

IICA
SCT-16

6

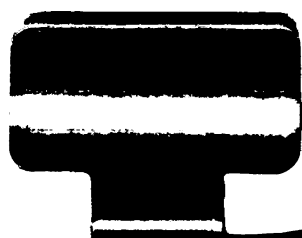
Modernos
Métodos

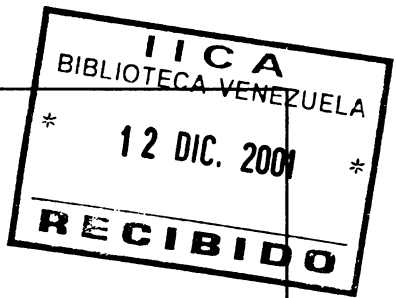
Algunas Teorías e Instrumentos para el Análisis de la Competitividad





Faint, illegible text or markings in the center of the page, possibly bleed-through from the reverse side.





Competividad de la Agricultura:
Cadenas Agroalimentarias y el
Impacto del Factor Localización Espacial

28 NOV. 2007

Cuaderno Técnico N° 16:
Algunas Teorías e Instrumentos
para el Análisis de la Competitividad

Ciro Ibáñez
Juan Caro Troncoso

Marzo, 2001.

IICA
SCT.
No. 16

Ibáñez, Ciro

Algunas teorías e instrumentos para el análisis
de la competitividad/Ciro Ibáñez, Juan Caro
Troncoso. -- San José, C.R. : IICA, 2000.
74p. ; 23cm. -- (Cuadernos Técnicos/IICA ; no. 15)

ISBN 92-9039-490 0

1. Complejos agroindustriales. I. Caro, Troncoso, Juan. II. IICA.
III. Título. IV. Serie.

AGRIS
E10

DEWEY
338.9

00002309

B011441

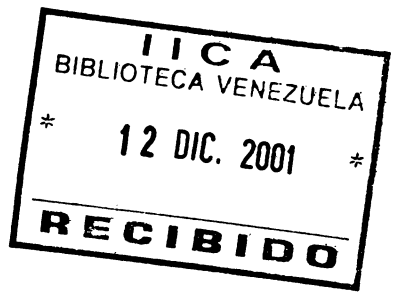


TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN	I
CUADERNOS TÉCNICOS	II
LA GLOBALIZACIÓN	IV
DESARROLLO SOSTENIBLE Y COMPETITIVIDAD	V
1. INTRODUCCIÓN	1
2. ENFOQUES DE LA COMPETITIVIDAD: BREVE REVISIÓN DE LA LITERATURA	5
2.1. Enfoque de análisis a nivel macro	5
2.1.1. <i>Diamante de Porter</i>	5
2.1.2. <i>Modelo del informe Mundial de la competitividad (IMC)</i>	10
2.1.3. <i>Enfoque evolucionista de la OCDE</i>	13
2.2. Análisis de Competitividad a nivel intermedio (Meso)	17
2.2.1. <i>Modelo de las cinco fuerzas</i>	17
2.2.2. <i>El enfoque de los distritos industriales</i>	20
2.3. Enfoque a nivel micro: la cadena de valor de porter	24
3. MEDICIONES USUALES DE LA COMPETITIVIDAD.....	28
3.1. Indicadores agregados	28
3.2. Competitividad de precio	30
3.3. Competitividad costo	31

3.4. Competitividad precio-costo	32
4. HACIA UNA SÍNTESIS: UN MODELO BÁSICO DE REFERENCIA	33
4.1. La formación de los precios	34
4.2. Los costos	35
4.3. La competitividad precio- costo y tasa de beneficio	36
4.4. Los factores de entorno y la tasa de beneficio	37
4.5. Tarifas y subsidio	39
4.6. Recursos naturales y ambientales	41
4.7. Competitividad dinámica	42
5. COMPETITIVIDAD EN LAS CADENAS AGROINDUSTRIALES.....	48
5.1. Aspectos Generales	48
5.2. Competitividad y cadenas agroindustriales	49
5.3. Un modelo formal de análisis de las cadenas agroindustriales	51
5.3.1. <i>Agentes de la cadena agroindustrial</i>	52
5.3.2. <i>Competitividad global de las cadenas agroindustriales</i>	63
5.3.3. <i>Aspectos particulares de las cadenas agroalimentarias</i>	66
6. COMENTARIOS FINALES	67
6.1. Competitividad nacional versus competitividad empresarial	68
6.2. Sendas posibles hacia la competitividad	69
7. BIBLIOGRAFÍA	72

PRESENTACIÓN

El IICA ha venido planteando un conjunto de orientaciones en el área de políticas y transformación institucional, con miras a promover el desarrollo sostenible de la agricultura y su medio rural. Los postulados esgrimidos buscan, en efecto, superar dos de los retos más acuciantes que afectan a la mayoría de los países de las Américas: mejorar tanto los niveles de competitividad de la agricultura como las condiciones de vida del medio rural.

En ese contexto, el Instituto estableció los espacios rurales y las cadenas agroalimentarias como unidades de análisis y ejecución de actividades¹.

Los Ministerios de Agricultura tienen ante sí el reto de promover -vía políticas, nuevos arreglos institucionales y alianzas con el sector privado- transformaciones productivas que induzcan a la agricultura a niveles más competitivos. Este objetivo debe configurarse en un esquema que incorpore, además de una participación sostenida en el mercado, la preservación de la base de los recursos naturales y la consecución de una mejor calidad de vida para la población rural.

Sin embargo, los tomadores de decisiones no necesariamente cuentan con los instrumentos prácticos y de fácil manipulación que les permitan diseñar estrategias y políticas idóneas para la reactivación de una agricultura con las características arriba mencionadas.

Habida cuenta de la complejidad del tema y de las reverberaciones sociales y ecológicas que conlleva, es importante entenderlo y analizarlo apropiadamente. Para ello se debe, ante todo, contar con instrumentos adecuados. Es fundamental, además, tomar conciencia de que la probabilidad de inducir externalidades sociales y medioambientales negativas es real, y que éstas son producto de un manejo sesgado de la “modernización” de la agricultura en donde prevalece, como objetivo único, el incremento de la competitividad desde una perspectiva meramente económica. Sesgos como estos tendrán, indudablemente, un impacto mucho más agudo en los países de economías pequeñas, dependientes de la producción de bienes agrícolas tradicionales, intensivos en mano de obra y vinculados, generalmente, a mercados poco dinámicos.

Dada la trascendencia de afinar la capacidad de gestión relativa a la competitividad de la agricultura, el Ins-

tituto ha establecido una línea de trabajo cuyo objetivo es promover una comprensión adecuada de este complejo tema, así como fortalecer la capacidad de análisis y diseño de mecanismos institucionales idóneos y de estrategias e instrumentos de política tendientes a lograr una mayor competitividad, tanto en el sector público como entre agroempresarios y productores. De esta forma, el Instituto busca apoyar a los países en su proceso de transformación productiva, proceso que deberá estar regido por objetivos que garanticen el crecimiento de la agricultura, pero de la mano del desarrollo social y sin detrimento de la base de los recursos naturales.

Con este fin, el Instituto estableció un mecanismo de referencia y construcción metodológica en materia de competitividad, en el cual participan tanto profesionales del IICA como un grupo técnico externo ad hoc. Este grupo funcional, identificado como el Grupo de Competitividad, tiene como propósito -mediante el estudio profundo del tema- consolidar las bases conceptuales y operativas que permitan diseñar instrumentos de políticas y mecanismos institucionales eficientes, así como concebir otros que permitan analizar y evaluar el impacto que las medidas de política tienen en la producción agrícola, la población rural y la base de capital natural.

Se espera que el esquema aquí propuesto sea el fundamento de un proceso de capacitación que mejore las habilidades y destrezas de los profesionales y agentes productivos, y los conduzca a ejercer una gestión que minimice las distorsiones económicas, las desigualdades sociales y los desequilibrios regionales que pueden surgir en el camino hacia una agricultura más competitiva.

CUADERNOS TÉCNICOS

Con el objetivo de incursionar en el tema, se está elaborando una serie de publicaciones relacionadas con la competitividad en las cadenas agroalimentarias, en las cuales se destaca el impacto del factor localización espacial.

Estas publicaciones, que forman parte de la Serie Cuadernos Técnicos, constituyen avances parciales o extractos simplificados de un documento especializado titulado: "La competitividad en la agricultura", y están dirigidos a un público no especializado. Asimismo, procuran iniciar el diálogo entre aquellos profesionales del sector agropecuario involucrados en el tema de la competitividad.

El presente documento constituye el principal esfuerzo en la realización de una comprensión analítica desde el punto de vista teórico y práctico del fenómeno de la competitividad. En primera instancia se realiza una revi-

si3n de la literatura de los enfoques de la competitividad, as3 como de ciertos indicadores y mediciones usuales de la misma. A la vez, se presenta un modelo b3sico de referencia para el an3lisis de la competitividad, en donde se incluyen tanto factores econ3micos (precios, costos, tasa de beneficio, tarifas, subsidios etc.) como factores no econ3micos (elementos del entorno, recursos naturales, ambiente, etc.). La 3ltima secci3n del documento realiza una conexi3n entre los elementos te3ricos de la competitividad y las cadenas agroalimentarias, proponiendo un modelo formal de an3lisis de la competitividad en estos procesos productivos. Aparte de estos elementos de competitividad y cadenas, en los pr3ximos cuadernos t3cnicos ser3n desarrollados y profundizados los siguientes temas:

- Factores no econ3micos de la competitividad
- Indicadores de la competitividad
- Pol3ticas de la competitividad
- Negociaciones para la competitividad

Publicaciones anteriores:

- Cuaderno T3cnico N3 8: El reto de la competitividad en la agricultura.
- Cuaderno T3cnico N3 9: ¿Qu3 es la competitividad?
- Cuaderno T3cnico N3 10: Territorio, agricultura y competitividad.
- Cuaderno T3cnico N3 14: Algunos ejemplos de c3mo medir la competitividad.
- Cuaderno T3cnico N3 15: Los complejos productivos: de la teor3a a la pr3ctica

Este caso en espec3fico constituye un esfuerzo conjunto entre el IICA y la Red Internacional de Metodolog3as de Investigaci3n de Sistemas de Producci3n (RIMSIP), por medio de la participaci3n conjunta entre los investigadores de ambas instituciones. Este trabajo se encierra dentro del objetivo de RIMSIP de articular las relaciones entre los equipos humanos de las instituciones de desarrollo y de las instituciones de investigaci3n, tendientes a fortalecer los sistemas de informaci3n y conocimientos para el desarrollo agr3cola y rural en Am3rica Latina.

El prop3sito de estos documentos es establecer las bases para, posteriormente, desarrollar lineamientos metodol3gicos que permitan determinar el nivel de competitividad de los diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria, tomando en cuenta el factor localizaci3n. Se

espera que estos lineamientos sirvan de base para la toma de decisiones, tanto a nivel nacional, como regional y empresarial, en el ámbito de las cadenas agroalimentarias.

Además de los instrumentos metodológicos, esta línea de trabajo generará un sistema de información y análisis al que podrá accederse por medio de un programa de cómputo.

Como parte del programa de capacitación ad hoc, se realizan talleres y foros de discusión anuales para analizar la metodología sus alcances y aplicaciones.

Se agradecen las contribuciones de los colegas del Grupo de Competitividad², y se espera continuar en este trabajo conjunto. Asimismo, se insta a todos aquellos profesionales interesados en el tema a enviar sus sugerencias. Se les invita, también, a formar parte del Grupo de Competitividad para que, al unir esfuerzos, logremos generar herramientas de análisis útiles y de mayor impacto operacional.

LA GLOBALIZACIÓN

La última década se ha caracterizado por una creciente globalización de la economía, por mercados cada vez más abiertos y competitivos, y por la búsqueda del libre intercambio.

Los compromisos del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) han permitido consolidar los avances en la apertura comercial. Es más, en las negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT, la internacionalización comercial fue concebida como meta final y así quedó estipulada por los países subscriptores del acta correspondiente y de otros protocolos multilaterales. De esa forma, quedaron sujetos a las reglamentaciones que gobiernan el nuevo orden económico internacional, tales como las disposiciones de la OMC.

Es preciso, entonces, comprender las implicaciones que la globalización tiene en los países, la agricultura y los productores. Sólo así se estará en capacidad de establecer estrategias de transición que, tomando en cuenta las fortalezas, las debilidades y las potencialidades preexistentes, logren la inserción de aquellos en mercados cada vez más competitivos. La comprensión de dicho proceso permitirá implementar, de manera apropiada y oportuna, los instrumentos de política y mecanismos institu-

2 Para mayor información sobre los integrantes del Grupo de Competitividad, referirse a la página de desarrollo sostenible del IICA (<http://infoagro.net/codes>).

cionales idóneos que faciliten tal transición y que, al mismo tiempo, potencien las fortalezas y minimicen las externalidades negativas, económicas, sociales y ambientales.

La necesidad de alcanzar una economía -agricultura- más competitiva se instaura como condición sine qua non para lograr una inserción internacional eficiente. Esta inserción debe garantizar no sólo un acceso más amplio a los mercados externos (en número de productos y en volumen suplido), sino también la consolidación de su posición en los mercados internos.

Este empeño conlleva implicaciones sustantivas para la estructura y el perfil productivo de la agricultura. En efecto, la rápida transformación del entorno internacional ha modificado drásticamente las reglas del mercado a nivel macro, sectorial y micro. El incremento sostenido de la competitividad es ahora un requisito indispensable para el crecimiento y para la propia viabilidad de las unidades productivas.

La agricultura está conformada por una vasta gama de procesos y agentes productivos, cuya interacción garantiza la existencia, en el mercado, de bienes de consumo alimenticios. Para alcanzar su destino final -la mesa del consumidor-, el producto debe recorrer un largo camino que se inicia en la empresa de producción primaria. Los subsecuentes procesos de transformación que enfrenta el producto conforman los eslabones intermedios de las cadenas agroalimentarias. Cada eslabón, por su parte, está conformado por una serie de empresas de cuyas interacciones y desempeño dependerá la competitividad de la cadena (vínculos hacia atrás, delante y los lados).

Cada uno de esos eslabones está localizado en un espacio geográfico, cuyas características agroecológicas, de oferta de servicios de apoyo a la producción y la infraestructura condicionan el grado de competitividad de la cadena. Estos espacios geográficos (regiones) están a su vez articulados, en diversos grados, con el resto del territorio nacional.

DESARROLLO SOSTENIBLE Y COMPETITIVIDAD

El presente trabajo es una continuación del esfuerzo que ha venido realizando el Instituto desde 1992 en torno al tema del desarrollo sostenible, tema que se instaura como eje central de análisis. La competitividad, por su parte, se constituye como el objetivo de la dimensión económica, cuya interacción con las dimensiones social, ambiental y político-institucional, conforma el proceso del desarrollo sostenible.

Por otra parte, las Cumbres Internacionales han definido también planes de acción en los cuales se indica claramente que se está moldeando un enfoque de desarrollo con evidentes implicaciones económicas, sociales, ambientales e institucionales para la agricultura del Hemisferio³. Ello exige la adopción de estrategias y políticas integrales para la modernización de la agricultura que se apoyen en tecnologías ambientalmente sostenibles y que mantengan concordancia con una estrategia social dirigida a mejorar la calidad de vida de la población rural.

...

El presente trabajo es un esfuerzo analítico sobre un tema que ha alcanzado gran relevancia en los últimos años, el logro de ventajas competitivas de la agricultura, de las agro-empresas y de las organizaciones. Este tema ha inducido la formulación de determinado tipo de políticas sectoriales y nacionales. Por otro lado, se ha convertido en uno de los objetivos de una gran gama de empresas que buscan alcanzar un desempeño superior.

El análisis de la competitividad plantea la necesidad de responder en primer término una pregunta lógica acerca de los determinantes que la generan. En el entendido que esta es objetivo móvil y por lo tanto debe ser comprendida en términos de su dinámica.

El tema se aborda a partir de la constatación que a inicios de la década del 70 se observa un rápido deterioro en la productividad de los países desarrollados y la apertura de las economías que van conformando el mercado mundial. Todo ello en un contexto de importantes avances tecnológicos vinculados a las comunicaciones, la microelectrónica, los nuevos materiales, etc.⁵.

Aun cuando la literatura es abundante, existe una visión bastante generalizada en cuanto a la competitividad entendida como una relación compleja de las múltiples variables que la determinan. Además, estas variables hacen parte de diversos ámbitos del sistema social. Entre estos se encuentra la política económica en todas sus variantes (nivel macro); los factores culturales y de organización política (nivel meta); las políticas de largo plazo como infraestructura, educación, tecnología entre otras (nivel meso); así como las prácticas empresariales, en términos de la gestión de recursos humanos, innovación, cooperación, etc. (nivel micro). La interacción de estos niveles y variables determinaría la competitividad de un país⁶.

La competitividad es un concepto relativo que por sí solo no dice mucho. La competitividad dice en relación

4 Muchas de las ideas expuestas en este trabajo se han ido gestando en innumerables conversaciones con nuestra colega y economista, Noelia Figueroa, desde la época de estudiantes en la Escuela de Economía de la Universidad de Concepción, las cuales se han visto enriquecidas por nuestro paso por los programas de Maestría en Economía de Recursos Naturales, cursado en esta universidad por Ciro Ibáñez, y de Maestría en Economía Agraria, cursado por Juan Caro en la Universidad Católica. Cabe señalar que ninguna de las opiniones vertidas en este documento compromete a dichas instituciones.

