innovación posee un carácter recientemente interactivo que se basa en procesos de intercambio, organizados según criterios tanto propios del mercado como ajenos a él. Los efectos e innovaciones acumulativos en los que se basa la competitividad sistémica se desarrollan gracias a un denso entrelazamiento en el nivel micro y a relaciones de cooperación formales e informales entre empresas y el conjunto de instituciones cercanas a los clústeres en los cuales operan.

Bajo las condiciones anteriores, la innovación y el desarrollo de capacidad técnica adquieren un carácter interactivo, orientado a lo común, puesto que los procesos de aprendizaje y de intercambio sobre la base de la reciprocidad y de los mecanismos de mercado, hacen que la producción de una empresa dependa también de la de sus rivales, de sus proveedores y de una estructura institucional propicia a la innovación. La capacidad tecnológica, como fundamento de la competitividad de una economía, se basa en conocimientos y procesos acumulativos difícilmente transferibles, que surgen cuando empresas e instituciones interactúan entre sí, cristalizando patrones y ventajas competitivas específicas para cada país (Eisser, et al., 2001).

Por consiguiente, las que compiten en el mercado mundial ya no son empresas aisladas que operan en forma descentralizada, sino clústers industriales, grupos de empresas constituidas en redes, cuya dinámica de desarrollo depende sustancialmente de la eficacia de sus localizaciones industriales, es decir, de la existencia de universidades, centros de entrenamiento, centro de investigación y desarrollo, sistemas de información tecnológica, organizaciones sectoriales privadas, entre otras.

Resulta también esencial desarrollar una infraestructura física que facilite la exportación (sistemas de transporte y telecomunicaciones). Mucho más difícil resulta, sin embargo, reformar y desarrollar, con vista a la competitividad, las instituciones necesarias para implementar políticas de educación, investigación, tecnología y otras políticas de localización que apoyen a la industria y sirvan para estructurar el espacio meso. Este último apunta a desarrollar un tejido institucional (hardware) eficaz y depende de la capacidad de interacción estrecha entre actores privados y públicos agrupados en un clúster (software) (Eissa y Ferro, 2001).

Es importante la creación de nuevas formas de conducción, el estado opera no como un clásico estado intervencionista, sino más bien como generador de impulsos, moderador, comunicador entre empresas y asociaciones empresariales, sector científico, instituciones intermedias o incluso sindicatos; su objetivo consiste en promover la difusión de información relevante y elaborar visiones de medio y largo plazo que sirvan de guía a políticas públicas de nivel meso e iniciativas particulares.

Así las cosas, según la CEPAL (2001) las políticas formadoras del espacio meso poseen una dimensión nacional y una regional, local. A nivel nacional, las políticas de nivel meso apuntan a desarrollar infraestructuras físicas especialmente concebidas para clústers (transporte: puertos, redes ferroviarias y viales; tele-comunicaciones, sistemas de abastecimiento y evacuación: energía, agua/desagüe, desechos) y a desarrollar también estructuras intangibles (desarrollo de sistemas educacionales, etc.), son igualmente significativas las políticas selectivas y activas en el área del comercio exterior (política comercial, estrategias de penetración en mercados), así como una defensa activa de intereses en el ámbito internacional.

Asimismo, la creciente importancia de los “factores de estructura espacial” para la competitividad de las empresas genera la necesidad de aplicar políticas de descentralización y de volver a coordinar las competencias de instancias políticas nacionales, regionales y locales. Ya sean anacrónicas las políticas industriales tradicionales que se formulan leyes de las localizaciones. En el marco de la reforma del Estado resulta decisivo ampliar las competencias y los márgenes de financiamiento de las administraciones regionales y comunales. El objetivo consiste en desarrollar estructuras institucionales que hagan factible formar estructuras en las localizaciones locales y regionales (CEPAL, 2001).

En este sentido, la formación regional de estructuras apunta a consolidar la articulación interempresarial, configurar el ámbito supraempresarial, crear estrechas relaciones entre industria y servicios y establecer relaciones de interacción entre el nivel regional y el nacional.

