

DE LA NOCIÓN DE COMPETITIVIDAD A LAS VENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN EMPRESARIAL*

LUZ ALEXANDRA MONTOYA R.**
IVAN ALONSO MONTOYA R.***
OSCAR FERNANDO CASTELLANOS D.****
UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

(Recibido: Marzo 13 de 2008- Aprobado: Abril 1 de 2008)

Resumen

Se explora la noción de competitividad así como sus posibilidades de medición, de igual forma, se evalúa la problemática de competitividad en pequeñas empresas. Posteriormente se presenta la idea de integración, como alternativa para estas empresas y así mejorar sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en los mercados.

Palabras claves: competitividad, integración empresarial, mercados, pymes.

FROM THE NOTION OF COMPETITIVENESS TO THE ADVANTAGES OF BUSINESS INTEGRATION

Abstract

This paper explores the notion of competitiveness, the possibilities for its measurement and the problems that competitiveness brings to small enterprises. Also, this paper presents the notion of integration as an alternative for those small enterprises to improve their survival and growth chances in the market.

Key words: competitiveness, business integration, markets, SMEs.

JEL: M29, M 30.

Montoya, R. & Montoya, R. & Castellanos, D. (2008). "De la noción de competitividad a las ventajas de la integración empresarial". Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, Universidad Militar Nueva Granada, XVI,(1).

* El presente documento de revisión es fruto de la conceptualización que sobre el tema tiene el grupo de Investigación Grupo de Investigación y Desarrollo en Gestión, Productividad y Competitividad BioGestión en su línea de Competitividad y Pymes. www.biogestion.unal.edu.co, de la Universidad Nacional de Colombia

** MSc. Profesora Asociada Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia. Investigadora Grupo Biogestión. Correo electrónico: lamontoyar@unal.edu.co, alexandra.montoya@gmail.com

*** MSc. Profesor Asociado, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de Colombia. Investigador Grupo Biogestión. Correo electrónico iamontoyar@unal.edu.co, iamontoyar@gmail.com

**** PhD Profesor Asociado, Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional de Colombia. Investigador Grupo Biogestión. Correo electrónico: ofcastellanosd@unal.edu.co, ofcastellanosd@gmail.com

1. Introducción

De la ventaja competitiva a la competitividad: La dinámica de las organizaciones en los últimos 20 años ha venido enfocándose en el logro de un desempeño superior, y una ventaja competitiva sostenida, debido a diversos factores tales como la liberalización generalizada de los mercados, así como la de los mercados de capitales, lo que ha ampliado el ámbito de operación, pero también de rivalidad y concurrencia de las organizaciones en sus sectores productivos y en los mercados de los países.

2. Enfoques de competitividad, y su posibilidad de medición

Diferentes autores han abordado el tema de la competitividad. Para algunos, el concepto de competitividad está en construcción y carece de una definición ampliamente aceptada que recoja todos los elementos que lo determinan, lo que se aprecia en la literatura pertinente es que quienes trabajan en el tema, antes de preocuparse por proponer una descripción, se han ocupado en aportar los elementos que la caracterizan. En un esfuerzo por entender sus alcances institucionalmente, por una parte, se han realizado estudios puntuales sectoriales sobre las condiciones competitivas y, por otra, se han hecho ejercicios de conceptualización (Roldán y Espinal, 2004 p. 10).

Los aspectos que señala el estudio del IICA como elementos comunes en los ejercicios de caracterización son:

- *Se identifica la competitividad como la apropiación del mercado de una manera sostenible y creciente.*
- *Como el tránsito hacia nuevas funciones de producción.*
- *Como una condición sostenible y permanente, inherente al comportamiento de la empresa y del sistema económico y social. (Roldán y Espinal, 2004).*

Para Solleiro y Castañón (2005) la competitividad es un concepto complejo sobre el cual no existe una definición única, en parte debido a que su utilidad reside en la posibilidad de identificar vías para fomentar empresas nacionales que contribuyan a la elevación real de los niveles de bienestar. Entre la gran diversidad de definiciones, destacan las siguientes, las cuales vinculan para su medición, elementos operacionales que participan en su definición, lo cual podemos ver en la Tabla 1 de ANEXO 1.

Bejarano (1995) señaló que, a pesar de la variedad en el concepto, es necesario no perder de vista que son las empresas las que compiten y no los países, y que la competitividad no es un objetivo de política de corto o mediano plazo, sino la búsqueda de una condición sostenible, caracterizada por su permanencia, (p.36-37), dirigida hacia los mercados (Roldán, 2001) y con la coexistencia de varios actores, entre los que se destacan el sector productivo, el gobierno, y los usuarios o clientes (Bernal y Laverde, 1995). Bejarano señala además tres definiciones centradas en diferentes elementos y que son completadas por Morales (2007), ver Tabla 1.