5 Arroyo, G. (1991) y Alburquerque, F. (1997).

6 Esser, 1996; Alburquerque, 1997: 24.

con la interacción de dos o más agentes⁷. Desde un punto de vista económico, se entiende por competitividad la capacidad que tiene una firma de satisfacer una necesidad, revelada en el mercado por parte de los consumidores, de una forma más eficiente en comparación con otra firma que también posee capacidad de satisfacer la misma necesidad. Lo anterior tiene relación con las necesidades presentes; sin embargo, también es importante tener en cuenta que la competitividad existirá en la medida que la firma sea capaz de adelantarse a una necesidad futura⁸.

El concepto de eficiencia puede ser entendido como una relación "técnica", la cual está dada por la forma como se combinan los factores y el resultado o producto que de ello se deriva, ambos en relación con el tiempo. Una firma será competitiva en la medida en que ofrezca un producto, de una calidad determinada, en un plazo menor que el de otras firmas⁹.

A modo de generalización, la competitividad se explica a partir de la productividad con que se empleen los recursos de una nación (Porter, 1991: 28).

Sin embargo, en la lucha competitiva de los mercados, lo anterior sólo es parte del problema. La competitividad, además de depender de la forma en que se combinan los factores o de la técnica usada, depende del precio de los productos. Los aspectos de demanda son importantes, puesto que por muy eficiente que sea una firma esta no logrará vender su producto si el precio es alto en relación con sus competidores. De este modo, en la competitividad intervienen aspectos relativos a la demanda y a la oferta.

Las firmas no operan de manera aislada. La competencia está inserta en contextos institucionales y de mercado, donde no sólo es relevante el mercado o la estruc-

7 En rigor, la competitividad sólo se puede entender a partir de la competencia en los mercados de las firmas. Son ellos, y no los países, quienes compiten, aun cuando hay gran variedad de estudios que enfocan el problema desde el punto de vista del país. El país no es, a nuestro juicio, la unidad de análisis; sin embargo, hay que reconocer que el país o el Estado pueden ayudar o no a lograr una mejor competitividad de las firmas.

8 "..., las empresas que consiguen una ventaja competitiva en un sector suelen ser con mucha frecuencia aquellas que no solo detectan una nueva necesidad en el mercado o el potencial de una nueva tecnología sino que son las primeras y las más agresivas en explotarlo", (Porter; 1991, pp. 109-110).

9 Esta forma de entender la competitividad pone el énfasis en la capacidad social de satisfacer sus necesidades, supone que en la medida que menor es el tiempo de satisfacer una necesidad más tiempo queda para satisfacer otra.

tura de una industria en particular, sino también las industrias relacionadas con la provisión de insumos y servicios financieros, tecnológicos, etc. La existencia de leyes, regulaciones, estados e instituciones públicas y privadas que intervienen y afectan de manera positiva o negativa a las distintas industrias también es relevante.

Cabe asignarle una función especial al Estado, no sólo en cuanto a las políticas de carácter estrictamente comercial. Las instituciones multinacionales (BID, BM y FMI) insisten cada vez más en lo que se ha dado en llamar la segunda generación de reformas estructurales, las cuales ponen el acento en la reducción de la pobreza y la desigualdad social, entendiéndose que sí se avanza en estas áreas se obtendrán "efectos positivos de la incorporación de los pobres como productores y consumidores, de la reducción de los conflictos sociales, y del aumento del respeto a los derechos de propiedad con sus efectos positivos sobre la inversión e innovación tecnológica"¹⁰.

En el mundo actual, alcanzar niveles competitivos es un imperativo social. Desde esta perspectiva, no se trata de un objetivo per se; sólo se convierte en un objetivo a alcanzar en la medida en que eso contribuya a aumentar el bienestar de la población y a mejorar la calidad de vida y del medio ambiente.

El presente trabajo se divide en seis secciones, siendo la primera la presente introducción. En el capítulo 2 se desarrollan brevemente los enfoques y conceptos más habituales en el análisis de la competitividad, los cuales se abordan desde distintos niveles. Un nivel macro, en donde se exponen los principales componentes de los enfoques que buscan analizar los factores determinantes al momento de establecer qué hace o no competitivo a un país. Las herramientas analíticas mostradas son: el enfoque del Diamante de Porter, el modelo del Informe Mundial de la Competitividad y, finalmente, el enfoque evolucionista de la OCDE. En seguida se exponen dos enfoques de análisis; el primero es el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter, y el segundo es el modelo de los Distritos Industriales. Ambos abordan los vínculos interindustriales de la competitividad. Finalmente, se desarrolla el nivel microeconómico de la Cadena de Valor, que si bien está íntimamente ligado a los anteriores, su unidad de análisis es la firma y cómo esta organiza sus distintas actividades con el objetivo de generar valor y obtener una posición competitiva en el mercado.

En el capítulo 3 se desarrollan y explican algunas de las mediciones sintéticas de la competitividad más usua-

10 Corbo, Vittorio; (1999, pp. 27-28).

les, entre las que destacan los indicadores agregados, precio, costo y precio costo. El tema se expone tratando de hacer visible el vínculo de los indicadores con el concepto de competitividad y la teoría económica.

En el capítulo 4 se realiza una síntesis del capítulo 2 a partir del desarrollo de un modelo analítico que incorpora en su estructura todos los indicadores desarrollados anteriormente. Se establecen explícitamente los vínculos entre los indicadores de competitividad, los factores de entorno -no controlados por las firmas-, y los costos sociales derivados de la explotación de los recursos naturales y de la contaminación, los cuales, por lo general, no son tomados en cuenta por la literatura. Se establecen relaciones entre la política arancelaria y su impacto en la competitividad con referencia a los subsidios y las tarifas, y finalmente se desarrolla el modelo en términos dinámicos o de evolución en el tiempo.

En el capítulo 5 se amplía el modelo expuesto en el capítulo 4 al contexto del análisis de la competitividad de las cadenas agroindustriales y se establecen claramente los vínculos entre empresas que involucra la competitividad. Se describe a los agentes de la cadena a partir de funciones de comportamiento muy simples y se analiza la competitividad para cada agente y para la cadena como un todo, estableciendo que la competitividad de un agente involucra, eventualmente, la no competitividad de otro. Finalmente, se exponen algunos aspectos particulares del modelo en el contexto de un concepto más amplio, como lo son las cadenas agroalimentarias.

Finalmente, el capítulo 6 presenta una breve discusión de algunos de los temas estudiados en el trabajo y se matizan los resultados presentados. Se discute la eventual contradicción que podría emerger entre la competitividad nacional, entendida como el aumento en el bienestar de la población, y la competitividad empresarial, y se termina con una breve alusión a las posibles sendas de tránsito de un estado no competitivo a uno competitivo, haciendo referencia al modelo general expuesto en el capítulo 4.

No obstante se reconoce que la competitividad es parte integral de un proceso mayor de desarrollo y por ende involucra la dimensión social, ecológico-ambiental y político-institucional; este documento se centra en el análisis desde la perspectiva económica. Sin embargo, como el lector podrá apreciar, el entendimiento de la competitividad pasa también por aspectos relacionados con otras

áreas del conocimiento como la sociología, las ciencias políticas, la antropología, etc. La intención de esta publicación no ha sido profundizar el desarrollo analítico en estas áreas, por lo que es probable que existan ambigüedades y deficiencias en estas áreas.

ENFOQUES DE LA COMPETITIVIDAD: BREVE REVISIÓN DE LA LITERATURA

2

Desde principios de la década de los 90, el tema de la competitividad ha tomado mucha fuerza en América Latina. A partir de ese momento, numerosos autores e investigadores de diversas ramas de la economía, han planteado algunos conceptos y definiciones relacionados con el tema. Esta sección busca mostrar la evolución y el estado actual del enfoque de la competitividad desde las distintas perspectivas en que esta se analiza. Estas perspectivas cubren actualmente tres niveles de análisis:



1. Un nivel macro,
2. Un nivel meso, y
3. Un nivel micro.

2.1. ENFOQUES DE ANÁLISIS A NIVEL MACRO

Los enfoques a nivel macro están formados por todos aquellos marcos conceptuales que buscan analizar la competitividad a nivel de país, región o sectores de la economía nacional. En esta área existen tres modelos principales que si bien, son propuestos por diferentes autores, poseen elementos en común que entrecruzan cada uno de sus componentes.

2.1.1. *Diamante de Porter*

Porter comienza su análisis a partir de una pregunta principal: ¿por qué alcanza un país una ventaja competi-

1

tiva en un sector en particular? El modelo que plantea Porter para responder esta pregunta considera el análisis de cuatro atributos genéricos que conforman el entorno en el cual se desarrollan los sectores económicos y las industrias. Estos atributos genéricos están formados por los siguientes elementos (ver Figura 1):

- **Condiciones de los factores:** La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura, corresponde a los insumos necesarios para competir en un sector dado.
- **Condiciones de la demanda:** La naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios.
- **Sectores afines y de apoyo:** Las presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos.
- **Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas:** Las condiciones vigentes en la nación respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza y rivalidad doméstica. Las pautas de la rivalidad interior desempeñan un profundo papel en el proceso de innovación y en las perspectivas del proceso de internacionalización en que se ofrezcan.

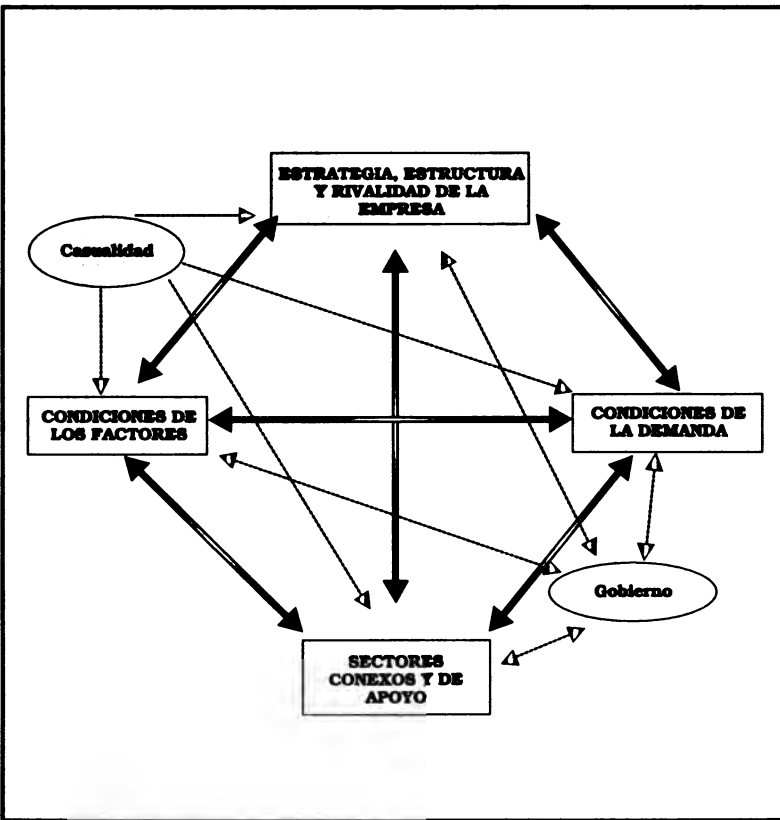
Los factores determinantes, en forma individual o agrupados, crean el contexto en el que nacen y compiten las empresas. Estas consiguen ventaja competitiva cuando su base central permite y apoya la más rápida acumulación de activos y técnicas especializadas. En este contexto, Porter plantea que en sectores de bajas tecnologías o muy relacionados con los recursos naturales, la competitividad se basa en pocos determinantes del diamante (representado por las líneas continuas). De acuerdo con esto, es fácil que esta ventaja sea soslayada por aquellos competidores mundiales que pueden superarla.

En sectores económicos intensivos en conocimiento y tecnología, característicos de las economías desarrolladas, la ventaja en todos los atributos del diamante es un requisito para mantener la competitividad. Sin embargo, la ventaja en todos los factores no es una condición por sí misma para lograr una ventaja competitiva. Esto plantea la idea de que la competitividad es un concepto relativo, y existe una gama de combinaciones posibles de los factores que la determinan.

Existen otros dos factores o elementos que también interactúan para determinar la competitividad y que forman parte del modelo que plantea Porter. Se trata de la

casualidad y el papel del gobierno. La casualidad se refiere a todos aquellos acontecimientos que afectan a un país y que se encuentran fuera del control de las empresas y de un gobierno: inventos, guerras, sequías, cambios significativos en los mercados financieros internacionales, etc. Por su parte, el gobierno, a todo nivel, puede mejorar o empeorar la ventaja nacional mediante el manejo de la política y las regulaciones. El gobierno puede influir positiva o negativamente en las determinantes del diamante.

FIGURA 1
DETERMINANTES DE LA VENTAJA COMPETITIVA NACIONAL



El Cuadro 1 resume los componentes y elementos de cada uno de los determinantes del Diamante de Porter.

CUADRO 1

COMPONENTES DE LOS DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD DE PORTER

DETERMINANTE	COMPONENTES DE LAS DETERMINANTES
COMPONENTES DE LOS FACTORES ...	<ol style="list-style-type: none">1. Dotación de factores. Disponibilidad de recursos humanos, recursos físicos, conocimiento, capital, infraestructura.2. Jerarquías entre factores. Importancia de los factores básicos en relación con los factores avanzados de un país, esto es: recursos naturales, clima, situación geográfica, mano de obra versus comunicaciones, mano de obra altamente especializada y centros de investigación.3. Creación de factores. Importancia de una nación en términos de si ha heredado los factores o los ha creado. Los países son más competitivos en aquellos sectores donde han sido generados y perfeccionados.4. Desventajas selectivas entre factores. La desventaja en factores básicos es una parte de lo que hace que las empresas no se apoyen mucho en costos de factores básicos, sino que busquen ventajas en factores de orden superior, lo que los hace más efímeros, p. ej. tipo de cambio alto, etc.
CONDICIONES DE DEMANDA	<ol style="list-style-type: none">1. Composición de la demanda interna. Se refiere a las características de la demanda interna en materia de estructura y segmentación; consumidores entendidos y exigentes y necesidades precursoras de los consumidores.2. Tamaño y pauta de crecimiento de la demanda. Se refiere a tamaño de la demanda interna, número de consumidores independientes, demanda temprana y saturación de la demanda.3. Internacionalización de la demanda. Se refiere a la existencia de consumidores locales móviles y multinacionales, y a la influencia que ejerce la demanda interna sobre las necesidades de otros países.
SECTORES CONEXOS Y RELACIONADOS	<ol style="list-style-type: none">1. Sectores proveedores. Se refiere a la presencia en una nación de proveedores que sean internacionalmente competitivos, dentro de la cadena producción-consumo. Esto por una razón de costo y oportunidad para actuar.2. Sectores conexos. Se refiere a aquellos sectores en los que las empresas pueden coordinar o compartir actividades de la cadena del valor.
ESTRATEGIA ESTRUCTURA Y RIVALIDAD DE LA EMPRESA	<ol style="list-style-type: none">1. Estrategia y estructura de las empresas domésticas.2. Metas. Se refiere a las metas que intentan alcanzar las empresas, los empleados y directivos al interior de ellas. La ventaja competitiva se logra cuando las metas de cada uno de los actores están en línea.3. Rivalidad doméstica. La rivalidad y competencia entre empresas de un mismo sector generan una enérgica rivalidad, que crea, persiste y fomenta la competitividad del sector donde se trate.

DETERMINANTE	COMPONENTES DE LAS DETERMINANTES
CASUALIDAD	<ol style="list-style-type: none"> 1. Actos de pura invención. 2. Discontinuidad y paradigmas tecnológicos. Ej. biotecnología y microelectrónica. 3. Crisis en sectores específicos de insumos. Ej. petróleo. 4. Cambios significativos en los mercados financieros y bursátiles. 5. Alzas insospechadas de la demanda mundial o regional. 6. Decisiones políticas de gobiernos extranjeros. 7. Guerras.
GOBIERNO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Subsidios y subvenciones. 2. Políticas respecto al mercado de capitales. 3. Política educacional. 4. Influencias sobre las normas y reglamentos del consumo nacional.

Porter suele plantear de manera inadecuada la relación entre cooperación y competencia, entre mercado y regulación estatal, y entre región y economía nacional. Ello se debe a un enfoque teórico que percibe las estructuras sociales en que surge la competitividad tan sólo como un contexto general y como "cajas negras".

Una evidencia de esta falencia básica puede observarse en su tentativa, en principio interesante, de reconstruir el proceso de formación de competitividad y diseñar secuencias en las que el Estado y las empresas asumen funciones diferentes. Su análisis no ofrece inferencias concluyentes, sobre todo en lo relativo al papel del Estado en cada una de las fases o secuencias. El desarrollo de la competitividad sistémica implica crear estructuras viables a largo plazo, optimizarlas continuamente y adecuarlas a las exigencias cambiantes. Es preciso trazar rumbos en el tránsito de la competitividad basada en factores básicos hacia una competitividad que se base en factores avanzados, en materia de desarrollo de sistemas de educación, capacitación e investigación, centros de medición, estandarización, prueba y control de calidad y sistemas eficientes de comunicación.