Es importante destacar que la formación de estructuras en el ámbito económico es inviable sin la formación de estructuras en el ámbito social. Si se fortalecen las fuerzas de mercado sin que ocurra lo mismo con las estructuras sociales, la orientación a la competitividad no tendrá éxito. La reforma y el desarrollo de la

educación deben apuntar a tres objetivos: la orientación hacia el sistema de valores, el fortalecimiento del impacto social y la preparación del nuevo nivel de calificación (Eissa y Ferro, 2001).

Es así como en la orientación de la educación hacia valores, razones políticas, sociales y económicas, hacen necesaria una orientación hacia el sistema de valores dirigido a alcanzar la convivencia consensual, la responsabilidad común y la capacidad para solucionar conflictos, la cooperación comunicativa y el trabajo en grupo, así como un aprendizaje activo e independiente durante toda la vida (CEPAL 2001).

En cuanto al fortalecimiento del impacto social, éste se fortalece con la creación de prioridades dentro de una educación básica para todo y un sistema de capacitación industrial. Existiendo la demanda correspondiente, la calificación vocacional puede adecuarse a los requerimientos específicos del sector informal, a la formación vacacional técnico-artesanal o a la formación de obreros calificados en segmentos económicos orientados a la competitividad (Esser, et al., 2001).

En lo concerniente a la preparación de los nuevos perfiles de calificación, en la fase de reorientación de la política económica pasa casi siempre a primer plano la tarea de intensificar la capacitación y el perfeccionamiento laboral en la misma empresa. Las firmas que aplican los nuevos conceptos de organización intensifican el entrenamiento (Esser, et al., 2001).

Entonces la cooperación concreta entre educación, investigación y sector productivo, contribuye a acercar la formación profesional a las necesidades económicas, a colocar con rapidez egresados universitarios en la producción, a mejorar las técnicas dialogales, a formar redes y a mejorar la competitividad internacional de las empresas (CEPAL, 2001).

Por otra parte, en materia de políticas comerciales los países de economía exitosas se distinguen por una política importadora selectiva. Esta incentiva las importaciones, no solo porque los insumos importados y, en algunos casos, los bienes de inversión gozan de liberaciones arancelarias y fiscales (drawback). Por encima de eso, se ofrece a la industria una protección que se basa en claros criterios de performance y tiene carácter temporal (CEPAL, 2001).

Además con esas economías exitosas existe el fomento a la exportación a cargo de una serie de instituciones relacionadas con esa actividad que soportan y fundamente el desarrollo comer-

cial, tales como los consorcios exportadores, agencias de promoción comercial, infraestructura, entre otros.

Es importante destacar el sector financiero y su imperativa necesidad de modernizarse y plantearle a las empresas posibilidades de inversión. La competencia interbancaria ayuda a poner en marcha procesos de racionalización con la consiguiente reducción de costos en el sector y la aparición de posibilidades de financiamiento adicionales, los márgenes de transacción se reducen, disminuyen los costos de administración de pequeñas carteras de valores, todo ello contribuye definitivamente al desarrollo del sector industrial de un país (Eissa y Ferro, 2001).

Otro aspecto interesante en el nivel meso, es lo correspondiente a la política ecológica ambiental preventiva la cual debe estar dirigida a combatir y evitar el deterioro ambiental, incentivando además la capacidad nacional de innovación que apunta a desarrollar formas de producción poco contaminantes. Toda estrategia ambiental dirigida al futuro se basa en visiones, instituciones e instrumentos cuyo objetivo es modificar la manera como se utiliza hasta ahora la naturaleza. Esta estrategia es un elemento integrante de la estrategia de industrialización. (CEPAL, 2001).

Todo lo antes expuesto configura los elementos más importantes en la construcción de un camino fértil y provechoso para alcanzar el nivel meso en la configuración de las estrategias sobre la base de la competitividad sistémica.