Tabla 1. Concepciones desde diferentes puntos de vistas en (Morales, 2007)

Punto de vista	Característica
Conceptos desde el punto de vista de la firma o sector	Toma como referencia a las empresas (Mincomex, 2001; Pineda, 1997; Porter, 1996) o al sector industrial (Haguenuer, 1989 citado por Bejarano, 1998; European Management Forum, 1980 citado por Garay, 1998) caracterizándose por la productividad de las empresas, teniendo elementos de eficacia.
Conceptos que toman como referencia la economía nacional:	Se centra en la Economía de un país (Bernal y Laverde, 1995; señala que la competitividad es la capacidad de una nación de responder a los retos de internacionalización y globalización de una forma sostenible.
Conceptos que toman en cuenta el nivel de vida:	El grado en el cual el país en un mercado globalizado es capaz de producir bienes y servicios que satisfagan las exigencias del mercado y simultáneamente mejore la calidad de vida de sus habitantes. (Citado por Garay, 1998; Jones y Teece, 1998 citado por Bejarano, 1998).

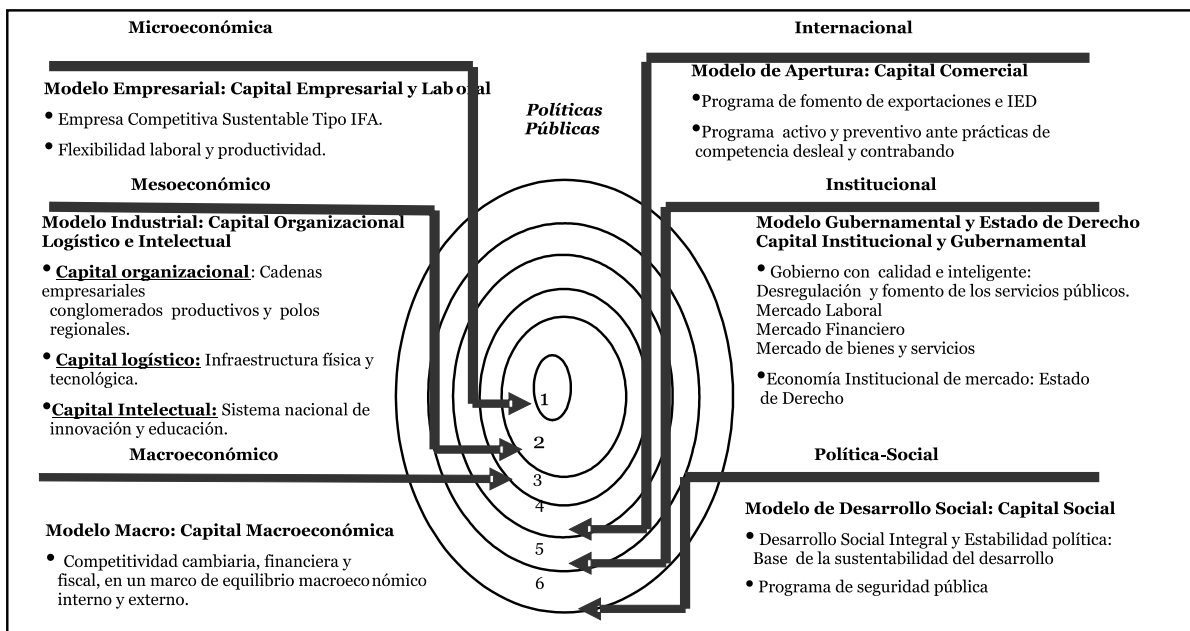
Para Garay el concepto no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos (Garay, 1998). La definición operativa de competitividad depende del punto de referencia -nación, sector, firma-, del tipo de producto analizado -bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción- y del objetivo de la indagación -corto o largo plazo, explotación de mercados, reconversión, entre otros- (Piñeiro et al, 1993).

La Ilustración de Villarreal contenida en Morales (2007) señala como el principio del proceso es la competitividad macroeconómica con los indicadores desarrollados son las empresas en entornos locales las cuales a través de sus modelos de gestión logran una eficiencia sostenida, el siguiente paso es la competitividad en un entorno meso económico o sectorial que debe fundamentarse en el desarrollo de capital organizacional, logístico e intelectual y el cual su fun-

damento debería ser el desarrollo de redes para prestar dichos soportes, un siguiente nivel se encuentra a cargo del estado y tiene que ver con la competitividad Macroeconómica que presta soporte de todos los niveles a las empresas para su desarrollo, siguiendo este proceso se encuentra la competitividad internacional que tiene que ver con el desarrollo de mercados y políticas exteriores. También se desarrolla el capital institucional y gubernamental y el político- social, lo que se puede observar en el Anexo 2, Tabla 1.