Por otro lado, Porter pasa por alto la significación que los mecanismos que hacen funcionar una sociedad (esto es, factores no económicos) tiene para la competitividad de las propias economías modernas en cada caso. En los países desarrollados, éstas constituyen importantes factores de localización, la facultad de crear cohesión social, de equilibrar la capacidad de asumir conflictos y de buscar el consenso, de establecer prioridades sociopolíticas, y de perfeccionar complejos sistemas de capacitación, investigación o comunicación.

2.1.2 Modelo del Informe Mundial de Competitividad (IMC)

Fue generado por el World Economic Forum (WEF) y el International Institute for Management Development (IMD) de Suiza, quienes publicaron una clasificación de la competitividad de los países basándose en 8 factores: (1) vigor de la economía; (2) internacionalización; (3) gobierno; (4) finanzas; (5) infraestructura; (6) gestión empresarial; (7) ciencia y tecnología; y (8) recurso humano. Los factores que permiten medir la competitividad a nivel de país se evalúan en función de 378 criterios o indicadores. Estos criterios han sido elaborados a partir de una serie de principios provenientes de la teoría económica y de otros elementos considerados importantes para la competitividad. El Cuadro 2 muestra la relación entre los factores de la competitividad, los principios por los cuales se rige cada uno y el número de criterios que se considera para medirlos.

CUADRO 2
FACTORES Y PRINCIPIOS DE LA COMPETITIVIDAD DEL IMC DEL WEF Y EL IMD¹¹

FACTORES DE COMPETITIVIDAD	PRINCIPIOS
<p>I. FORTALEZA DE LA ECONOMIA NACIONAL</p> <p>Evaluación general de la profundidad y estabilidad de las políticas macroeconómicas.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. La productividad refleja el valor agregado de cada producto. 2. La competitividad a largo plazo requiere formación de capital. 3. La prosperidad de un país refleja su desarrollo económico pasado. 4. La competencia controlada por las fuerzas de mercado perfecciona el desarrollo económico de un país. 5. Mientras mayor sea la competencia en la economía local, mayor será la competitividad de las empresas que desean internacionalizarse.
<p>II. INTERNACIONALIZACION</p> <p>Grado en que el país participa en el comercio internacional y flujo de inversión.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. El éxito de un país en el mercado internacional refleja la competitividad de su economía local (siempre que no existan barreras comerciales). 2. La apertura para el desarrollo de actividades a nivel internacional aumenta el crecimiento económico de un país. 3. La competitividad del sector exportador está asociada al crecimiento de la economía local.

11 A partir de 1997, ambas instituciones comenzaron a determinar una clasificación de la competitividad de países en forma separada. Es así como en 1999, el WEF reemplaza el Factor I, fortalecimiento de la economía, por el de desarrollo institucional, que incluye la competencia entre firmas, la calidad y la confiabilidad de las instituciones legales y sociales que fundamentan una economía de mercado. Además, toma en cuenta el nivel de corrupción y sensibilidad ante el crimen organizado.

FACTORES DE COMPETITIVIDAD	PRINCIPIOS
<p>III. GOBIERNO</p> <p>Grado en que las políticas del gobierno fomentan la competitividad.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. La intervención del gobierno en las actividades económicas debe minimizarse. 2. El gobierno debe crear condiciones de competencia macroeconómicas y sociales predecibles para minimizar los riesgos externos de la actividad económica. 3. El gobierno debe ser flexible para adaptar sus políticas económicas a un medio internacional en constante cambio.
<p>IV. ACTIVIDAD FINANCIERA</p> <p>Desarrollo de mercado de capitales y calidad de los servicios financieros.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. La actividad financiera facilita la agregación de valor en el sector productivo. 2. Un sector financiero bien desarrollado e integrado internacionalmente aumenta la competitividad de un país.
<p>V. INFRAESTRUCTURA</p> <p>Calidad y disponibilidad de la infraestructura existente versus el nivel y el ritmo de desarrollo del país.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Una infraestructura bien desarrollada, incluyendo la disponibilidad de recursos naturales y sistemas económicos funcionales, contribuye a la actividad económica. 2. El gobierno debe preocuparse de la infraestructura si no existen esquemas privados para tal efecto.
<p>VI. ADMINISTRACION</p> <p>Grado en que las empresas son manejadas en forma innovadora, responsable y beneficiosa.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Una relación precio/calidad competitiva en los productos refleja existencia de habilidades empresariales en un país. 2. La orientación a largo plazo aumenta la competitividad en el tiempo. 3. La eficiencia de la actividad económica y la habilidad de adaptación de los cambios a un medio competitivo son atributos cruciales para la competitividad de la empresa. 4. La capacidad de emprender actividades empresariales es esencial para el desarrollo económico. 5. En los negocios más maduros, los administradores requieren disponer de habilidades para integrar y diferenciar las actividades que realizan.
<p>VII. CIENCIAS Y TECNOLOGIA</p> <p>Capacidad científica y tecnológica unida al éxito de la investigación básica y aplicada.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. La ventaja competitiva puede obtenerse con la aplicación eficiente e innovadora de las tecnologías ya existentes. 2. La inversión en investigación básica y la actividad innovadora que crea nuevos conocimientos son cruciales para un país en una etapa avanzada de desarrollo económico. 3. La inversión de largo plazo en investigación y desarrollo (I&D) puede aumentar la competitividad de las empresas. 4. La inversión en I&D del sector privado en sectores diferentes a la defensa usualmente aumenta la competitividad de un país más que la inversión pública en I&D en defensa.

FACTORES DE COMPETITIVIDAD		PRINCIPIOS
VIII.	PERSONAS Disponibilidad y calificación de recursos humanos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Una fuerza laboral capacitada aumenta la capacidad competitiva de un país. 2. La actitud de la fuerza laboral frente al trabajo afecta a la competitividad de un país. 3. La competitividad tiende a aumentar las expectativas respecto a la calidad de vida.

Fuente. Tomado y adaptación de L.H. Paúl, 1996

Los resultados de esta clasificación determinan una clasificación de las posiciones de los países, de acuerdo con un Índice de Competitividad. El informe señala que quienes compiten son las empresas y no las naciones; sin embargo, el IMC está orientado a clasificar a los países a partir de la evaluación de los factores que harían más competitivo el ambiente nacional para las empresas o industrias de un país determinado.

Se han planteado algunas críticas a este enfoque, en el sentido de que no ha identificado problemas de mediano o largo plazo que se han generado en las economías "más competitivas" (W. Ketelhohn, 1998). Es así como en el año 1997, el IMC publicó las posiciones de competitividad de 58 países, donde las economías de los llamados "Tigres del Asia" tuvieron altas posiciones. Sin embargo, entre mayo y diciembre de 1997, una grave crisis financiera y económica puso en jaque las economías asiáticas, la cual provocó crisis significativas en las bolsas de valores y efectos recesivos en las economías de países como Malasia (categoría n° 9 de la clasificación), Tailandia (n° 18), Filipinas (n° 34), Corea (n° 21), Hong Kong (n° 2) e Indonesia (n° 15). La pregunta que surge frente a esta situación es la siguiente: si los "tigres" presentaban una economía tan competitiva en el IMC de 1997, ¿cómo es que mostraron un desempeño tan desastroso ese mismo año?

Sin embargo, cabe destacar que estos factores e indicadores se encuentran permanentemente en revisión año tras año. Cada factor tiene un peso relativo en la construcción del Índice de Competitividad, siendo el máximo de 3/18 para cada uno de los factores de apertura, gobierno, finanzas, y mercado laboral (personas) en 1999; los factores de infraestructura, tecnología tienen un peso relativo de 2/18 cada uno; y las prácticas empresariales y desarrollo institucional tienen un peso relativo de 1/18 cada uno. La razón de esta diferencia entre los pesos re-

lativos de cada factor se explica porque la investigación académica ha comprobado que apertura, gobierno, finanzas y mercado laboral explican mejor las diferencias de crecimiento económico entre los países. Estos factores cuentan con un 75% de indicadores de carácter cuantitativo y un 25% cualitativos. A su vez, los factores de infraestructura, tecnología, gerencia y desarrollo institucional tienen un componente cualitativo de al menos un 75% en sus indicadores.

2.1.3 Enfoque evolucionista de la OCDE ¹²

Este enfoque surge a partir de una visión estructuralista de la competitividad, derivada de un cambio tecnológico acumulativo y de sistemas de innovación nacional. Esta visión fue desarrollada también por la CEPAL, quien plantea que la competitividad auténtica es alcanzable a mediano plazo sólo en el contexto de un crecimiento de la productividad del trabajo, del ingreso per cápita, los salarios reales y del nivel de capacitación, así como el aprovechamiento racional de los recursos naturales. Desde esta perspectiva, una transformación productiva exitosa presupone necesariamente una sensible mejora de la equidad social, cohesión social y sustentabilidad ambiental. Esta visión de la CEPAL ha evolucionado desde su planteamiento clásico del fomento de núcleos endógenos mediante el desarrollo prioritario de las industrias de bienes de capital.

La CEPAL ha basado su nueva postura en el análisis y la práctica de los países de la OCDE, quienes se han remitido a generar un acelerado cambio tecnológico e institucional en el marco de una economía mundial jerarquizada, con una competencia y especialización cada vez más intensa. En este enfoque, los factores competitivos distintos al precio, pasan a tomar un primer plano, donde la interacción de los distintos factores provocan un efecto sinérgico y reflejan un carácter sistémico de la competitividad.



Al realizar una analogía de con el planteamiento de Porter (ver Cuadro 1), la competitividad de sectores económicos puede analizarse desde la perspectiva de la evo-

¹² Organisation for Economic Co-operation and Development. Este enfoque fue tomado de Thomas Hurliene y Dirck Messner.

lución de los factores de competitividad, esto es, el paso de la competitividad basada en los factores básicos, avanzados y especializados.

- i) **Desarrollo de los factores básicos.** Asociados a la dotación de recursos naturales, mano de obra no calificada y semi-especializada, pueden heredarse y requieren de una inversión social sostenida y una inversión privada modesta o poco sofisticada. Los países que basan la competitividad en este tipo de factores suelen ser sensibles a las fluctuaciones de precios en el mercado mundial y las variaciones del tipo de cambio.
- ii) **Desarrollo de los factores avanzados.** Comprenden la dotación y establecimiento de la infraestructura básica tanto tangible como intangible: sistemas de transporte, sistemas educacionales desarrollados, comunicaciones, instituciones de I&D, etc. El tránsito de la fase anterior a ésta implica fuertes inversiones en el ámbito estatal y empresarial. Con frecuencia estos sectores se basan en los factores básicos para desarrollar ventajas competitivas, por ejemplo la incorporación de valor agregado sobre las materias primas de exportación. En esta etapa, la formación de aglomerados (redes y vinculaciones intersectoriales entre empresas e industrias) desempeña un papel fundamental. En el ámbito internacional, los países siguen siendo vulnerables a las variaciones de los precios y las fluctuaciones del mercado mundial. Esto mientras no puedan realizar innovaciones productivas que puedan manejar las relaciones precio-producto.
- iii) **Desarrollo de los factores especializados.** Es la tercera secuencia en esta evolución. Es en esta fase, precisamente, en la que se encuentran los países de la



OCDE. En esta etapa la importancia se encuentra en el “sesgo innovador” de los sectores. Se caracteriza por la existencia de factores altamente especializados y competitivos como los centros de investigación para áreas específicas, la existencia de fondos de capitales de riesgo para el desarrollo innovador de productos (p. ej. software), entre otros. A diferencia de las etapas previas, en esta fase los factores especializados pueden alterar notablemente la posición competitiva de un sector o país a nivel mundial.

El paso de una etapa a otra viene condicionado por los siguientes elementos:

...

- a) **Innovación.** El aspecto de la innovación está basado análogamente en los modelos de eslabones encadenados (chain-linked). Se refiere fundamentalmente a la generación de nuevos productos y procesos de producción, mediante la inversión en I&D. La innovación se manifiesta en la atención que se pone en los distintos eslabones de la producción, distribución y comercialización de productos, centrandó su atención en los trabajadores y los consumidores. Para ello se han establecido las redes de cooperación entre centros de investigación y empresas, el constante acercamiento de los descubrimientos tecnológicos y desarrollo comercial de productos, así como las alianzas tecnológicas de punta. Cabe señalar que estas innovaciones, a partir de los gastos en I&D, se concentran en las grandes empresas. La investigación básica se mantendría a cargo del sector público, el cual pierde cada vez más importancia, pero que desempeña un papel de complemento significativo. Las firmas pequeñas y medianas generalmente son excluidas de un proceso de innovación-producción, por lo cual se plantea la posibilidad de que éstas se concentren en los enlaces por medio de la subcontratación de grandes empresas. Las diferencias tecnológicas entre las empresas medianas y grandes y las pequeñas generan diferencias en su operación productiva. Esta diferencia en la productividad se convertirá en uno de los elementos que pueden medir la competitividad o no, tal y como se verá en el capítulo siguiente.
- b) **Los procesos de aprendizaje.** Se refieren a los efectos acumulativos de las empresas en las distintas etapas de la producción y comercialización. Existe, además, un aprendizaje informal que se presenta en los procesos rutinarios de las empresas. Esto ocurre a lo largo de las trayectorias tecnológicas que afectan a la productividad, pero generan procesos diferenciados entre sectores y regiones. Cabe señalar que los procesos productivos tienen una frontera relativa a los recur-



2.2. ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD A NIVEL INTERMEDIO (MESO)

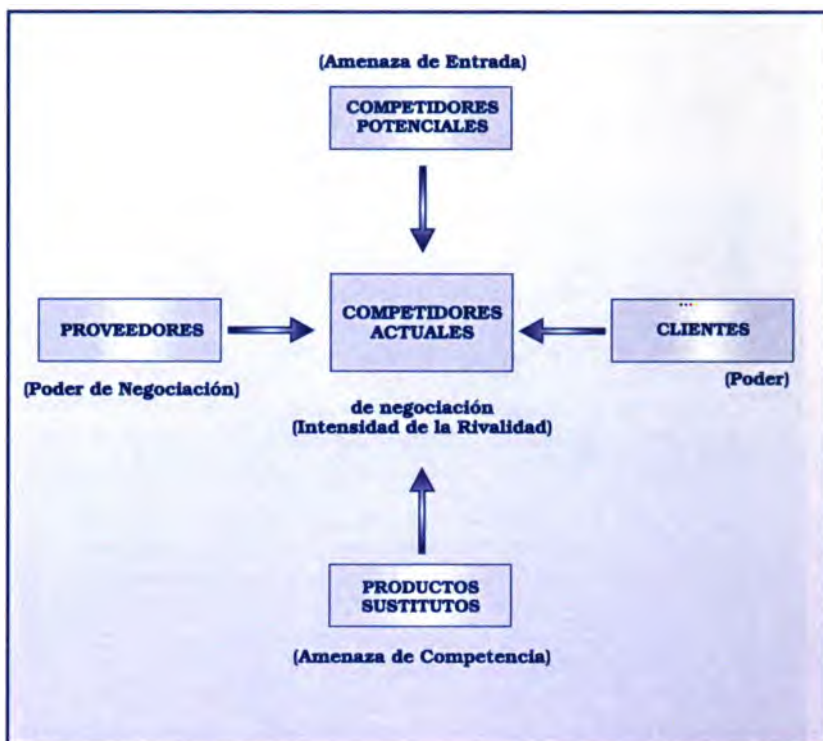
2.2.1. Modelo de las cinco fuerzas

Este es uno de los marcos conceptuales más usados y conocidos en estrategia y competitividad. Postula la existencia de cinco fuerzas que determinan el atractivo de una industria y el potencial competitivo de sus participantes. Este enfoque está orientado a determinar la delimitación del entorno y de los factores estructurales competitivos de un sector. Entre los factores que Porter considera fundamentales para calificar a un sector industrial específico están:

- Tamaño real y potencial del sector
- Composición estructural de empresas
- Estructura y costos de distribución
- Tendencias y desarrollo previsible

La propuesta tradicional de Porter (Porter, 1980) se encuentra contenida en cinco fuerzas competitivas, relevantes en función de su influencia particular o en conjunto, las cuales se describen en la Figura 2.

FIGURA 2
FUERZAS DE COMPETITIVIDAD A NIVEL
SECTORIAL INDUSTRIAL (PORTER, 1980)



La figura involucra tanto a agentes económicos como a las relaciones intersectoriales de todo tipo que se puedan establecer entre ellos. Además, es posible realizar un análisis de cada componente por separado. La aplicación del análisis dependerá de la realidad y/o contexto de la empresa e industria donde se pretende establecer la capacidad competitiva.

- a) Grado de intensidad de la rivalidad. El número y la estructura de las empresas que compiten en un sector especial representan una influencia importante para establecer ventajas competitivas. Este punto también fue planteado por Porter en la Ventaja competitiva de las naciones. En la mayoría de los sectores, la rivalidad ocurre porque las empresas no actúan en forma aislada y todas compiten por acaparar parte de lo que representa el mercado del sector. El grado de rivalidad que exista entre ellas va a depender de la forma particular en que las empresas interactúan en relación con: i) la concentración de los competidores; ii) el crecimiento del sector; iii) el balance sectorial de la oferta y la demanda; iv) el origen de las estrategias competitivas genéricas (liderazgo en costos, diferenciación, enfoque); y v) otros factores

identificables y que sean relevantes para la situación en particular.