10. Conclusiones

Se puede afirmar que el planteamiento teórico-metodológico de la competitividad no es de reciente data, ha evolucionado a lo largo de los cambios ocurridos en el ámbito económico, político, social, cultural entre otros, lo cual ha permitido construir un camino largo y fructífero para la discusión y el análisis de las fortalezas y debilidades que determinan las capacidades locales y regionales de desarrollo industrial. Así como las determinantes políticos y económicos que caracterizan el crecimiento industrial sostenido, centrándose en los aspectos de creación de redes entre gobierno, instituciones, empresas y organizaciones privadas para el logro de un desarrollo industrial y mayor competitividad nacional.

Por lo tanto, a medida que aumenta la complejidad de las nuevas formas de organización industrial, los principios teóricos sobre la competitividad adquieren vigencia y mayor valor estraté-

gico para formular planes de desarrollo industriales en países en vías de desarrollo, lo cual constituye un aporte valioso para el advenimiento de nuevas alternativas de desarrollo industrial que permita el logro de una senda de crecimiento económico sostenido de los países del tercer mundo.

Referencias Bibliográficas

- ALTENBURG, T. y MESSNER, D. (2002). **América Latina Competitiva. Desafío para la economía, la sociedad y estado**. Nueva Sociedad.
- APLEYARD, D. y FIELDT, A. (2003). **Economía Internacional**. McGraw-Hill Interamericana. Colombia.
- BETANCOURT, K. y FREIJES, S. (1993). **Sector informal**. Documento de Baseno 26, Proyecto Venezuela Competitiva. Ediciones IESA. Caracas, Venezuela.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). 2001. México. Noviembre LC/Mex/L.499.
- DAVALOS, L. (1996). **Competitividad Regional. Un punto de partida**. En: Debates IESA No. 3, Enero-Marzo. Pp. 30-34.
- Diccionario Enciclopédico El Pequeño Larousse Ilustrado. (2002). Editorial Larousse. Colombia.
- EISSA y FERRO. (2001). **Competitividad Sistémica y Universidad**.
- ENRIGHT, M.; FRANCÉS, A. y SCOTT, E. (1994). **Venezuela, el reto de la competitividad**. Ediciones IESA. Caracas, Venezuela.
- ESSER, HILLEBRAND y MESSNER (1994). **Competitividad Internacional de las empresas y políticas requeridas**. CEPAL.
- GUERRERO, D. (2005). **La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad**.
- HERNÁNDEZ, L (1998). **Los estudios de competitividad en América Latina y Venezuela**. Trabajo de Ascenso para optar a la categoría de Profesor Agregado. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. LUZ. Venezuela.
- HOBSBAWM, E. (1997). **La era de la revolución 1789-1848**. Biblioteca E.J. Hobsbawm de Historia Contemporánea. Buenos Aires.
- IVANCEVICH, J. y LORENZI, P. (1997). **Gestión de calidad y competitividad**. 2da. Edición. McGraw-Hill. España.
- KELLY, J. (1996). **Tormenta sobre la competitividad**. En: Debates IESA No. 3. Enero-Marzo. Pp. 3-9.

- KELLY, J. y GONZÁLEZ, L. (1993). **Empresas del Estado**. Documento de Base No. 19. Proyecto Venezuela Competitiva. Ediciones IESA. Caracas, Venezuela.
- PAREDES, W. (1994). **Políticas de Competitividad**. En: Revista de la CEPAL No. 53. Agosto. Pp. 49-58.
- PORTER, M. (1985). **Ventaja Competitiva (Creación y sostenimiento de un desempeño superior)**. Editorial CECSA.
- PORTER, M. (1990). **La ventaja competitiva de las naciones**. Vergara. Buenos Aires. Argentina.
- ROSALES, O. (1990). **Competitividad, productividad e inserción externa de América Latina**. Comercio Exterior. Vol. 4 No. 8. México, D.F. Banco Nacional de Comercio Exterior.
- VILLARREAL y Ramos. (2001). **La apertura de México y la Paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica**. CEPAL.