Finalmente puede decirse que el concepto de competitividad lleva dentro de sí la idea de indicador de calidad empresarial, de tal forma que señala como se comportan las empresas de forma individual y colectiva en los mercados y el éxito financiero y productivo de las mismas, el cual se refleja en la salud meso, meta y macro y le da la oportunidad a los países de ser más competitivos.

Ilustración No. 1. Desagregación de los factores de la competitividad según Villarreal (2002)¹



¹ Tomado de Morales (2007).

3. Problemática de competitividad de las pequeñas empresas en América Latina

Los modelos de competitividad como se ha visto se fundamentan en el desarrollo de las empresas. En el contexto de América Latina las pymes se encuentran del 90 al 96% de la composición empresarial de las empresas, de allí que resulte primordial el trabajo de la competitividad en las pymes para poder seguir con los procesos antes mencionados. Las definiciones de los tamaños varían entre los países (Tabla No. 2, Anexo 2), pero en general puede decirse que las pymes son aquellas empresas que tienen menos de 500 trabajadores. Estas empresas son motor de desarrollo en las economías emergentes de América latina, la Tabla No. 3 del Anexo 2 genera esta información sobre el potencial en la región.

La CEPAL (CEPAL, 2000) encuentra que las pymes son la fuente más importante de generación de empleo, en tanto que la producción es para las grandes empresas. Su tamaño les trae desventajas como su aislamiento, la dificultad de cambio tecnológico, bajo poder de negociación, baja productividad, bajos ingresos y escasa capacidad de reinversión productiva, que impide que este sector se inserte competitivamente en el proceso de globalización y cambio tecnológico, sobre estas dificultades se discutirá más adelante.

En la mayoría de las economías de la región, las pymes explican entre 20 y 40% del empleo y alrededor de un 10% de los establecimientos. La importancia económica, sumada a la flexibilidad y capacidad innovadora, hacen que estos agentes económicos sean un instrumento privilegiado para mejorar la competitividad de las economías de la región. Sin embargo, para que las pyme puedan desempeñar ese papel es necesario que mejoren sustancialmente sus índices de productividad. Las pymes son una fuente potencial de crecimiento, empleo, estabilidad en el ingreso y estabilidad económica en el largo plazo bajo condiciones favorables y buen desarrollo del mercado.

Las pymes latinoamericanas según el BID están rezagadas respecto a sus pares de otros países de mayor grado de desarrollo. En la Unión Europea, la productividad relativa de las pyme frente a las grandes em-

presas es en promedio de 65% (Comisión Europea, 2000). Así mismo, en Estados Unidos, este indicador equivale al 62% (Economic Census and Statistics of U.S. Business, 1997). Estas menores brechas de competitividad en los países desarrollados facilitan la participación de las pyme en las cadenas productivas y contribuyen a la solidez, dinamismo y capacidad de competir de los tejidos productivos (BID, 2002).

Como ya se mencionó existen varios tipos de factores que limitan la competitividad de las pymes de la región, los cuales pueden agruparse en cuatro categorías: marco regulatorio e institucional; acceso a y funcionamiento de los mercados de factores; acceso a y funcionamiento de los mercados de bienes y servicios finales, y empresarialidad, gestión y cooperación empresarial. De acuerdo con el BID (2001) los tres principales obstáculos para el desarrollo empresarial en América Latina son el financiamiento, los impuestos y la inestabilidad de la política lo cual cuantifica Botero (2005).

4. De la problemática a las posibilidades de integración

Parece existir un consenso en que la integración en redes empresariales soluciona los problemas de competitividad de las empresas, no sólo de las pymes sino también de las grandes e incluso de las micro. En diferentes países, Porter en sus estudios Monitor y en invitaciones particulares, promueve la utilización de esquemas productivos y de trabajo integrado en los sectores económicos, como herramientas indispensables para alcanzar ventajas competitivas. Éste estudio fue la base para adelantar posteriores investigaciones que originaron políticas que incluían prácticas empresariales fundamentadas en las cadenas productivas. En la cadena de valor genérica como se analizó anteriormente, el autor hace referencia a éste término como una forma de análisis de la actividad empresarial, mediante la cual se descompone una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en las actividades que generan valor. Lo anterior permite concluir que en cada empresa, que integra una cadena productiva, están inmersas las cadenas de valor.

En 1995, Bejarano realiza un estudio acerca de la relación entre cadenas productivas y competitividad, en el cual se hace una descripción del concepto de cadena productiva y aquellos términos relacionados con ella. Éste autor ve en las cadenas productivas, la mejor forma de aprehender los elementos del sistema pertinentes para el análisis de la competitividad.