- b) **Identificación de la amenaza de nuevos competidores.** El surgimiento de empresas que pretendan incorporarse a determinados sectores industriales viene dado por diversas razones, entre ellas se encuentran las referidas a: i) el atractivo de la combinación producto, mercado y tecnología; ii) la existencia de barreras de entrada en este ámbito; y iii) la reacción que establezcan los competidores actualmente establecidos. Ante los posibles peligros de surgimiento de nuevos competidores, generalmente las empresas realizan actividades persuasivas y desarrollan fuerzas disociativas que evitan o mitigan la entrada. Como ejemplo a esto se puede citar la reputación de la agresividad, los compromisos claros y abiertos con el mercado, el desarrollo de productos, el aumento en la disponibilidad de recursos financieros, etc.
- c) **La amenaza de productos sustitutos.** Es necesario determinar y analizar en este aspecto el papel y el grado de participación que están adquiriendo los productos sustitutos en un determinado mercado. El objetivo principal es identificar los productos que están satisfaciendo la misma necesidad genérica. Estos productos desempeñan y satisfacen en forma alternativa la misma función original del producto de la industria en cuestión para los mismos consumidores. Esta es una amenaza permanente para los integrantes del sector, lo que incrementa la competencia entre las empresas. Esta amenaza dependerá de la relación precio y calidad en la cual surjan estos nuevos productos.
- d) **El poder negociador de los clientes o compradores.** Los clientes desempeñan un papel importante cuando ostentan un poder de negociación frente a los proveedores que puede influir en la rentabilidad potencial de una actividad, obligando a los empresarios a disminuir los precios, otorgar plazos de pagos más convenientes, mejorar los servicios de posventa, etc. Este poder de negociación está condicionado por algunos de los siguientes factores: i) el grado de concentración de los clientes o su participación en las ventas; ii) el nivel de diferenciación de los productos y número de proveedores que los sirven; iii) las cantidades compradas en relación con sus costos de aprovisionamiento; iv) el precio o el problema que implica para el cliente el cambio de proveedor; v) la amenaza de la integración hacia arriba por parte de los compradores como competidores potenciales; vi) el nivel

de calidad del producto para señalar el impacto en el precio; y vii) el nivel de información sobre el mercado.

- e) Poder de negociación de los proveedores. Este punto es similar al anterior, con la salvedad de que ahora la empresa se encuentra en la posición contraria. Es así como la influencia del poder de los proveedores está en el hecho de poder influir en el aumento de los precios, de reducir la calidad de los productos de entrega o limitar las cantidades vendidas a un cliente en particular. Un proveedor poderoso puede, de esta manera, influir en la rentabilidad de un sector o una empresa, si los clientes no temen la posibilidad de reflejar en sus propios precios el alza de los costos que estos hechos implican. Entre los factores que determinan este poder, Porter señala los siguientes: i) el grado de concentración de los proveedores y la relación comparativa con los clientes; ii) el nivel de diferenciación de los productos, su carácter sustituto y el número de clientes que lo demandan; iii) la importancia del cliente para el proveedor; iv) el precio de cambio del cliente para el proveedor; v) la amenaza de integración vertical hacia atrás como competidores potenciales; vi) el impacto en el nivel de calidad; y vii) la información relativa al mercado.

2.2.2. *El enfoque de los distritos industriales*¹³

En materia de economía industrial, los trabajos sobre el éxito de los distritos industriales (industrial districts¹⁴) han cobrado mayor importancia en los años ochenta. El interés por los conglomerados industriales dinámicos, y por las posibilidades de desarrollo de esas categorías empresariales, fue suscitado principalmente por los éxitos de crecimiento y exportación de empresas pequeñas y medianas (Pymes). Muchos investigadores indican que las pequeñas son especialmente prominentes en los distritos industriales¹⁵.



13 Hurtiene y Messner.

14 El término de distrito industrial se remonta a Alfred Marshall, quien lo usó para referirse a una concentración de industrias especializadas en localidades particulares.

15 El economista italiano Beccatinni usó el concepto para capturar el éxito de las aglomeraciones en las pequeñas firmas en algunas áreas de Italia.

Con respecto al dinamismo en los distritos industriales, la mayoría de los autores consideran esenciales los siguientes elementos:

- (a) la dimensión regional/local del desarrollo industrial (proximidad geográfica);
- (b) el predominio de Pymes en los distritos;
- (c) la compleja relación entre competencia y cooperación que caracteriza las relaciones interempresariales;
- (d) el carácter de red (y también de conglomerado) que existe en las zonas de conglomerados entre empresas e instituciones, y que responde a la lógica de la eficiencia colectiva
- (e) la creciente importancia que, por lo mismo, cobran las ventajas de aglomeración;
- (f) la significación de los factores extra-económicos para el éxito económico (la cultura, la estructura social y la comunidad), lo que facilita la confianza entre firmas, empleados y trabajadores calificados; y
- (g) el papel sustancial de los gobiernos locales, es decir, de las intervenciones estatales por debajo del nivel nacional para el desarrollo y la dinámica en los distritos. Esta intervención estatal favorece la capacidad innovadora de la industria local.

El éxito de los distritos se atribuye especialmente a las características específicas de las nuevas tecnologías y formas de organización de la producción industrial, las cuales favorecen una especialización flexible y formas flexibles de interacción entre las empresas. Esos factores conducen, en contrapartida, a la crisis de las grandes empresas tradicionales, integradas en forma vertical y organizadas de acuerdo a jerarquías que se orientan por las formas de producción "fordista". Pese a ello, no toda aglomeración de Pymes en una misma zona geográfica, sujeta a una hábil política económica regional, puede convertirse de la noche a la mañana en un distrito industrial dinámico. Para que esto ocurra, deben darse varios requisitos esenciales, entre los que se incluye la iniciativa empresarial (social y organizativa), la flexibilidad y creatividad de los actores centrales, la capacidad de innovación por parte de las empresas, el consenso social y una bolsa de personal bien capacitado.

De modo similar a lo que se afirma en los trabajos de la OCDE y de Porter, también aquí desempeñan un papel decisivo las relaciones interactivas entre las empresas y su entorno (redes, conglomerados), la dimensión regional del desarrollo industrial, así como los nuevos equilibrios entre cooperación y competencia. En contraste con los enfoques examinados más arriba, los protagonistas de los distritos industriales se remiten, primeramente, a las posibilidades particulares de éxito que tienen las Pymes

y, en segundo lugar, a los factores socioculturales de las regiones como determinantes claves de la competencia. Son estos dos puntos los que confieren interés a ese enfoque para el estudio de los países en desarrollo.

- a) Aglomerados de Pymes como motores del desarrollo. Muchos investigadores sostienen la siguiente tesis con respecto al desarrollo económico del capitalismo: el capitalismo posee una tendencia inherente a la centralización, las grandes empresas son las formas más eficientes de producción industrial y las pequeñas empresas, a la larga, no tienen oportunidades de supervivencia. Esa férrea ley de la economía industrial empezó a tambalear con la crisis del paradigma fordista de la producción en masa, y al imponerse nuevas tecnologías fabriles e informáticas en el curso de los años setenta y ochenta. Ante estos fenómenos las grandes empresas, de rígida organización, reaccionaron con rigidez. Fueron precisamente las Pymes involucradas en la "Tercera revolución tecnológica" las que, al apostar por la especialización flexible, mostraron ser más adaptables frente a un entorno económico cada vez más turbulento.

Los siguientes rasgos muestran el perfil de las Pymes en los distritos industriales: i) se especializaron en una secuencia fabril inserta en la cadena de creación de valor agregado de su distrito; ii) empleando equipos computarizados que posibilitan un rápido relevo de productos y una reacción flexible, pudieron responder adecuadamente a los cambios en la demanda; iii) actuaron como oferentes junto a las empresas de la cadena de valor agregado, organizando la comercialización y completando las líneas de productos; iv) crearon para sí mismas una infraestructura mancomunada (por ejemplo, establecimientos educativos, sistemas de información, centros de servicios); y v) lograron generar, con ello, un "trade off" entre economías de alcance y de escala.

Existen argumentos claros y experiencias que demuestran que tanto los conceptos de producción de grandes empresas (el caso de Corea del Sur), como los aglomerados de Pymes (el caso de Taiwán o Italia septentrional), pueden generar competitividad. De tales argumentos y experiencias puede inferirse que hay buenas razones para suponer que en el futuro existirá un "pluralismo institucional" respecto del tamaño de las empresas. Quienes no parecen tener un porvenir alentador serán las Pymes que operen aisladamente y sin capacidad para la cooperación. Caso típico de ello se da en los países en desarrollo.

b) La dimensión sociocultural de los distritos industriales. Los autores que han estudiado el surgimiento de los distritos industriales desde los años setenta destacan la importancia de los factores socioculturales y no económicos para la dinámica en los enclaves locales. Lo que mantiene cohesionadas a las empresas que componen el distrito industrial es un tejido complejo e intrincado de economías y deseconomías externas, de costos conjuntos y asociados, de vestigios históricos y culturales, lo cual abarca tanto las relaciones interempresariales como interpersonales. Es decir, una “densificación” localizada que mantiene una estabilidad razonable a lo largo del tiempo. Estos autores consideran que, junto a un sistema colectivo de valores, hace falta un sistema de instituciones y reglas: el mercado, la familia, la iglesia y la escuela son algunas de estas instituciones; pero también incluyen a las autoridades locales, la estructura local de los partidos políticos y sindicatos y muchos otros cuerpos públicos y privados, económicos y políticos. Casi todos los análisis hacen hincapié en la gestión y la regulación ejercidas por comunidades regionales o locales (agrupados en gobiernos locales). De manera que son las especificidades regionales y los espacios socioeconómicos quienes generan competitividad y posibilitan la sobrevivencia dentro de un ámbito global capitalista.

Para los teóricos del distrito industrial, la clave del renacimiento de las regiones radica en la creciente importancia que posee la densidad de interacciones entre empresas, o entre éstas y las instituciones para la competitividad empresarial. Dentro de los aglomerados, las empresas compiten entre ellas, pero lo hacen cooperando en distintos aspectos: como proveedoras, en asociaciones para la comercialización, en organizaciones empresariales, como fundadoras de instituciones de capacitación, etc. Esta nueva competencia basada en redes, requiere “camaradería, lealtad, moral y confianza mutua”. Tales cualidades parecían superadas en el capitalismo, pero influyen en la estabilización de arreglos flexibles entre las empresas concentradas en los aglomerados.

Al compararse con los enfoques de la OCDE y de Porter, el enfoque de los distritos industriales tiene una serie de elementos a rescatar, a saber: el énfasis en las dimensiones socioeconómicas y culturales de los aglomerados (Porter también alude a las redes, pero de modo puntual y en contraste con su concepto unidimensional de la competencia); los trabajos empírico-concretos acerca de las regiones; la exposición de las oportunidades que tienen las Pymes en la competencia internacional; y la prueba de que un Estado nacional puede al menos compen-

sar la pérdida de capacidad de regulación debida a la internacionalización de la economía movilizandolos potenciales de regulación a nivel regional.

Hay, empero, evidentes debilidades. Muchos autores exageran la idea de que "lo pequeño es hermoso", tanto en lo que se refiere al tamaño de la empresa como al espacio regional. Los distritos industriales demuestran, por cierto, las posibilidades de las Pymes y los potenciales de regulación a nivel regional o incluso local. Esto, sin embargo, no implica de ninguna manera el "ocaso" automático de las grandes empresas o de formas de cooperación; baste pensar en las alianzas estratégicas que forman las multinacionales. Además, al fijar demasiado la atención en las regiones y distritos, el enfoque tiende a descuidar la correlación que media entre las regiones y la economía nacional. Se pasa por alto la importancia de las macro-políticas económicas, sin investigar cómo influye la existencia de las regiones y distritos en la competitividad de las economías nacionales. Es muy embrionario, por otro lado, el análisis que permite ponderar hasta dónde el modelo de distritos industriales es transferible a otras regiones y a países en desarrollo. Faltan, también, distinciones específicamente sectoriales que resultan decisivas para evaluar las posibilidades y limitaciones de las Pymes.

2.3. ENFOQUES A NIVEL MICRO: LA CADENA DE VALOR DE PORTER

El enfoque a nivel micro que proponemos para el análisis pretende centrarse en la búsqueda de las ventajas competitivas al interior de las empresas u organizaciones. En esta búsqueda se pretende lograr una definición de los factores que pueden estar afectando, tanto positiva, como negativamente, a la posición competitiva de una empresa dentro de un sector en particular. con el fin de realizar un análisis disgregado del conjunto de actividades que realiza una empresa para llevar sus productos al mercado. Para este efecto, Porter utiliza el concepto de "cadena del valor"¹⁶. Este concepto consiste en la fragmentación de las actividades de la empresa en un conjunto de tareas diferenciadas, denominadas "actividades

16 Si bien el concepto de "cadena de valor" se le atribuye a Porter, por su difusión masiva y amplio conocimiento, fue la empresa McKinsey and Company la que originalmente desarrolló el concepto de sistemas de negocios, y capturan la idea de que una empresa se constituye a partir de una serie de funciones (p. ej. manufactura, mercadotecnia, I&D, tecnología y distribución) y que si se analizan cómo se desarrollan los competidores es posible obtener una serie de conclusiones interesantes respecto a cómo lograr ventajas competitivas. No obstante, según Porter, este concepto trata las funciones amplias en vez de actividades, y no distingue entre tipos de actividades y cómo están relacionados (Porter, 1995).



de agregación de valor”. Estas actividades pueden dividirse en dos grandes grupos: actividades primarias y actividades de apoyo. Las actividades primarias son aquellas que implican la creación física del producto o servicio y su posterior venta o traspaso al comprador. Las actividades de apoyo sustentan las actividades primarias y se apoyan entre sí, proporcionando insumos comprados, tecnología y recursos humanos. Cada una de las actividades principales está comprendida por categorías genéricas que se muestran en la Figura 3:

FIGURA 3
LA CADENA DEL VALOR DE PORTER



Actividades primarias. Porter plantea la existencia de cinco categorías genéricas de actividades a este nivel, tal como lo muestra la Figura 3. Cada categoría se divide en distintas actividades según sea el sector industrial y el desempeño estratégico de la empresa.

- **Logística interna.** Incluye las actividades de recibo, almacenamiento y distribución de insumos del producto o servicio.
- **Operaciones.** Actividades asociadas con la transformación de insumos en la forma final del producto.
- **Logística externa.** Actividades asociadas con la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores o clientes.
- **Mercadotecnia y ventas.** Actividades asociadas con proporcionar un medio por el cual los clientes deciden comprar el producto.
- **Servicio.** Actividades asociadas con la prestación de servicios para realizar o mantener el valor del producto.

Actividades de apoyo. Las actividades de valor de apoyo implicadas en el análisis de competitividad están compuestas por cuatro categorías genéricas, tal como lo muestra la Figura 3. Al igual que las actividades prima-

rias, cada categoría se puede dividir en una serie de actividades específicas para el sector industrial que se analice y donde actúa la empresa. Las categorías propuestas por Porter son:

- **Abastecimiento.** Esta categoría se refiere a la función de comprar insumos usados en la cadena de valor de la empresa. Aunque los insumos se asocian comúnmente con las actividades primarias, están presentes en cada actividad de la cadena de valor, incluyendo las de apoyo.
- **Desarrollo de tecnología.** Esta categoría comprende todas aquellas actividades que se encuentran presentes en la cadena de valor y que incluyen tecnología o know how. El uso de tecnologías aplicadas en cada proceso puede ser muy amplio, y están presentes en cada proceso y actividad de la empresa. La noción que propone Porter en cuanto al desarrollo tecnológico es mucho más amplia, puesto que está pensada en función de todas aquellas actividades que buscan mejorar el producto y el proceso.
- **Administración de recursos humanos.** Esta categoría incluye todo tipo de actividades que estén implicadas en la búsqueda, contratación, entrenamiento, desarrollo y compensación del personal de la empresa. Esta actividad afecta a la competitividad en la medida en que los empleados se encuentren motivados y comprometidos con las metas y objetivos de la empresa.
- **Infraestructura de la empresa.** Para Porter, esta categoría incluye varias actividades que apoyan la cadena completa de valor. Comprende las actividades de administración general, planeación, finanzas, asuntos legales, administración de la calidad, etc. Dependiendo de la complejidad y tamaño de la empresa, estas actividades pueden estar incluidas en una sola gran unidad o pueden incluir varias unidades de negocios al interior de ellas.

Uno de los aspectos interesantes de la propuesta de Porter en relación con esto es que la cadena de valor puede ser analizada desde una perspectiva más sistémica al insertar un campo más grande de los que él llama "sistema de valor" y que representa una cadena de proveedores (hacia atrás) y cadena de compradores (hacia adelante). Esto permite analizar un sector industrial en particular. Las conclusiones y consecuencias de este análisis son complementarias y homólogas a las señaladas en el punto anterior de esta reseña bibliográfica con respecto a los enfoques de competitividad a nivel meso. La Figura 4 representa esta idea:

FIGURA 4

LA EMPRESA DE UN SECTOR INDUSTRIAL



Este enfoque ha sido utilizado para comprender y analizar las organizaciones económicas campesinas de la Provincia de Arauco (Caro, 1997). La dificultad principal que presenta su aplicación es la de determinar aquellos componentes dentro de la cadena de valor que sean atinentes a la organización en estudio. Generalmente se señala que su aplicación es más utilizada en organizaciones formadas y con trayectoria, dándole una menor importancia a su aplicación a la pequeña empresa o de formación reciente. Sin embargo, creemos que la dinámica interna de los componentes de la cadena puede ser una herramienta valiosa a la hora de identificar fortalezas y debilidades al interior de las organizaciones, independientemente de su tamaño.

3

MEDICIONES USUALES DE LA COMPETITIVIDAD

3.1. INDICADORES AGREGADOS

Dentro de los indicadores generales de la competitividad nacional y que requieren de información de relativamente fácil acceso, está la participación relativa del producto nacional en el producto mundial. Esta noción de competitividad alude a la capacidad de un país de mantener o incrementar su participación en el producto mundial. De ser este el caso, el país estaría aumentando su eficiencia relativa y, por lo tanto, su fortaleza competitiva¹⁷. De esta manera el indicador de competitividad (IC) sería el siguiente:

$$IC = \frac{PIB_N}{PIB_M}$$

Donde el subíndice N y M hacen referencia a un país en particular y al mundo respectivamente.

Vinculado a lo anterior, también es posible evaluar la competitividad a partir de la participación de las exportaciones nacionales en las exportaciones mundiales. Si se consideran las exportaciones netas¹⁸, el superávit en la balanza comercial también se asociará a las ganancias de competitividad. Este proceso de desequilibrio comercial va acompañado de salidas de capital que si se vinculan a la adquisición de activos en el extranjero, los cuales también potencian la competitividad de la nación¹⁹.

De manera más específica, es posible evaluar la participación de las exportaciones en mercados particulares. En este caso se asocia la competitividad a la participación de mercado en determinada industria. Así, el índice relevante en este caso es el siguiente:

$$IC = \frac{X_N}{X_M} \quad (1)$$

Donde X corresponde a las exportaciones y N y M tienen igual significado que en el caso anterior, pero referidas a una industria o a un producto en particular. Las exportaciones se pueden medir en términos de valor o cantidad física²⁰. A modo de ejemplo, se pueden mencionar los resultados que se presentan en CEPAL (1992), donde "la evolución de la competitividad de los países se midió por la variación de su presencia en el mercado de la OCDE..."²¹.

Otra aproximación es la estimación del diferencial de inflación entre una economía y el resto del mundo. El indicador comúnmente usado es el tipo de cambio real²²; de este modo, la economía será competitiva en la medida en que los precios internos crezcan menos que los externos; en otras, palabras que el poder de compra de la divisa extranjera sea mayor. Formalmente el indicador será:

$$IC = \frac{eP_i^*}{P_i} \quad (2)$$

Donde P* corresponde a los precios externos, e al tipo de cambio nominal y P a los precios nacionales.

18 Las exportaciones netas se definen como la diferencia entre las exportaciones e importaciones, que corresponden al saldo en balanza comercial.

19 Arjona, L., 1995: 444.

20 Si se asume la existencia de la ley de un solo precio, el valor del indicador será igual en ambos casos.

21 CEPAL, 1992: 113.

22 Bueno y Morcillo, 1993: 281.

3.2. COMPETITIVIDAD PRECIO

Una de las formas de medir el grado de competitividad es la llamada competitividad precio. El índice a que da lugar es una forma particular de medir el tipo de cambio real²³. En efecto, en este caso se especifica el precio de un producto (o canasta de productos) en particular en relación con otro equivalente. Así, el índice se define como el producto del tipo de cambio nominal y el precio internacional sobre el precio interno. Alternativamente, el índice se puede plantear como el precio promedio de la industria con relación al precio de una firma específica. Sea como fuere, el IC se expresará de la siguiente forma:

$$IC = \frac{eP_i^*}{P_i} \quad (3)$$

Donde los subíndices i corresponden a un producto en particular o a una canasta de productos equivalentes.

Este indicador, tal y como se presenta en (3), es superficial, pues no explicita los factores que determinan y/o influyen en los precios considerados (Martínez, 1996: 52).

La opción teórico-metodológica que resulta interesante para resolver parcialmente este problema es la formación de precios vía margen sobre los costos variables²⁴, de esta manera el IC se expresará como:

$$IC = \frac{(1+\tau_1) \cdot \left(\frac{w}{b_{11}} + P_0 a_1 \right)}{(1+\tau_2) \cdot \left(\frac{w}{b_2} + P_0 a_2 \right)} \quad (4)$$

Donde,

w = salario nominal o monetario

b = productividad media física del trabajo²⁵

P_0 = precio del insumo

a = coeficiente de requerimientos de insumos por unidad de producto (inversa de productividad física de los insumos)

Si los precios de los factores son iguales y las firmas emplean técnicas distintas, el factor de competitividad de cada una deberá también ser distinto, y la diferencia estará dada por la productividad de cada firma y la tasa de margen. Si se asume que la firma 1 emplea una mejor

23 Repetto y Meller, 1996.

24 Esta perspectiva de análisis se tratará en secciones posteriores.

25 Se obtiene al dividir la cantidad de producción por la cantidad de trabajadores.

técnica se pueden registrar tres casos de competitividad tecnológica²⁶:

CUADRO 5
TIPOLOGÍA DE LA COMPETITIVIDAD
BASADA EN LA TECNOLOGÍA

	RELACION DE MARGENES	FACTOR DE COMPETITIVIDAD
Caso 1: $b_1 > b_2$ $a_1 < a_2$	$r_1 > r_2$	Productividad en trabajo e insumos.
Caso 2: $b_1 = b_2$ $a_1 < a_2$	$r_1 > r_2$	Productividad en insumos.
Caso 3: $b_1 > b_2$ $a_1 = a_2$	$r_1 > r_2$	Productividad en trabajo.

Los casos expuestos en la tabla suponen los precios de factores dados. Si eso es así, la firma 1 siempre podrá obtener una tasa de beneficio mayor; si se flexibiliza el supuesto, la firma menos eficiente podrá obtener una tasa de beneficio igual o superior a la firma 1, ya sea pagando salarios menores, precio de insumos menores o ambos²⁷. Digamos que este tipo de competitividad está bastante extendida, debido a que los salarios se determinan en el mercado de trabajo, pero también, y muy importante para este efecto, por factores culturales e institucionales, los cuales son factores de vital importancia sobre todo cuando la competitividad se considera en un contexto de globalización.

Otros casos se revelan si asumimos que las firmas obtienen la misma tasa de beneficio. Así, podremos tener situaciones en las que una firma es más productiva en trabajo y la otra en insumos. Este puede ser el caso de la competencia por diferenciación.

3.3. COMPETITIVIDAD COSTO

El indicador de competitividad no se revela como un indicador muy adecuado cuando se plantea en contextos de competencia perfecta o de comercio internacional, esto debido a que los dos escenarios suponen la existencia de la ley de un solo precio, aun cuando permite analizar los factores de competitividad.

26 Esta tipología sólo es válida en un contexto de economía cerrada, donde es plausible suponer igualdad de salarios. En un contexto de apertura y, por tanto, de competencia con firmas extranjeras, la igualdad de salarios no se cumple, dada la inmovilidad del factor trabajo.

27 Otra posibilidad que nos lleva al mismo resultado se expresa cuando la firma 2 tiene la capacidad de externalizar hacia la sociedad costos asociados a la degradación ambiental u otro similar.

Otra posibilidad sugerida en la literatura es analizar la competitividad en función del costo unitario. En este caso, el índice relevante será la relación de costo unitario relativo, de manera tal que la industria que tenga un costo unitario menor al promedio será competitiva, obteniendo mayores ganancias y recursos para crecer, mejorar su tecnología y ganar participación de mercado (Arjona, 1995: 446).

Hay autores que desde la perspectiva de la competitividad costo se concentran en algunos de estos aspectos, tal es el caso de Tokman y Martínez (1999) quienes estudian la competitividad costo desde el punto de vista de los costos laborales. El análisis que desarrollan lo plantean en términos de tasas de crecimiento, considerando el costo laboral y los cambios en la productividad del trabajo. El índice de competitividad que estiman es el siguiente²⁸.

$$C = \frac{(1+q)}{(1+cl)} - 1 \quad (5)$$

Donde,

c = variación anual de competitividad

q = variación anual de la productividad

cl = variación anual del costo laboral

Esta perspectiva adquiere mayor validez cuando los insumos involucrados en la producción son todos bienes transables y, además, no existen barreras arancelarias entre los países (o estas son iguales), de manera tal que el único "bien" no transable es el trabajo y, por lo tanto, su precio es diferente para cada país y se convierte en una ventaja competitiva potencial, siempre, eso sí, con relación a la productividad del factor.

3.4. COMPETITIVIDAD PRECIO-COSTO

Una posibilidad que sintetiza el análisis de la competitividad en función del precio y del costo es ver la competitividad a partir de la relación precio-costo²⁹. Interesa comparar esta relación entre la industria nacional y la industria externa, de esta manera se resalta la capacidad de obtener beneficios de una y otra, y las implicaciones que ello tiene en términos de la mantención de los beneficios, producto de la inversión y el desarrollo tecnológico provenientes de tales beneficios.

28 Hemos mantenido la nomenclatura utilizada por los autores.

29 Una formalización similar se desarrolla en Martínez, 1996: 54-55 y 65-67).

Observemos que la relación de precio-costo en la industria nacional depende de los precios internacionales del producto, del tipo de cambio nominal y de los costos unitarios en moneda doméstica. La misma relación en la industria externa depende del precio internacional y de los costos unitarios en moneda extranjera. Así, el índice de competitividad será:

$$IC = \frac{\frac{eP_i}{C_{ui}}}{\frac{P_i}{C_{ui}}} \quad (6)$$

...

Se encuentra un análisis similar en Repetto y Meller (1996), sin embargo, no plantean su índice en términos relativos a la industria externa, sino que el índice está referido a la industria nacional. De este modo, el índice propuesto es el siguiente³⁰:

$$IC = \frac{eP^*}{I_p} \quad (7)$$

Donde I_p es un índice costo doméstico del sector.

La expresión que uno defina en la práctica dependerá de los objetivos de la investigación, en términos de los factores de la competitividad a analizar, así como también de la disponibilidad de información.

HACIA UNA SÍNTESIS: UN MODELO BÁSICO DE REFERENCIA.

4

Teniendo presente el carácter relativo del concepto de competitividad, el análisis deberá incorporar al menos dos firmas. De esta manera, una firma será competitiva en la medida que logre ofrecer su producto a un valor igual o más bajo que otra, es decir, la referencia es el precio al que otra firma ofrece el producto³¹.

Sin embargo, la influencia de los costos es importante al igual que la consideración del capital invertido en la

30 Repetto y Meller, 1996: 49.

31 El precio de referencia puede ser el precio de la competencia interna del país. Sin embargo, "si bien no todas las empresas persiguen el objetivo de competir en los mercados internacionales, éstos siempre deben constituir un "referente" obligado para que exista la suficiente tensión estimuladora del incremento de la eficiencia productiva y la competitividad en los procesos productivos y mercados donde las empresas despliegan sus actividades" (Alburquerque, 1997: 23).

firma, el cual, en conjunto con los beneficios, da lugar a la tasa de ganancia o rendimiento de la inversión, variable fundamental para el desarrollo y la evaluación competitiva de las firmas, así como también para la participación de mercado. Entonces, los indicadores de competitividad relevantes son tres: (1) relación precio-costo; (2) tasa de ganancia o de beneficio; y (3) la participación de mercado.

La premisa elemental que se debe tener en claro es la anuencia de las firmas a participar en el mercado. La hipótesis que sustenta este trabajo es que las firmas participan en el mercado en búsqueda de alcanzar la mayor tasa de ganancia posible. Nada garantiza que lo logre, pero esa es su motivación fundamental. Si no espera obtener una tasa de ganancia adecuada en relación con otras alternativas, no participa.

Alternativamente a la tasa de ganancia, se puede utilizar un indicador de tasa de beneficio, definida como la diferencia entre las ventas totales y los costos totales sobre los costos totales. De esta manera, la perspectiva que se asuma con respecto a la formación de los precios y a los componentes del costo total son de fundamental importancia.

Otra forma de plantear el problema es recurriendo a la cadena de valor desarrollada en la primera parte de este documento. Así, la firma estará interesada en participar en el mercado en la medida que logre obtener un margen adecuado o coherente con las actividades desarrolladas en su particular cadena de valor.

Lo importante del análisis que desarrollamos es entender y visualizar, a partir de un marco teórico y conceptual coherente, los factores determinantes de la competitividad, la cual se medirá mediante los tres indicadores que mencionamos.

4.1 LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS

Comenzaremos nuestro análisis estudiando la forma en que las firmas determinan sus precios. Suponemos que las firmas forman sus precios a partir de un margen de ganancia (τ) sobre los costos variables³². Estos se componen de la nómina salarial y del valor de los insumos intermedios que intervienen en la producción del bien. Formalmente el precio de producción (P) de las firmas tendrá la siguiente expresión:

32 Para una revisión de este enfoque ver Sylos Labini (1988) y Taylor (1989).

$$P = (1+\tau) \cdot \left(\frac{w}{b} + P_0 a \right) \quad (8)$$

Las firmas poseen distintas técnicas, lo que se verá reflejado en distintas estructuras de costos³³. Si suponemos que ambas firmas son tomadoras de precios tanto en producto como en factores³⁴, nos encontraremos con dos firmas en el mercado, lo cual significa que las dos son competitivas en la medida que ambas participan en el mercado y logran vender su producto (de una calidad dada). Sin embargo, no son igualmente competitivas, si tomamos nuestra definición de competitividad, en el sentido de producir una mayor cantidad de producto por unidad de tiempo.

4.2. LOS COSTOS

Otro componente relevante son los costos totales de producción (CT), distintos a los costos básicos, en los cuales se consideran los costos fijos y de capital. Estos corresponden a la publicidad, la planta laboral fija y otros, así como al costo alternativo del capital respectivamente. Formalmente, y simplificando los costos totales³⁵, los expresaremos de la siguiente manera:

$$CT = (1+rT) \cdot (wL + P_0 I) + rK + CF \quad (9)$$

Donde,

- r = tasa de interés³⁶
- T = tiempo de financiamiento del capital de trabajo
- w = salario nominal
- L = cantidad de trabajo
- P₀ = precio del insumo
- I = cantidad de insumos

33 El reflejo último de las distintas técnicas serán distintas dotaciones de stock de capital.

34 El que las firmas sean tomadoras de precios no invalida la hipótesis de formación de precios vía margen. Dicha hipótesis plantea que las firmas tienden a buscar el máximo beneficio. Esa búsqueda puede afectar el precio final del bien (oligopolio), o bien administrar los componentes del costo básico vía productividad de factores o precios (monopsonio).

35 En rigor, los costos totales deben incluir también los costos sociales. Estos pueden ser costos ambientales, costos por depredación de recursos y otros que se consideren pertinentes en un caso particular.

36 Para simplificar, suponemos que es igual a la tasa de interés.

K = valor del stock de capital³⁷
CF = costo fijo

Dividiendo la expresión (9) por la cantidad de producto (X), obtenemos los costos medios por unidad de producto (Cu):

$$C_u = (1+rT) \cdot \left(\frac{w}{b} + P_0^a \right) + rk + cf \quad (10)$$

Donde 'k' es igual al valor del capital por unidad de producto y 'cf' corresponde a los costos fijos por unidad de producto.

4.3. LA COMPETITIVIDAD PRECIO-COSTO Y LA TASA DE BENEFICIO

De las expresiones (8) y (10) derivamos una expresión para la tasa de beneficio (ρ), definida como las ventas totales (PX) menos los costos totales (CT) sobre los costos totales (CT), mediante algunas transformaciones algebraicas llegamos a la siguiente expresión para la tasa de beneficio:

$$\rho = \frac{P}{C_u} - 1 \quad (11)$$

La evolución de la tasa de beneficio depende entonces de la evolución que tengan los precios y los costos unitarios reales³⁸. En la medida que el cociente entre ambos sea mayor, la tasa de beneficio aumentará y, por lo tanto, también lo hará su competitividad³⁹. Si la firma de referencia fuera netamente exportadora habría que agregar el efecto del tipo de cambio nominal que afectaría positivamente en la medida que aumente, aun cuando su efecto sea menor si la firma utiliza insumos importados.

37 En teoría se debería usar la cantidad física de capital por el precio de él. Sin embargo, dada la existencia de capital heterogéneo resulta bastante difícil su medición en cantidad. Para efectos de análisis empírico hay que tener cuidado de no olvidar los precios de bienes de capital específicos, ya que de hecho tienen un efecto en los costos y en la tasa de beneficio que puede llegar a ser importante. El desarrollo tecnológico acelerado tiende a depreciar rápidamente, en términos de valor, al capital, afectando la baja de los costos y el alza de la tasa de beneficio, la contrapartida de aquello es la pérdida de productividad relativa a las firmas que adquieren tecnología de punta. En general, se puede decir que el efecto productividad es mayor; por lo tanto, el efecto neto es una pérdida de competitividad para las firmas atrasadas tecnológicamente, la cual se reflejará en un mayor costo por unidad y la consecuente disminución de la tasa de beneficio.

38 Los costos unitarios reales son iguales a los costos medios unitarios divididos por el precio de venta, que no es otra cosa que el costo expresado en términos de producción.

39 Observemos que la relación precio-costo que vimos en secciones anteriores se puede plantear como una función de la tasa de beneficio.