Así mismo, relacionó el concepto de cadena productiva con un campo de la organización económica, en el cual se genera una serie de eslabonamientos entre conjuntos de unidades de producción, los cuales participan tanto en la producción como en la distribución del producto desde que aparece como materia prima, hasta que sale del campo o es consumido. En ésta medida, se afirma que la combinación de relaciones verticales y horizontales, las alianzas y rivalidades profesionales, la competencia por segmentos definidos de mercado y por ganancias, es lo que forma una cadena productiva (Bejarano, 1995, p.20).

Los beneficios que reporta la integración dependen de la capacidad productiva de las empresas y de la competitividad de cada una de ellas. De no ser así, se necesitaría comprar o vender en el mercado abierto para evitar incurrir en mayores costos (también se incluyen los costos de transacción) que ocasionarían desventajas competitivas.

El propósito de la integración empresarial se basa en la promoción de la generación de organizaciones productivas, que adopten esquemas eficientes de relación entre empresas independientes, permitiendo a estas últimas lograr ventajas competitivas que no podrían alcanzar si operaran aisladamente.

La respuesta más eficiente para esta problemática se basa no solo al interior de las empresas individuales sino en factores externos y colectivos. La colectividad permite a las empresas individuales operar a niveles de eficiencia que individuales que de otra forma no podrían alcanzar (Garzón, 2005).

Diferentes mecanismos se han desplegado al interior de las organizaciones para alcanzar estos propósitos: alianzas financieras, operativas, de mercado, de recursos humanos y administrativas. Este tipo de integraciones han demostrado ser exitosas en con-

textos internacionales: Cluster (Kothandaraman, Wilson, 2001), Distritos Industriales (Guerrieri, Pietrobelli, 2003, Zeriali, 2005), Cadenas Productivas (Cerdan, 2005), Aglomeraciones productivas (Caporali, 2005), Mecanismos de Desarrollo Local (Conzanelli, 2004), Sistemas Agroalimentarios (SYAL, 2005), entre otros. Estos esfuerzos han sido implementados con éxito (Porter, 2000), sin embargo es necesario para el contexto regional de los países en desarrollo y con dificultades de competitividad, una aplicación conceptual que le de apropiación y pertinencia para la dinamización de los procesos.

Una de las estrategias empresariales más efectivas para operar en el contexto competitivo de negocios es una gestión fuertemente basada en la generación de vínculos de colaboración con otros agentes del entorno cercano. A través de la especialización y colaboración, las empresas pueden acelerar sus procesos de aprendizaje, alcanzar economías de escala y concentrarse en los ámbitos donde poseen mayores ventajas competitivas. En la economía global no son las empresas individuales las que compiten, sino las redes o cadenas de empresas junto a las instituciones con las que interactúan y que las apoyan en la generación de conocimiento (BID, 2002).

La integración empresarial, desde una aproximación basada en los resultados, favorece las posibilidades de las organizaciones que se integran, en las siguientes áreas: (Garzón, 2005).

- *Posibilita el reforzamiento de competencias.*
- *Genera ventajas vía integración vertical.*
- *Genera ventajas vía integración horizontal.*
- *Produce las ventajas en eficiencia de estrategias coordinadas entre agentes.*
- *Incrementa el poder de negociación de las empresas integradas.*
- *Posibilita la creación de nuevas combinaciones de negocios, nuevas combinaciones de activos o nuevos usos de activos combinados.*

También existen ventajas de la integración entre los sectores público y privado, a saber, consolidar el ejercicio empresarial asociativo y en la actualidad la marca e imagen de una región (Garzón, Díaz, 2005).

Cuando los agentes están articulados o agremiados, la problemática de la integración está referida a contradicciones o distanciamientos entre los intereses propios de los dirigentes y algunos intereses específicos de productores. Cuando los empresarios y productores no están articulados, el problema fundamental es la ausencia de un canal de comunicación con las instancias del acuerdo y que conduce a marginamientos e intensificación del entorno competitivo (Roldan, 2001, 26). Para la integración se hace indispensable la concertación de voluntades, el establecimiento de contratos formales de compromiso, la posibilidad de constituir nuevas formas jurídicas y evitar las prácticas de competencia desleal y oportunismo en el ejercicio de integración.