Desde esta perspectiva, la competitividad se determina directamente a partir de los factores que influyen en los precios y costos unitarios. Notemos que visto de esta forma, el enfoque desarrollado entronca directamente con la teoría de la competitividad desarrollada por Porter (1995, 1991). En efecto, para este autor existen dos formas genéricas de competitividad, estas serían la competitividad por costos y por diferenciación⁴⁰.

El que se compita por costos o por diferenciación dependerá del tipo de mercado en que se desarrolle la competencia; en general, estos corresponderán a estructuras de competencia perfecta y oligopólicas respectivamente.

El que prevalezca una u otra estructura de mercado es fundamental para determinar los factores de la competitividad. En términos de la tasa de beneficio esto tiene relación con la capacidad de afectar a los precios o los costos. Si se compite en mercados cercanos a la competencia perfecta con productos relativamente homogéneos, la posibilidad de afectar a los precios es limitada, lo cual induce a las firmas a competir por costos. Si se trata de mercados oligopólicos, es probable que se compita en función de la diferenciación; en este caso, la posibilidad de afectar los precios es mayor⁴¹.

De momento hemos desarrollado un modelo básico de referencia para el análisis de la competitividad donde se explicitan los factores de competitividad internos a las firmas. En este desarrollo partimos de la premisa de que la competitividad radica fundamentalmente en las firmas; sin embargo, ello no quiere decir que no existan otros factores que inciden en ella.

4.4. LOS FACTORES DE ENTORNO Y LA TASA DE BENEFICIO

Como se demostró en la primera parte de este documento, la competitividad es sistémica, intervienen otros factores además de los internos a las firmas; Sostenemos que dichos factores afectan la competitividad, si y solo si afectan de manera positiva la relación precio-costo (o la tasa de beneficio); de lo contrario no habría vínculo entre los ámbitos externos y la firma.

Las condiciones del entorno son relevantes, pues son ellas las que potencialmente generan economías exter-

40 Porter, 1995: 29.

41 Esto no quiere decir que exista una relación determinante en el sentido de que o se compite por costos o por diferenciación. Hay casos de firmas que obtienen una ventaja competitiva no por competir de una u otra forma sino "al acierto de saber combinar un poco de cada ventaja o lograr una adecuada combinación de distintos factores competitivos" (Bueno y Morcillo, 1993: 278).

nas, las cuales son aprovechadas por las firmas. Entre éstas encontramos la infraestructura de transportes y telecomunicaciones, el sistema educacional y de la ciencia y tecnología y la burocracia estatal, por mencionar los más citados⁴².

En general, podemos decir que los factores del entorno como los mencionados influyen en la tasa de beneficio al aumentar la velocidad de producción o de venta y disminuir los costos unitarios, particularmente el componente de costo fijo por unidad de producto.

La velocidad de producción depende no sólo de la combinación de factores productivos con una técnica determinada, sino también de las condiciones de circulación de dichos productos antes de llegar al consumidor final. En este sentido, podemos pensar casi espontáneamente en las llamadas ventajas de localización, donde lo importante es estar cerca ya sea del consumidor final⁴³ o de los proveedores de materias primas⁴⁴, de manera que se minimicen los costos de transporte.

Esta descripción corresponde a uno de los aspectos del problema. Otro consiste en imaginar dos firmas ubicadas en distintos países en igualdad de condiciones; lo único que cambia es la infraestructura vial. De darse el caso, es claro que la firma en el país con mejor vialidad contará con una ventaja sobre su competidor, la cual le permitirá una mayor velocidad de circulación de su producción y, por lo tanto, un costo menor y una mayor tasa de beneficio.

En el caso de las comunicaciones, es indudable que su desarrollo tendrá un impacto positivo en la tasa de beneficio. El vínculo se explica por el mayor volumen de negocios al que potencialmente puede acceder. La llamada nueva economía, ligada a internet, abre posibilidades interesantes para el desarrollo de mercados, en la medida que permite una relación fluida con los consumidores o clientes, así como también con los proveedores. Todo ello tiende a aumentar los volúmenes de producción y a disminuir los costos unitarios, redundando en aumentos en la relación precio-costo.

Los niveles y la infraestructura educativa son condición sine qua non para el aprovechamiento de las econo-

42 Otros factores citados son los sistemas de salud, la administración de justicia, la capacidad de resolución de conflictos, etc. La argumentación que sigue también es aplicable a estos.

43 También se puede asociar, en el caso de exportadores, con los puertos de embarque.

44 Idem, para el caso de materias primas importadas.

mías externas derivadas de una buena infraestructura de comunicaciones. Además, también es importante en la medida que ayuda a interiorizar más rápidamente el uso o la adaptación de las tecnologías. Para ser coherente, la política de desarrollo estratégico de la tecnología, impulsada desde el Estado, debe tener relación con la política educativa. De ser ese el caso, las firmas aprovechan un recurso humano sin tener que incurrir en gastos significativos para poder incorporarlo a la fuerza laboral de la firma. Nuevamente, el efecto es la disminución de los costos unitarios mediante el aumento de la productividad, lo cual no significa salarios menores, sino que, por el contrario, lo más probable es que redunde en salarios más elevados, los cuales se sustentan en una mayor productividad.

El papel que desempeña la burocracia estatal en la competitividad de las firmas no es trivial. Las regulaciones y trámites exigidos por el Estado son particularmente importantes desde la perspectiva de la firma o del inversionista. Es evidente que mientras mayor sea la burocracia, menor será la productividad, además de desincentivar la inversión en un país con relación a otro. En otras palabras, el intervencionismo excesivo por parte del Estado redundará en pérdidas de competitividad⁴⁵, hará lenta la dinámica de negocios y, por tanto, disminuirá el volumen de comercio y aumentará el costo unitario.

Todos estos temas involucrados en las condiciones del entorno son relevantes para la competitividad de las firmas y, en muchos casos, para la calidad de vida o el bienestar de la población. Todos ellos se discuten hoy bajo la denominación de segunda generación de reformas estructurales, las cuales apuntan a desarrollar economías externas de manera tal que aumente la competitividad de las firmas y de la economía como un todo, redundando en teoría en un aumento del bienestar de la población⁴⁶.

4.5. TARIFAS Y SUBSIDIOS

Las imperfecciones introducen interesantes elementos que nos acercan de mejor manera a la "realidad". De hecho, en muchos casos explican la mayor competitividad de ciertos sectores en el mercado mundial. Los productos agrícolas son un caso paradigmático, industria en la que los llamados países desarrollados aparecen muchas veces como competitivos. Sin embargo, si se anali-

45 Sin embargo, más que en la cantidad de la intervención estatal, habría que poner énfasis en la calidad (Bardham, 91).

46 Para un análisis pormenorizado de las reformas estructurales de primera y segunda generación, véase Corbo, 1999.

zan desde una perspectiva "pura" no lo son. El caso anterior explica las llamadas barreras al comercio o proteccionismo.

Las tarifas aduaneras son un importante escollo a la competitividad de algunos productos. Ellas actúan encareciendo los productos para los consumidores de los países que imponen dichas tarifas. El objetivo es hacer de las importaciones un bien prohibitivo, es decir, que dada una tarifa el precio resultante sea igual o superior al precio interno. De este modo se protege a la industria del país que impone la tarifa, resguardando de paso un margen de beneficio para los productores. Formalmente, de acuerdo con el enfoque desarrollado, el IC que incorpore las tarifas se puede expresar de la siguiente manera:

$$IC = \frac{P^*}{P} = \frac{(1+t)(1+\tau^*)CB^*}{(1+\tau)CB} \quad (12)$$

Donde el asterisco simboliza los valores en el extranjero, CB es igual al costo básico (masa de salarios más valor de los insumos) y t es la tarifa (%).

Como se puede apreciar, la tarifa 't' encarece el producto que aspira a competir en el mercado interno. Si esta no existiera, la competitividad de la industria nacional sería menor, habría un mayor volumen de importaciones y, por tanto, de competencia, y los precios para los consumidores serían inferiores.

Para que este tipo de políticas tenga algún sentido, la industria del país que impone la tarifa tiene que aumentar su productividad e invertir en mejoras de sus sistemas productivos. De otra forma, las tarifas sólo mantienen industrias ineficientes, las cuales no tienen otro fin que mantener una tasa de beneficio artificialmente alta. Si no se toman estas medidas, las firmas se verán obligadas, en algún momento, a enfrentar la competencia externa, y el resultado será la disminución de sus márgenes de beneficio, asumiendo que la baja de salarios no es posible, y según ciertos factores institucionales o de poder de los sindicatos⁴⁷.

También los subsidios o 's' (%) a la exportación son un estímulo para los exportadores de muchos de los llamados países en desarrollo. Funcionan abaratando el precio de la producción para el productor de exportaciones. En otras palabras, el Estado financia una fracción de sus costos de producción, haciendo competitiva a la

⁴⁷ En la práctica es absolutamente posible que se realice el ajuste 'competitivo' mediante la contención salarial o disminución de los salarios reales.

industria en cuestión y garantizando un margen de beneficio a los exportadores. Formalmente se expresaría:

$$IC = \frac{P^*}{P} = \frac{(1+\tau^*) CB^*}{(1-s)(1+\tau) CB} \quad (13)$$

A partir de las expresiones (12) y (13) podemos decir que la firma o industria será competitiva en la medida en que el IC aumente. En caso contrario, se estará perdiendo competitividad.

4.6. RECURSOS NATURALES Y AMBIENTALES

La explotación de los recursos naturales potencialmente renovables y no renovables tiene un costo para la sociedad. Por lo general, las firmas no lo asumen, ya sea por la permisividad de las autoridades públicas o por el limitado poder de negociación de los Estados frente a las firmas transnacionales⁴⁸. En consecuencia, los beneficios provenientes de los recursos públicos o semi-públicos, como lo son los yacimientos mineros y los stocks de recursos pesqueros y forestales, son apropiados privadamente en forma de rentas de escasez, las cuales eventualmente se invertirán en el mismo sector, aumentando la productividad en el corto y mediano plazo (y por tanto su competitividad) y acelerando el agotamiento del recurso. En este caso, la competitividad se obtiene exteriorizando costos hacia la sociedad, los cuales se harán efectivos no en el presente, sino en el futuro⁴⁹.

Al considerar los bienes ambientales se advierte que en la medida en que las regulaciones sean más permisivas, así de competitivas serán las empresas. De hecho, "se conocen casos de empresas que se han trasladado al otro lado de la frontera debido a diferencias en materia de regulación ambiental. En la década de 1970 y comienzos de la de 1980 varias fundiciones de cobre, refinerías de petróleo y fábricas de amianto, ferroalaciones y cloruro de vinilo se construyeron en el extranjero y no en los Estados Unidos por consideraciones ambientales. De igual forma, diversos complejos químicos cuyo desplazamiento estaba previsto en Alemania y Holanda se trasladaron a Bélgica, Francia y España"⁵⁰.

48 Un caso de este tipo se discute actualmente en el sector minero del cobre en Chile.

49 Una revisión de la literatura acerca de la valoración de recursos naturales se desarrolla en Ibáñez, 1999.

50 Comercio Internacional, 1990 - 1991. GATT, Ginebra, citado por Antonio Rodríguez (1994:14).

De este modo, un país que se abstenga de fomentar políticas que protejan al medio ambiente mientras otros lo hacen, aumenta su ventaja comparativa en la producción de bienes que dañan al medio ambiente. De continuar así, el país tenderá a especializarse en esa producción (Baumol y Oates, 1982: 266). Claro está que la ventaja comparativa en este tipo de industrias no es sustentable puesto que alguien tiene que pagar los costos sociales. Así, la ventaja comparativa de una industria es una cara de la moneda, la otra es la pérdida de ventajas para otros agentes que pueden ser ciudadanos o firmas. Lo que suceda en definitiva dependerá del poder de presión de contaminantes y contaminados.

...

La permisividad de las regulaciones se refleja en permitir que las firmas determinen un precio en el mercado que no toma en cuenta los costos sociales que su producción involucra. Es decir, no considera los costos ambientales, dando lugar al dumping ecológico (Azqueta y Sotelssek, 1999).

4.7. COMPETITIVIDAD DINÁMICA

De este modo, lo importante es definir una forma de determinación de los precios y los determinantes de su dinámica. Notemos que la relación relevante es la evolución de los precios relativos.

En la formación de un precio influyen factores tales como los costos salariales, de insumos, financieros, el tipo de cambio y el margen de beneficio. Sin embargo, el bien llega al mercado con un precio que incluye impuestos y subsidios; por lo tanto, también deben ser incluidos. El precio también se ve afectado por la productividad del trabajo y de los insumos. Otros costos que son sistemáticamente ignorados en el análisis de la competitividad son los costos ambientales y la depreciación de los recursos naturales.

La medición de la competitividad más utilizada se basa en la relación existente entre el precio internacional en moneda nacional y el precio interno. De hecho, esta es la forma habitual de medir y, por lo tanto, de concluir acerca de la evolución de la competitividad de un determinado país o sector económico (Repetto y Meller, 1996).

A continuación se desarrolla un modelo formal que permite incorporar múltiples aspectos involucrados en la conceptualización y medición de la competitividad. Asumimos que la determinación de los precios se realiza mediante el margen de beneficio (mark-up) sobre el costo básico (o variable). El costo básico esta compuesto por la

nómina salarial y el costo de los insumos nacionales e importados. Además, se explicita el nivel de impuestos al valor agregado, el costo de capital de trabajo y los subsidios a las exportaciones.

Partimos de la definición más simple para el índice de la competitividad (IC):

$$IC = \frac{eP^*}{P} \quad (14)$$

Donde,

- e = tipo de cambio nominal
- P* = nivel de precios internacionales
- P = nivel de precios internos

En nuestro modelo realizamos una descomposición del precio sobre la base de los costos variables. De esta manera, el precio interno está dado por:

$$P = (1-s)(1+v)(1+\tau)(1+rT) \cdot \left[\frac{w}{b} + eR^*a \right] \quad (15)$$

Donde,

- s = tasa de subsidio (%)
- v = tasa de impuesto al valor agregado (IVA) (%)
- τ = margen de beneficio (mark-up) (%)
- r = tasa de interés
- T = periodo de tiempo de financiamiento del capital de trabajo
- w = salario nominal
- b = productividad física media del trabajo
- P_o = precio internacional de los insumos importados
- a = inversa de la productividad física media de los insumos (o coeficiente insumo-producto)
- (*) = indica variables externas al país

Así, nuestra expresión para la cuantificación del nivel del IC sería la siguiente:

$$IC = \frac{e(1-s')(1+v')(1+\tau')(1+r'T) \cdot \left[\frac{w'}{b'} + R^*a' \right]}{(1-s)(1+v)(1+\tau)(1+rT) \cdot \left[\frac{w}{b} + eR^*a \right]} \quad (16)$$

En esta expresión se integran los elementos de desarrollo tecnológico a partir de los coeficientes 'b' y 'a' que miden las productividades del trabajo y los insumos respectivamente⁵¹, además de los componentes habituales

⁵¹ Las variables 'b' y 'a' corresponden a los coeficientes de productividad física del trabajo e insumo-producto (inversa de la productividades medias física del insumo).

del costo. Asumimos que los insumos son adquiridos por el país extranjero en su mismo país y el país de referencia tiene que importarlos⁵².

En términos dinámicos, la expresión para el índice de competitividad (16) será la siguiente:

$$\hat{IC} = \hat{e}(1-\phi) + \left[\frac{\hat{\tau}}{1+\hat{\tau}} \cdot \hat{\tau} - \frac{\hat{\tau}}{1+\hat{\tau}} \cdot \hat{\tau} \right] + \left[\frac{\hat{r}}{1+\hat{r}T} \cdot \hat{r}T - \frac{\hat{r}}{1+\hat{r}T} \cdot \hat{r}T \right] + \\ \left[\hat{w}(1-\phi) - \hat{w}(1-\phi) \right] + \left[\hat{b}(1-\phi) - \hat{b}(1-\phi) \right] + \left[\phi \hat{a} - \phi \hat{a} \right] + \\ \hat{P}_0(\phi - \phi)$$

Donde,

ϕ = participación del valor de los insumos importados en el costo básico.

$(1 - \phi)$ = participación de los salarios en el costo básico.

Las expresiones (16) y (17) permiten observar y analizar los impactos que importantes variables macroeconómicas tienen en la competitividad en términos de niveles y tasas de crecimiento respectivamente, considerando a cada uno de los componentes que influyen en los precios de cada país de referencia. A modo de síntesis se puede decir que la competitividad se explica por los siguientes factores:

- i. el efecto devaluación
- ii. diferencial del margen de beneficio
- iii. diferencial de la tasa de interés
- iv. diferencial de los salarios
- v. diferencial de la productividad del trabajo
- vi. diferencial de la productividad de insumos
- vii. precio de los insumos

Hay que tener presente, sin embargo, que dichos factores no tienen la misma importancia. El contexto en el cual se desarrolla la economía mundial hace que muchos pierdan relevancia, aun cuando en el corto plazo lleguen, efectivamente, a ejercer un impacto significativo.

En un escenario de economía globalizada, la política económica entendida en términos convencionales, vale decir, considerando como instrumento de política a la tasa de interés y el tipo de cambio (en el contexto de nuestro modelo), pierde autonomía con respecto al manejo

52 En la práctica, las firmas utilizan insumos importados y nacionales; sin embargo, es plausible pensar que en el contexto de los países en desarrollo, a medida que se avanza hacia bienes de mayor contenido tecnológico, los insumos serán importados. En todo caso, la inclusión de insumos nacionales no afecta a nuestro análisis.

es sustentable en el tiempo. Es por ello que la autoridad económica tiende a manejar estas variables hacia la paridad externa. Cualquier disparidad causa importantes desequilibrios macroeconómicos difíciles de resolver posteriormente y con nefastas consecuencias internas. De hecho, la primera generación de reformas estructurales en América Latina tuvo por objetivo precisamente resolver estos graves desequilibrios a los que hacemos mención.

La implementación de políticas económicas que favorezcan la competencia de determinados sectores, tales como las devaluaciones y las tasas de interés bajas, no afectarán significativamente la competitividad del país. A modo de ejemplo extremo, por muy alto que se mantenga el tipo de cambio, ningún país en vías de desarrollo logrará competir en industrias exigentes en materia de tecnología. En otras palabras, el patrón de especialización no es sensible a este tipo de políticas (Arjona, 1995: 448).

Otra implicación de la globalización se relaciona con los precios de los insumos. En las economías que son más abiertas a los flujos de comercio internacional, los bienes transables, como los insumos, tienden a regirse por la ley de un solo precio. Básicamente, esta ley plantea que el precio de un bien determinado será el mismo en cualquier país, aun cuando esa aseveración se puede matizar si se toma en cuenta el hecho de que los niveles de protección efectiva no están nivelados entre todos los países. La tendencia pareciera ir en esa dirección, lo cual demuestra que la competitividad por esa vía no es un factor de competitividad a largo plazo.

Los párrafos anteriores nos llevan a centrar la atención en dos factores de competitividad: los salarios y la productividad. Los salarios corresponden al valor monetario de un bien que consiste en el trabajo (o la capacidad de trabajo). Este bien se puede caracterizar como semitransable, en el sentido de que, si bien posee cierta movilidad, no la tiene en el grado que la posee el capital o un insumo. Por lo tanto, su precio se determina fundamentalmente en el mercado interno de cada país, donde serán importantes elementos como el nivel medio de los salarios y el patrón cultural. Si suponemos que existen diferencias importantes entre países en términos de salarios medios y de niveles educativos, se llega a la conclusión de que, efectivamente, los salarios bajos son un factor de la competitividad que atrae a las firmas multinacionales a los países con las características mencionadas.

El otro factor de competitividad es la productividad, que si bien está relacionado con los salarios, no se agota de ninguna manera en esa variable. Los determinantes

de la productividad están en la esencia de todo lo que se ha escrito acerca de la teoría del desarrollo. En las versiones modernas, la teoría del desarrollo intenta adentrarse en los determinantes del desarrollo tecnológico como elemento clave en la explicación de los aumentos de productividad, ya no a partir de elementos exógenos al estilo de los primeros modelos de crecimiento de Solow, sino adentrándose en el estudio de los factores endógenos⁵³.

El desarrollo técnico y la innovación son, a juicio de muchos autores, la fuente principal de una competitividad sustentable en el tiempo. Los elementos esenciales para su gestación y uso práctico por parte de los agentes económicos son lo que se ha dado en llamar la investigación y desarrollo, por iniciativa tanto de las firmas como de los Estados nacionales. El desarrollo tecnológico, en un sentido amplio, no sólo se refiere a la tecnología "dura" en plantas y equipos, el diseño de productos, etc., sino también a las innovaciones en procesos de trabajo, a la innovación institucional y, sobre todo, a la formación de capital humano. El conjunto de todos estos elementos son el fundamento de los aumentos sistemáticos en la productividad y, por lo tanto, de la competitividad.

Las condiciones comparativas para el desarrollo tecnológico no son las mismas entre los países, lo cual produce importantes brechas tecnológicas que impiden la participación relevante de los países subdesarrollados en la generación, difusión e incorporación de tal desarrollo, dando lugar a un atraso estructural con relación a este factor de la competitividad⁵⁴.

Cuando la dinámica de la competitividad se plantea en función de la tasa de beneficio, el aumento de la competitividad de la firma o industria se verificará cuando el crecimiento porcentual de esta tasa sea superior al crecimiento de la de beneficio en la industria externa. El crecimiento de la tasa de beneficio de la firma o industria depende del crecimiento de los precios y de los costos unitarios. En forma simple se puede plantear formalmente como:

$$\hat{\rho} = \frac{P}{P-C_u} \cdot (\hat{P} - \hat{C}_u) \quad (18)$$

Como puede observarse a partir de la expresión (18), el crecimiento de los precios afectará positivamente a la tasa de beneficio, y lo contrario ocurrirá con el crecimen-

53 Ver Roemer, 1991.

54 Una muy buena reseña y comparación de los enfoques de crecimiento, desde la perspectiva de los países subdesarrollados, se encuentra en Hounie y Porcile (1999).

to de los costos unitarios. En definitiva, lo que suceda con dicha tasa será consecuencia del diferencial de crecimiento entre los precios y los costos.

En el caso de que se trate de una firma exportadora, la tasa de crecimiento de la tasa de beneficio será:

$$\hat{\rho} = \frac{eP^*}{eP^*C_u} \cdot (\hat{e} + \hat{P}^* \hat{C}_u) \quad (18')$$

Se hace necesario especificar los determinantes de los precios y los costos unitarios de manera que se entienda en toda su dimensión la dinámica de la tasa de beneficio. Considerando la ecuación de precios (8) y la de costos unitarios (9), podemos expresar (18) de la siguiente manera:

$$\hat{\rho} = \frac{P}{P-C_u} \left[\alpha (\hat{b} - \hat{\omega}) + \beta (\hat{a}_N - \hat{P}_N) + \gamma (\hat{a}_M - \hat{e} - \hat{P}_m) + \delta (\hat{k} - \hat{P}_k - \hat{r}) + \varphi (\hat{c}f) \right] \quad (19)$$

Donde,

- $\alpha =$ participación de los salarios en el costo total
- $\beta =$ participación del valor de los insumos nacionales en el costo total
- $\gamma =$ participación del valor de los insumos importados en el costo total
- $\delta =$ participación del costo de capital en el costo total
- $\varphi =$ participación del costo fijo en el costo total

Hay que notar que la dinámica de competitividad depende de las tasas de subsidios o tarifas, la tasa de beneficio que es posible obtener en presencia de los subsidios es superior a la que existiría en ausencia de ellos. Lo contrario sucede con las tarifas. Tarifas y subsidios afectan tanto al crecimiento de la tasa de beneficio como a la tasa propiamente.

Para que tengan un impacto en la dinámica de la industria, estas políticas se deberán mantener durante un plazo significativo, de manera tal que induzcan a los empresarios a invertir para alcanzar una posición verdaderamente competitiva. En el caso de los sectores con potencial exportador, esto debe redundar en mejoras tecnológicas significativas que apunten a aumentar la productividad. Lo mismo debe suceder en el caso de los actores que sustituyen importaciones, aunque también se podría optar por conceder un plazo para la reconversión de sus actividades.

Si las tarifas se acompañan de políticas orientadas a restringir la inversión extranjera, difícilmente podrán convertirse en políticas efectivas de fomento de la competitividad nacional.

5.1. ASPECTOS GENERALES

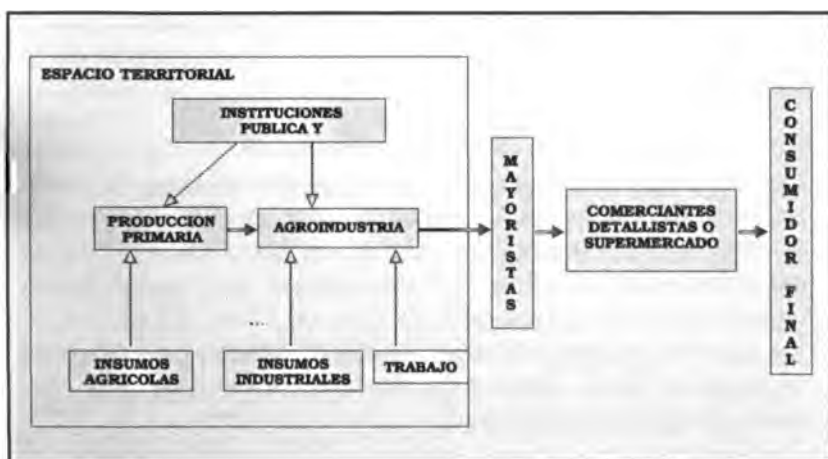
La competitividad en las cadenas agroindustriales se puede analizar mediante el modelo expuesto en secciones anteriores. La complejidad aumenta pues se consideran explícitamente las relaciones entre los agentes que intervienen en la cadena.

Una cadena agroindustrial (en adelante CA) se puede entender a partir de un sistema interrelacionado de agentes económicos e institucionales que intervienen en ella en un contexto espacial determinado. En términos muy simples, los agentes se pueden clasificar en productores primarios, que son quienes proveen de insumos primarios agrícolas a la industria de transformación o agroindustria; este segundo agente contrata trabajo y se provee de insumos para poder producir un bien agroindustrial, el cual se distribuye a los mayoristas. Estos venden el producto a comerciantes detallistas y supermercados, los cuales lo hacen llegar al consumidor final. Este sistema se esquematiza en la siguiente figura⁵⁶:

55 Utilizamos el concepto de cadena agroindustrial para llamar la atención sobre la vinculación del sector agrícola y la industria. Otros autores (II-CA, 1999) utilizan el concepto de cadena agroalimentaria en un sentido más amplio que incorpora un sector artesanal en la transformación. Sin embargo, por fines didácticos y para simplificar preferimos centrarnos en las cadenas agroindustriales. No está de más recordar que el modelo que exponemos es perfectamente aplicable al análisis de las cadenas agroalimentarias.

56 Un esquema similar para el caso del arroz en Panamá se desarrolla en el IICA (1999), y para el caso de la papa en la VIII región de Chile en Ibáñez (1998).

FIGURA 6
CADENA AGROINDUSTRIAL



El esquema presentado es, por supuesto, una simplificación en varios aspectos: primero, en la producción primaria existe una gran variedad de productores pequeños que corresponden a predios familiares y poseen distintas técnicas de cultivo, disponibilidad de agua, técnica de riego, calidad de tierras, etc.; segundo, la industria de transformación puede estar constituida por una o más firmas, además ellas pueden tener importantes disparidades tecnológicas dada la existencia de una industria artesanal, aun cuando ello se puede obviar en el entendido de que esas firmas artesanales participan de mercados distintos a la agroindustria propiamente; tercero, la distribución la pueden realizar firmas distintas a la firma agroindustrial; cuarto, las instituciones públicas y territoriales son todas aquellas que tienen injerencia en las relaciones económicas que se establecen en la CA, entre las cuales podemos nombrar a las instituciones de crédito agrícola, las ONG que apoyan la producción primaria, los municipios que intervienen en el mismo sentido, etc.; quinto, en la cadena no se toman en cuenta los "saltos". Suponemos que el flujo del producto es el que está representado por la línea continua. Esto no necesariamente tiene que ser de ese modo; con todo, dependerá de los circuitos involucrados en cada CA en particular.

5.2. COMPETITIVIDAD Y CADENAS AGROINDUSTRIALES

En términos metodológicos, se abren dos opciones complementarias para el análisis de la competitividad de las CA. En principio, la competitividad se puede analizar desde la perspectiva de cada agente participante. Esta opción nos lleva a estimar indicadores de competitividad para cada agente a partir de la relación precio-costo, ta-

sa de ganancia y participación de mercado, y a analizar los factores determinantes que explicarían las disparidades de la competitividad. Sin embargo, esta opción es parcial dado que las relaciones precio-costos y tasa de ganancia están interrelacionadas. En otras palabras, la competitividad de un agente depende directamente de la competitividad de otro.

En el análisis de la competitividad de las CA, resulta de vital importancia considerar el poder relativo de cada agente. El poder que pueda ejercer un agente sobre otro(s) se reflejará en las relaciones económicas que se establezcan entre ellos, lo cual limitará las posibilidades de desarrollo de unos en beneficio de otros. El poder de los agentes se concretiza en las posibilidades de un agente de determinar precios de venta o de compra con respecto al agente involucrado en la transacción.

El problema radica en identificar el agente crítico, en el sentido de responder a la pregunta de cuál es el agente que determina la competitividad de los otros y, por tanto, de la CA. Las opciones que en teoría se pueden visualizar son varias; sin embargo, los antecedentes generales que se tengan acerca del comportamiento de los agentes en una CA en particular vienen a cerrar las opciones posibles y facilitar el estudio empírico. Un indicador que decide el poder de cada agente es su participación en el mercado relevante.

Hemos esquematizado a una CA considerando cuatro agentes principales. Sin embargo, la dinámica de comportamiento económico de ellos no es la misma. En efecto, la lógica del comportamiento de los productores primarios⁵⁷ responde a una lógica que tiene por objetivo la reproducción de las condiciones de vida y de la fuerza de trabajo. Este tipo de comportamiento se ha analizado desde la perspectiva de la economía campesina, la cual tendría especificidades que la diferenciarían del comportamiento empresarial⁵⁸. Esta característica de uno de los agentes participantes de la CA tiene implicaciones fundamentales en el modelamiento y las conclusiones sobre la competitividad de las CA. En efecto, determina a priori un estado de debilidad frente a los demás agentes, en particular en su relación con las firmas agroindustriales.

Los demás agentes se mueven con el claro objetivo de alcanzar la tasa máxima de ganancia, en el caso de la agroindustria, y el máximo margen por parte de los mayoristas y los comerciantes detallistas o supermercados.

57 Por productores primarios entenderemos a aquel sector de la actividad agropecuaria donde el proceso productivo lo desarrollan unidades familiares.

58 Un desarrollo de esta idea y su comparación con la agricultura capitalista se puede ver en Schejtman (1980: 123-133; 1994: 149-153).

El cumplimiento de tales objetivos económicos tiene un límite externo que estaría dado por el precio de mercado que está dispuesto a pagar el consumidor final, mediado por los precios internacionales; y un límite interno dado por la correlación de fuerzas que cada integrante de la cadena despliega con el objetivo de mantener una tasa de ganancia o margen estable y adecuado a sus expectativas.

Los agentes "externos" a la CA, como lo son las instituciones públicas y privadas de apoyo, desempeñan un papel que, en principio, parece aumentar la capacidad de negociación y de producción de los productores primarios, mediante programas de transferencia tecnológica, de crédito, etc.⁵⁹. Sin embargo, estos programas no cambian los aspectos fundamentales de la debilidad estructural de los productores primarios, aspectos como el bajo nivel educativo, la escasa disposición a la organización económica, política e incluso cultural. El resultado, en el mejor de los casos, es el aumento en el rendimiento y muchas veces la dependencia permanente en los créditos de financiamiento de capital de trabajo, todo lo cual redundando en un círculo vicioso que, en el largo plazo, tiene como único beneficiario a la agroindustria, pues persiste una situación de imposición de precios acompañada, además, por un aumento de la oferta de producto primario provocado por el aumento de los rendimientos en cada uno de los predios.

No es aventurado decir que, dada la configuración descrita, los ajustes competitivos tienden a recaer en los eslabones más débiles de la cadena, es decir, los productores primarios y los trabajadores de la agroindustria⁶⁰, dando como resultado dinámicas de competitividad de la CA caracterizadas por el desequilibrio o los conflictos, los cuales tenderán, en definitiva, a socavar la competitividad de la CA como un todo en la lucha competitiva en el mercado mundial.

5.3. UN MODELO FORMAL DE ANÁLISIS DE LAS CADENAS AGROINDUSTRIALES

A continuación desarrollamos un modelo formal de referencia para el análisis de la competitividad de las CA. Establecemos una serie de supuestos simplificadores de manera que la lectura no sea tan engorrosa y tratando de capturar las ideas más relevantes a nuestro juicio. Por

59 La obtención de créditos no sólo proviene de instituciones públicas de promoción del desarrollo agropecuario, sino también de las mismas firmas agroindustriales; lo mismo sucede con la transferencia tecnológica.

60 El impacto de la agroindustria en las remuneraciones tiende a ser menor en relación con otros sectores económicos. Ver Schejtman (1994: 151-154).

supuesto, un análisis empírico tendrá que ser necesariamente más complejo. Al finalizar la sección se presenta un resumen (Cuadro 3) con los indicadores que sintetizan las relaciones entre los agentes, las cuales desarrollaremos a continuación.

5.3.1. Agentes de la cadena agroindustrial

5.3.1.1. Productores primarios

Los productores primarios son todos aquellos predios agrícolas, generalmente familiares, que abastecen de materia prima básica a la agroindustria. Los ingresos del predio son los obtenidos mediante la venta de los productos agrícolas a la firma agroindustrial. La producción se logra con la utilización de insumos agrícolas y mano de obra familiar. Una característica de este tipo de organización económica es el no pago de salarios⁶¹. El beneficio económico se obtiene de la diferencia entre los ingresos totales y los costos totales. El capital de los productores primarios está conformado por la tierra y los instrumentos de trabajo.