De otra parte, inspirados en la experiencia de los distritos industriales italianos, *la promoción de asociaciones de Pymes regionales, locales, etc.*, genera una mayor participación en el mercado y un fortalecimiento de las mismas. “Por medio de la asociación se puede adquirir conocimiento, “know how”, I&D, materias primas. Los empresarios de las Pymes deberían de utilizar sus capacidades de trabajo en red para recopilar información y construir alianzas. Una *Red Personal* se apoya en las relaciones entre empresarios y otros empresarios, proveedores, inversionistas, amigos, etc. Estos contactos personales pueden ayudarle a tomar decisiones más eficaces, proporcionándole información que reduzca la incertidumbre del negocio. Los empresarios de las Pymes deben elaborar redes personales a través de una búsqueda activa de individuos con los mismos intereses. Una red personal puede crearse a través de la participación en asociaciones profesionales, clubes de negocios, ferias comerciales y redes empresariales. Las habilidades de trabajo en red. Una empresa puede formar una red de cooperación Pyme con el objeto de sacar partido a los nuevos productos o servicios innovadores que éstos estén desarrollando. A través de las licencias, que proporcionan un acceso limitado a la tecnología, o de las alianzas estratégicas para compartir recursos, un empresario puede tener acceso a expertos de mercadeo y finanzas de las grandes corporaciones e incluso obtener dinero que permita ingresar a nuevos mercados.

De la manera anteriormente descrita, se constituye una *Red de Negocios* que es un marco de alianzas creado entre diferentes empresas con el fin de alcanzar objetivos beneficiosos para todos” (Velásquez 2004, 23). De este esquema se sigue que la integración productiva de las pyme es plausible en la medida en que existan mecanismos de organización de la producción a nivel local y éstos se centren en el desarrollo de redes empresariales, las cuales han demostrado ser los motores ideales para impulsar la especialización y el aumento de productividad. (CEPAL, 2001), (Chavarria, 2002), (Farah, 2004).

La cooperación interempresarial que logra la eficiencia colectiva se traduce en reducción de costos que eleva la competitividad al igual que eleva las ganancias y los salarios, mejora las condiciones del trabajo y fortalece la flexibilidad y la capacidad de respuesta de la empresa a las condiciones cambiantes de la demanda del mercado. (Maya, 2005) La competitividad en el nivel micro está basada en la interacción. El aprendizaje por interacción (*learning-by-interacting*) es clave en el proceso de innovación, especialmente cuando se constituyen ventajas competitivas dinámicas. Asimismo, se plantea que 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 y donde el Estado asume el papel decisivo de definir el desarrollo industrial y la reestructuración productiva de un país, especialmente en las nuevas y emergentes modalidades de gestión pública. (Cepal, 2001) (Aranda, 2004).

Varios autores consideran que para mejora la capacidad competitiva y lograr una apropiada sinergia es necesario una base productiva local organizada y estructurada, externalidades derivadas de las economías de aglomeración y el aumento de eficiencia colectiva de una economía de aprendizaje.

6. Comentarios Finales

El presente documento inicia resaltando la idea de la competitividad como el elemento fundamental de desarrollo tanto de las empresas, como los sectores

y los países. Existe un consenso en el cual no se ha logrado determinar una única definición de competitividad, lo que si se encuentra en la bibliografía es que este es un concepto integral que involucra el nivel micro, meso, meta y macro. De igual forma se pudo determinar que debido a la importancia en la composición empresarial de los países Latinoamericanos, la pequeña y mediana empresa se consolida como la mayor oportunidad de avance en todos los niveles, es así como debe desarrollarse las condiciones internas de las empresas generar un contexto político y económico en el cual las mismas puedan desarrollarse para superar las dificultades que su tamaño trae y finalmente se propone como solución a dichas problemáticas la integración entre las empresas, la cual ha demostrado ser la alternativa más eficiente para alcanzar rápidamente avances en este sentido.

7. Referencias

- Aranda, Y. (2004). "Estrategia de internacionalización para la Corporación panelera Doña Panela", universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Bejarano, J. (1995 a). La competitividad en el sector agropecuario. Cuadernos de desarrollo Agropecuario Fundagro. Septiembre, Bogotá.
- Bejarano, J. (1995b). Las Cadenas Productivas y La Competitividad. En: Cuadernos De Desarrollo Agrícola Vol. 1. No. 1. Septiembre; Pp. 19-28.
- Bejarano, J. (1998). "Elementos para un enfoque de la competitividad en el sector agropecuario" En: Colección de documentos IICA, Serie competitividad No. 3 pp.23-26. República de Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Colombia.
- Bernal, C. & Laverde, J. (1995). Proyecto de modernización de las Pymes. Gestión Tecnológica. Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA. Bogotá, D.C.
- Botero, C. (2004). Las pymes en Colombia: Evolución, desarrollo y fomento 1999-2003 Secretaria de Planeación Departamento de Risaralda Revolución pública con resultados las pymes en Colombia. Pereira.
- Botero, J. 2005. Problemas de competitividad para el crecimiento de largo plazo. Presentación Ministerio de Comercio, industria y turismo. Septiembre 13 de 2005.
- Conzanelli. (2004). El desarrollo local. Cámara de comercio de Bogotá, Bogotá.
- BID - Banco Interamericano de Desarrollo, 2002. Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa. Serie de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, 1-31.
- Caporalli. 2005. Aglomeraciones productivas Locales. Cámara de comercio de Bogotá, Bogotá.
- Cerdan. (2003). Lecciones aprendidas sobre Cadenas productivas como estrategias de desarrollo. Medellín.
- CEPAL (2001). Comisión Económica para América Latina y el Caribe 2001. Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del istmo centroamericano. CEPAL. Disponible en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/Mexico/9/LCMEXL499/1499.pdf>.
- CECIC. (2002). Centro de Capital Intelectual y Competitividad. "El desarrollo regional y la competitividad sistémica: marco conceptual". Capítulo 1. [En línea]. Disponible en: <http://www.contactopyme.gob.mx/regional/formaframe.asp?cual=1>.
- Competitiveness Policy Council, (1992). Building A Competitive America, First Report to the President and Congress, March.
- Chavarria, H. (2002). Competitividad de cadenas agroalimentarias. Costa rica, IICA No. 1.
- Esser, K. & Hillebrand, W. & Messner, D. & Meyer, J. (1996). Competitividad sistémica. Nuevo desafío a las empresas y a la política. Revista de la CEPAL. No. (59). Santiago de Chile: CEPAL, p. 39-52.
- Farah, M. (2004). Pequeña empresa y Competitividad, Curitiba, Juruá.
- Ferraz, J. & Kupfer, D. & Haguenaer, L. (1996). Made in Brazil: desafíos competitivos para la industria. Sao Paulo: Editora campus.
- Fundes. (2003). La Realidad De La Pyme Colombiana. Fundes, Bogota, Colombia.
- Garzón, D. (2005). programa sobre operaciones colectivas entre empresas, convenio BID- atn/me 7856 caracas. www.iberpy-meonline.org/venezuela130705/ricardogarzon.pdf
- Garay, L. (1998). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. [En línea]. Bogotá. Biblioteca Luis Ángel Arango. Disponible en Internet: <http://www.lablaa.org/blaa-virtual/letra-i/industrialatina/267.htm>
- Guapatin, (2003). Observatorio Mipyme- BID: Compilación estadística para 12 países de la región, Washington.
- Guerrieri, P. & Pietrobelli, C. (2003). "Industrial districts' evolution and technological regimes: Italy and Taiwan". Universita' di Roma 'La Sapienza', Rome, Italy, Technovation XX (2003).
- Giraldo, B. (2007). Estadísticas de la microempresa en Colombia: análisis comparativo 1990 – 2005. Corporación para el desarrollo de las microempresas Bogotá, D.C.

- Industry Canada. (1995). En: <http://www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/en/ra00039e.html>
- Kothandaraman P. & Wilson, D. (2001). *"The Future of Competition Value-Creating Networks"*. Industrial.
- Maya, G. (2005). Alternativas de Desarrollo Empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia. Universidad de California.
- MINCOMEX-Ministerio de Comercio Exterior. (2001). "Productividad y Competitividad". [en línea]. Bogotá: MINCOMEX. Disponible en Internet: <http://www.micomex.gov.co>.
- Morales M. E., Castellanos, O. (2007). Estrategias del fortalecimiento de las Pyme de base tecnológica a partir del enfoque de competitividad sistémica. En: Revista Innovar. Vol 17, No. 29, Enero- Junio.
- OCDE, (2007). Annual report. Paris, Francia.
- Piñeiro, M. & Jaffé, W. & Muller, G. (1993). Innovation, competitiveness and agroindustrial development. Presented at the meeting of integrating competitiveness sustainability and social development. Paris.
- Pineda, L. (1997). Taller de trabajo sobre competitividad y estrategias de innovación tecnológica y organizacional. Memorias del Postgrado en Gestión Tecnológica. Universidad de los Andes. Facultad de Ingeniería. Bogotá, D.C.
- Porter, M. (1996). What is strategy? Harvard Business Review 74(6), p.p. 61-78).
- Porter, M. (2000). Como Influyen las Fuerzas de la Competencia en la Formación de una Estrategia. En: Colección Documentos IICA, Serie de Competitividad No. 17. Bogotá, Diciembre. Original No Consultado. P. 16.
- Roldan, E. (2004). ¿Son posibles los acuerdos de competitividad en el sector agroproductivo? Colección de documentos IICA, Serie Competitividad No. 3, Bogotá.
- Villarreal, R. (2002). México Competitivo 2020 el Modelo de Competitividad Sistémica para el Desarrollo. [En línea]. Disponible en: www.worldbank.org/wbi/knowledgefordevelopment/docs/Villarreal.ppt
- The council of Competitiveness. (2007). Competitiveness Index: Where America Stands, Washington. Velásquez Francisco 2004. La estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas. Estudios Gerenciales, octubre-diciembre, número 093, Universidad ICESI, Cali, Colombia).
- WorldEconomicForum,(2005)en: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/PastReports/index.htm>
- Zerilli. (2005). Consorcios y Distritos industriales Italianos.

ANEXO 1

Tabla No. 1. Definiciones de competitividad²

Proponente	Definición de competitividad	Elementos operacionales que participan en la definición
World Economic Forum ³	<p>"El conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de los países". Global Competitiveness Report 2004-2005.</p> <p>Encuentra que la competitividad es la expresión de prosperidad de un país, la cual se sustenta en la productividad de las empresas que pueden proporcionar las condiciones óptimas para el desarrollo de la economía.</p>	<p>En este sentido, y con el objetivo de identificar los niveles y determinantes de la competitividad de los países, el World Economic Forum (WEF) presenta en forma anual, a través de su publicación The global competitiveness report (GCR), indicadores de competitividad a nivel mundial, generando un escalafón por países. en su versión 2007-2008, los componentes utilizados para calcular el índice de competitividad para el crecimiento (ICC) fueron:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Instituciones. • Infraestructura. • Macroeconomía. • Salud y educación primaria. • Eficiencia de mercado. • Eficiencia Tecnológica. • Complejidad de los negocios. • Innovación. <p>(Ver Anexo No. 2 la posición relativa del país con respecto a otros en la región y en el mundo).</p>
US Competitiveness Policy Council (2007) ⁴	<p>"La habilidad de una economía nacional para producir bienes y servicios que superen las pruebas de los mercados internacionales, al mismo tiempo que los ciudadanos pueden alcanzar un estándar de vida creciente y sustentable en el largo plazo". (Competitiveness Policy Council, 1992).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad operacional. • Inserción en los mercados. • Mejoramiento del bienestar local.
Canada's task force on competitiveness	<p>"La capacidad sostenida para ganar y mantener una participación lucrativa en el mercado" citado en Solleiro (2005).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Participación en el mercado. • Calificar el desempeño con base en la industria al involucrar la operación lucrativa.
Industry Canada (1995) ⁵	<p>Concepto multifactorial evaluado en la empresa, la industria y la nación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa. • Industria. • Nación.
World Bank (fuente: Solleiro 2005).	<p>La competitividad se comprende como un concepto complejo asociado a aspectos de productividad y de agregación de valor por parte de las empresas de un país.</p>	<p>Valoración de 49 indicadores que reflejan el desempeño económico de una empresa y del entorno en el que se desempeña, a través de 5 categorías:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desempeño general país. <ul style="list-style-type: none"> PNB per cápita. Crecimiento promedio anual del PNB per cápita. Desviación estándar de la distribución del ingreso. 2. Cambio macroeconómico y de mercado. <ul style="list-style-type: none"> Inversión y crecimiento de la productividad. Aspectos generales de comercio (superávit comercial, participación de exportaciones y crecimiento, concentración de las exportaciones,...). Dinamismo de las exportaciones (crecimiento nominal promedio). Estructura de las exportaciones (manufacturas, bienes de alta tecnología)

² Elaboración propia con base en los autores.

³ <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/PastReports/index.htm>

⁴ <http://www.compete.org/cs>.

⁵ <http://www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/en/ra00039e.html>

Tabla No. 1. Continuación

Proponente	Definición de competitividad	Elementos operacionales que participan en la definición
		Política comercial Participación gubernamental en la economía. 3. Dinamismo financiero VPN de la deuda externa Crecimiento de la deuda Tasa anual promedio de crecimiento del deflactor del PIB Crédito al sector privado Capitalización del mercado de valores Tasa real de interés 4. Infraestructura y condiciones favorables para la inversión Red de información y comunicaciones Infraestructura física Estabilidad sociopolítica 5. Capital humano e intelectual Capital humano Capital intelectual
Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa, BID ⁶ (2002).	El objetivo principal de los programas de competitividad, orientados a la pyme, debe ser el aumento de la productividad de los factores de la producción (el capital y el trabajo).	Las áreas de trabajo que se proponen como medios para aumentar la competitividad de las pyme son las siguientes: <ul style="list-style-type: none"> • La mejora del entorno empresarial; • El desarrollo de los mercados financieros para la pyme; • El desarrollo de los mercados de servicios empresariales; • El apoyo a la innovación y a la difusión tecnológica; • El fortalecimiento de las cadenas productivas y las redes de empresas; y • El fomento de la empresarialidad.
et, al., 1996	Se fundamenta en factores empresariales, estructurales y sistémicos.	Los factores empresariales: son sobre los cuales se tiene gobernabilidad, son de carácter interno, los factores estructurales se tiene gobernabilidad limitada y los factores sistémicos son externalidades sobre los cuales no se tiene gobernabilidad pero se puede alcanzar mediante estrategias como el lobby o las influencias de grupos de presión, pueden ser de tipo macroeconómico, político e institucional, legales y regulatorios, sociales, internacionales y de infraestructura.
OCDE (Esser, et. al., 1996).	Desarrolla el concepto de competitividad estructural como el énfasis en elementos de innovación, redes y desarrollo empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación • Organización empresarial • Redes de colaboración
CECIC (2002)	Proceso de formación o acumulación del Capital Sistémico, que se constituye con los 10 capitales de la competitividad, lo cuales son el fundamento del crecimiento del PIB en una economía abierta a la competencia internacional.	Capitales de la competitividad: <ul style="list-style-type: none"> • empresarial, • laboral, • organizacional, • logístico, • intelectual, • macroeconómico • comercial • institucional • gubernamental • social.

⁶ Fuente: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=635770>.

ANEXO 2
DATOS REPORTADOS DE FUENTES SEGUNDARIAS

Tabla No. 1. Factores determinantes de la competitividad sistémica (CEPAL, 2000)

	Supranacional	Nacional	Regional	Local
Meta	Competencia de sistemas de diferentes modelos de economías de mercado	Modelo Nacional de desarrollo Sistema nacional de Innovación	Identidad regional Capacidad de estrategias de agentes regionales	Capacidad de cooperación de agentes locales Confianza Convenios de creatividad
Macro	Flujos internacionales de capital	Marcos macroeconómicos	Política fiscal Capacidad de inversión pública	Política fiscal Capacidad de inversión pública Calidad de vida
Meso	Política industrial de la unión europea. Protocolo de Kyoto	Fomento de nuevas tecnologías Fomento a las exportaciones Instituciones de financiación Políticas de medio ambientes específicas	Política fiscal sólida Centros de tecnología y de demostración Instituciones educativas Política de medio ambiente	Fomento económico local y política de mercado de trabajo
Micro	Encadenamiento mercantiles globales Empresas Internacionales	Empresas grandes y medianas Redes dispersas	Micro, pequeña y mediana empresa Clusters regionales	Cluster y distritos industriales Proveedores

Tabla No. 2. Cantidad de empleados de Pymes por países (CEPAL, 2001)

Países en desarrollo de América Latina	Pequeña	Mediana	Grande
Argentina	A	a	a
Bolivia	B	b	B
Chile	10-49	50-99	Mas de 100
Colombia	10-199		Mas de 200
Brasil (industria)	20-99	10-499	Mas de 500
México – c	31-100	101-500	Mas de 500
Perú - d	5-19	20-199	Mas de 200
Venezuela	5-20	(21-50) (51-100)	Mas de 100
Países desarrollados			
Canadá	Menos de 200	Menos de 200	Mas de 200
Francia	10-499		Mas de 500
Alemania	De 1 a 9	De 10 a 499	Mas de 500
Italia	101-300	301-500	Mas de 500
Japón	Menos de 300	Menos de 300	Mas de 300
España	Menos de 200	Menos de 500	Mas de 500
Reino Unido	10-49	50-499	Mas de 500
Estados unidos	20-99	100-499	Mas de 500
Republica de Corea	Menos de 300	Menos de 300	Más de 300

a/ Se utiliza una fórmula que pondera el empleo, ventas, activos, etc.

b/ No existe una única definición.

c/ Definición de Zevallos (1999).

d/ Hay otra definición asociada a activos o a ventas.

Tabla No. 3. Importancia de la pyme (Guapatin, 2003, Observatorio Mipyme- BID)

País	Indicador	Micro %	Pyme %	Grande %
Argentina	Participación en la producción %	24.8	42.7	32.5
Brasil	Salarios millones de US\$	7.840	19.860	102.959
Chile	Ventas (Millones de US\$)	3.370	19.647	89.988
Colombia	Participación en valor agregado %	1.4	30.9	67.7
Costa rica	Ventas (Millones de US\$)	n.d.	12.6	n.d
Guatemala	Participación del PIB (Millones de US\$)	7.449	n.d.	n.d
Honduras	Ventas (Millones de US\$)	n.d	4.884	n.d.
México	Participación en el valor agregado %	30	32	38
Nicaragua	Participación de la producción %	2.1	36.3	61.6
Panamá	Producción (Millones de US\$)	3.400		n.d
República Dominicana	Producción (Millones de US\$)	2.328	n.d.	n.d
Venezuela	Participación en la producción %	n.d	13.8	n.d