Para la formalización de las relaciones recién mencionadas, suponemos que el productor desarrolla sólo un producto y utiliza un insumo. Con esta información podemos definir las siguientes relaciones:

i) Ingresos

$$IT_p = P_x X \quad (20)$$

Donde,

IT_p = ingresos totales
 P_x = precio del producto agrícola
 X = cantidad de producto

ii) Costos

$$CT_p = P^m M \quad (21)$$

$$C_{uP} = aP^m \quad (22)$$

Donde,

CT_p = costo total

P^m = precio del insumo agrícola

M = cantidad de insumo

Cu_p = costo unitario de producción

$a = \frac{M}{X}$ = coeficiente de insumo-producto

iii) Beneficio

$$BT_p = IT_p - CT_p = P_x X - P^m M \quad (23)$$

Donde,

BTP = beneficio total

iv) Competitividad precio-costo

$$IC_p = \frac{P_x}{a P^m} \quad (24)$$

v) Competitividad tasa de ganancia

$$g^p = \frac{P_x - a P^m}{k_p} \quad (25)$$

Donde,

g^p = tasa de ganancia

$k_p = \frac{K_p}{Y}$ = coeficiente de requerimientos de capital por unidad de producto

K_p = valor del capital del productor

La competitividad de los productores primarios, medida por los indicadores de competitividad precio-costo, tasa de ganancia y participación de mercado, revelan que es bastante acotada.

Desde el punto de vista de la competitividad precio-costo, observamos que depende del precio de venta del producto primario, del coeficiente de insumo-producto y del precio de los insumos.

Si la participación de un predio en el abastecimiento de una firma agroindustrial es pequeña, lo más probable es que el precio de venta de quien produce sus productos será impuesto por la agroindustria, la cual gozaría de un poder monopsónico, dando como resultado un margen nulo de maniobra por esta vía.

Sin embargo, en teoría, ese poder será menor mientras más diferenciado sea el producto primario. Esta diferenciación se puede dar tanto por calidad como por la especificidad del mismo. La capacidad de negociación de precio en favor del productor crecerá aun más si la cantidad de los productores de dicho producto es pequeña o según la organización de los productores. En un contexto de competencia, esta situación comentada puede no ser estable en el tiempo en la medida en que incentiva a la agroindustria a la integración, hacia atrás eliminando la competitividad eventual de los pequeños productores.

Con respecto al coeficiente de insumo-producto, su rendimiento parece ser bastante limitado en términos de magnitud, es decir, existe una aplicación de insumo óptimo desde el punto de vista técnico, más allá del cual se corre el riesgo de producir efectos no deseados tanto en la calidad del producto como en el rendimiento futuro de la tierra. Si esto es así, tampoco se vislumbra un aumento de la competitividad por esta vía.

Con respecto a los precios de los insumos, es claro que el productor individual no tiene ninguna posibilidad de negociar el precio, aun cuando, desde una perspectiva asociativa, sí puede disminuir los precios mediante descuentos por cantidad, lo que vendría a aumentar la competitividad de un amplio sector de pequeños productores.

Si se aborda la competitividad desde la perspectiva de la tasa de ganancia, se observa un elemento nuevo a partir del coeficiente de requerimiento de capital por unidad de producto. Una forma de aumentar la competitividad del pequeño productor consistiría en la disminución de este coeficiente, lo cual significaría aumentar la productividad del capital. Este proceso requiere de una capacidad mínima de acumulación, de manera tal que se pueda acceder a la tecnología superior y alcanzar economías de escala. El proceso tendría un impacto directo en la competitividad precio-costo del productor, disminuyendo los costos unitarios y aumentando por tanto su competitividad. Hay que tener presente, sin embargo, que tendrá éxito solo si se solucionan las debilidades estructurales de este sector social, mediante el aumento de sus dotaciones de conocimientos generales (alfabetismo) y la gestión empresarial, proceso que es bastante lento y engorroso en la práctica⁶².

62 Con esto no se quiere dar la impresión de que los problemas de la pequeña agricultura se resuelven por la vía del progreso técnico acotado al manejo predial. Reconocemos que el problema es mucho más complejo. Baste decir solamente que el desarrollo rural no depende únicamente del desarrollo agrícola; de hecho, este sector es sólo una parte del problema, y quizás no la más importante como se ha creído tradicionalmente. Para una reflexión en torno a este tema, consultar Schejtman (1999).

5.3.1.2. Agroindustria

La agroindustria representa a la unidad económica que tiene por objetivo transformar los insumos primarios compuestos por los productos agrícolas, los cuales son suministrados por los productores primarios para ser vendidos a los distribuidores o mayoristas. En su proceso productivo, la firma utiliza insumos agrícolas, industriales y de trabajo, los cuales, al combinarse con una tecnología determinada, dan como resultado un producto agroindustrial del cual se espera obtener un rendimiento o tasa de ganancia sobre el capital invertido. Además de los costos directos de producción, la firma debe incurrir en costos de distribución. El capital de la firma esta compuesto por el valor de sus activos físicos.

Para la formalización de las relaciones mencionadas anteriormente, suponemos que el productor desarrolla sólo un producto y utiliza sólo un insumo agrícola. Con esta información podemos definir las siguientes relaciones:

i) Ingresos

$$IT_r = P_Y Y \quad (26)$$

Donde,

IT_r = ingresos totales

P_Y = precio del producto agroindustrial

Y = cantidad de producto agroindustrial

ii) Costos

$$CT_r = P_x X + wL + CD \quad (27)$$

$$C_{uT} = cP_x + \frac{w}{b} + cd \quad (28)$$

Donde,

CT_r = costo total

w = salario de trabajadores de la agroindustria

L = cantidad de trabajadores

CD = costo de distribución

C_{uT} = costo unitario de producción

$c = \frac{X}{Y}$ = coeficiente de insumo-producto

$b = \frac{X}{L}$ = productividad física del trabajo

cd = costo de distribución por unidad de producto

iii) Beneficio

$$BT_T = IT_T - CT_T - P_Y Y - P_X X - wL - CD \quad (29)$$

iv) Competitividad precio-costo

$$IC_T = \frac{P_Y}{cP_X + \frac{w}{b} + cd} \quad (30)$$

v) Competitividad tasa de ganancia

$$g_T = \frac{P_Y + cP_X - \frac{w}{b} - cd}{k_p} \quad (31)$$

Donde,

$k_T = \frac{K_T}{Y}$ = requerimientos de capital por unidad de producto
 K_T = valor del capital de la agroindustria

Desde el punto de vista de la competitividad precio-costo, observamos que esta depende del precio de venta del producto agroindustrial, del coeficiente de insumo-producto, del precio de los insumos agrícolas, del salario de los trabajadores, de la productividad física del trabajo y de los costos unitarios de distribución.

Los aumentos de la competitividad vía precio de venta dependen del poder de mercado de la firma, así como también de lo específico de su producto. De esta manera, en la medida en que las dos características mencionadas se reflejen efectivamente en el mercado, la firma tendrá un poder que le permitirá determinar sus precios vía el margen sobre sus costos variables. En caso contrario, el precio se puede tomar como un dato en el sentido de la competencia perfecta convencional, dando como resultado un margen nulo de maniobra por esta vía.

Pareciera que la variabilidad del coeficiente de insumo-producto es bastante limitada en términos de magnitudes, tal y como sucede en el caso de los productores primarios. Aun cuando es posible aumentar la competitividad precio-costo reduciendo el coeficiente 'c' ello no será neutro desde el punto de vista de la calidad del producto, depende en definitiva del tipo de mercado en que participa la firma y de que tan exigentes sean los consumidores.

Notemos que la competitividad vía administración de 'c' no es independiente de la competitividad vía precio, debido a que los aumentos en una afectan a la otra, si suponemos que los productos de mayor calidad (o mayor coeficiente 'c') están asociados a una mayor diferenciación y, por lo tanto, a mejores posibilidades de determinación de precios.

Con respecto a los precios de los insumos, la competitividad de la agroindustria depende del poder que pueda ejercer hacia los pequeños productores, lo cual, a su vez dependerá de la situación de estos en relación con la agroindustria, tal y como se describió más arriba.

En general, la firma agroindustrial pareciera administrar efectivamente los precios de insumos básicos, limitando las posibilidades de acumulación del sector de la pequeña agricultura, por lo que es un factor de competitividad. Sin embargo, también existen situaciones en las cuales la relación descrita por nuestro modelo no se corresponde totalmente con la realidad. Así encontramos que, en la realidad, muchas firmas están integradas verticalmente hacia atrás al mismo tiempo que establecen relaciones con pequeños productores. Esta situación aumenta en la medida en que la firma agroindustrial abastece la demanda externa que le exige el cumplimiento de los plazos de entrega a costa de multas en caso de falla⁶³ y, también, en el caso de que el producto básico tenga altas exigencias de calidad para poder entrar en el proceso de transformación industrial⁶⁴.

Otra fuente de competitividad de la agroindustria son los salarios pagados a los trabajadores. El aumento de la competitividad por esta vía depende del poder relativo de los trabajadores, de sus posibilidades de organización y de la especialización de sus labores. En un contexto rural en donde abunde el trabajo, y en la medida en que se requiera de escasa calificación, los salarios pagados serán efectivamente una fuente de competitividad con relación a otros países y, en particular, si se trata de países desarrollados. Este fenómeno se explica por factores culturales y de tendencia por cuanto los salarios son, efectivamente, superiores en estos últimos que en los subdesarrollados. En el caso de que las labores requieran de

63 También es frecuente encontrar esta situación en la industria de celulosa, harina de pescado y otros tipos de procesos industriales en que la demanda es fundamentalmente externa. Mediante la práctica de la integración vertical, las firmas disminuyen riegos y potenciales pérdidas de mercados.

64 En esta situación, lo relevante son los costos de la integración versus los costos de la asesoría y el seguimiento tecnológico hacia los pequeños productores. En la medida en que los costos sean muchos, así aumentarán y, por lo tanto, la alternativa de la integración se hace más atractiva desde el punto de vista de la firma.

una calificación alta o que la mano de obra rural sea escasa, los límites de la competitividad en materia de salarios serían claros.

Además de lo dicho en el párrafo anterior, y desde el punto de vista de los salarios, los límites de la competitividad dependerán de la productividad física del trabajo. En efecto, una productividad alta permitirá el pago de salarios altos. La productividad del trabajo depende, a su vez, de la capacidad tecnológica y de innovación que presente la firma. Si esta es alta, la productividad también lo será, viabilizando una competitividad sustentable a largo plazo.

...

El último elemento presente en la competitividad precio-costos son los costos de distribución, los cuales dependerán de la ventaja de localización de la firma respecto de otras. El análisis puede ser aun más complejo por cuanto existen distintas opciones utilizadas en la industria, tales como la subcontratación de esta actividad de la cadena del valor. Esta opción será más deseable siempre y cuando exista una mayor cantidad de firmas que ofrezcan el servicio de transporte en la localidad, lo cual podría traer como consecuencia un aumento de la competitividad de la firma agroindustrial mediante la subcontratación del servicio. Aun más, una firma podría ser más competitiva que otra a pesar de no contar con ventajas de localización en el caso de existir una oferta abundante del servicio. Con esto queremos decir que dicha ventaja dependerá del papel que desempeñe en la cadena del valor particular a cada firma y de las posibilidades efectivas de sustitución de esta actividad en la cadena de valor, y esto lo determina, en última instancia, el entorno geográfico en el cual está inmersa la firma.

Al abordar la competitividad desde la perspectiva de la tasa de ganancia, se observa un elemento nuevo a partir del coeficiente de requerimiento de capital por unidad de producto. Una forma de aumentar la competitividad de la agroindustria es disminuyendo este coeficiente, lo cual significaría aumentar la productividad del capital. Este proceso requiere una mínima capacidad de acumulación, con el fin de acceder a una tecnología superior y alcanzar economías de escala. Este proceso tendría un impacto directo en la competitividad precio-costos de la firma, disminuyendo los costos unitarios y aumentando por tanto su competitividad. Sin embargo, los aumentos en la escala de producción tiene límites. De hecho, una de las tendencias actuales es la reducción del tamaño de la planta, dado que esto traería como consecuencia una mayor flexibilidad y capacidad de respuesta ante un entorno competitivo en constante cambio. En este sentido, los aumentos de la productividad del capital no se agotan

en una sola variante, como sucede con los aumentos de escala de producción, sino más bien en el aumento de stocks de tecnología que tiendan a la flexibilización de los procesos productivos.

5.3.1.3. *Mayoristas*

Los mayoristas son todos aquellos agentes que tienen por finalidad trasladar el producto agroindustrial a los supermercados o comerciantes detallistas. Para cumplir con su servicio, necesitan utilizar una infraestructura mínima compuesta de bodegas y tecnologías de conservación. Sus ingresos se componen del pago realizado por comerciantes detallistas y supermercados, y sus costos están dados fundamentalmente por el costo de compra del producto y los costos correspondientes al almacenamiento y el pago de salarios a los trabajadores. El capital del distribuidor está compuesto por el valor de su infraestructura.

Suponemos que el mayorista determina el precio de venta del producto en función de un margen sobre el precio del producto. Sus costos estarán dados sólo por el pago del producto a la agroindustria, de esta manera podemos definir las siguientes relaciones:

i) Ingresos

$$IT_M = P_{YM}Y \quad (32)$$

Donde,

IT_M = ingresos totales

P_{YM} = precio del producto

Y = cantidad de producto vendido

ii) Costos

$$CT_M = P_Y Y \quad (33)$$

$$C_{uM} = P_Y \quad (34)$$

Donde,

CT_M = costo total

C_{uM} = costo unitario del producto

iii) Beneficio

$$BT_M = IT_M - CT_M = P_{YM}Y - P_Y Y \quad (35)$$

Donde,

BT_M = beneficio total

iv) Competitividad precio-costo

$$IC_M = \frac{P_{YM}}{P_Y} \quad (36)$$

v) Competitividad tasa de ganancia

$$g_M = \frac{P_{YM} - P_Y}{P_Y} \quad (37)$$

Donde,

g_M = tasa de ganancia del mayorista

La competitividad de los mayoristas depende de dos elementos. Por una parte, depende de la relación que establezca con la agroindustria y, por otra, de la optimización de la cartera de clientes. Tenemos que tener presente que en el modelo sólo hemos incorporado a la agroindustria como cliente de este agente; sin embargo, este supuesto no es plausible en la realidad, dado a que este agente será un canal por el cual pasará no sólo este tipo de productos, sino muchos otros. En este contexto simplificado, la relación que establezca con la agroindustria se reflejará en la capacidad de administración del margen por parte del mayorista. En la medida en que este agente distribuya una cantidad importante de productos agroindustriales y las alternativas de distribución para la agroindustria sean pocas, su poder relativo será mayor a la hora de negociar precios.

Desde la perspectiva del precio de venta a minoristas y supermercados, la competitividad de los mayoristas depende, nuevamente, del poder relativo de cada uno de los agentes. A priori se puede plantear que las ganancias de competitividad por parte de los mayoristas son superiores con respecto a los comerciantes minoristas que con los supermercados. Es decir, los precios que pagan efectivamente los minoristas a los mayoristas son más altos y, por tanto, son una fuente de competitividad para los últimos. En el caso de los supermercados, la situación cambia debido, fundamentalmente, a las escalas de compra, lo cual dificulta la determinación de márgenes elevados por parte de los mayoristas.

Una situación difícil para la competitividad de los mayoristas se establece cuando los supermercados forman parte de cadenas cuya propiedad está concentrada. Esta configuración implica que los precios de compra a los mayoristas son establecidos sin contrapeso por parte de las cadenas de supermercados, llegando a definir el futuro de los mayoristas si es que no se establecen medidas de regulación por parte de la autoridad económica. Esta situación es muy similar a la que se establece entre pequeños productores y la agroindustria, con la salvedad de que el poder económico de los mayoristas es superior a la de aquellos.

5.3.1.4. Comerciantes detallistas y supermercados

Los comerciantes detallistas y supermercados son todos aquellos agentes que tienen por finalidad vender el producto a los consumidores finales. Sus ingresos provienen de la venta del producto a los consumidores y sus costos están dados por el pago realizado al distribuidor mayorista y los que se derivan de la mantención de los productos en estanterías o bodegas.

Suponemos que el comerciante o supermercado determina el precio de venta en función de un margen sobre el precio mayorista del producto, y que los costos sólo corresponden a los de compra del producto. De esta manera podemos definir las siguientes relaciones:

i) Ingresos

$$IT_s = P_{ys}Y \quad (38)$$

Donde,

IT_s = ingresos totales

P_{ys} = precio del producto

ii) Costos

$$CT_s = P_{ym}Y \quad (39)$$

$$C_{uS} = P_{ym} \quad (40)$$

Donde,

CT_s = costo total

C_{uS} = costo unitario de venta

iii) Beneficio

$$\mathbf{BT_s} = \mathbf{IT_s - CT_s} = \mathbf{P_{ys}Y - P_{ym}Y} \quad (41)$$

Donde,

$\mathbf{BT_s}$ = beneficio total

iv) Competitividad precio-costo

$$\mathbf{IC_s} = \frac{\mathbf{P_{ys}}}{\mathbf{P_{ys}}} \quad (42)$$

v) Competitividad tasa de ganancia

$$\mathbf{g_s} = \frac{\mathbf{P_{ys} - P_{ym}}}{\mathbf{P_{ym}}} \quad (43)$$

Donde,

$\mathbf{g_s}$ = tasa de ganancia de supermercado

La competitividad de los comerciantes minoristas y supermercados depende de la relación que establezcan con los mayoristas, de la optimización de cartera de los clientes y de los precios de los productos. Debemos tener presente que en el modelo sólo hemos incorporado productos agroindustriales. Sin embargo, este supuesto no es plausible en la realidad, pues el agente llevará a los consumidores finales no sólo este tipo de productos, sino muchos otros. En este contexto simplificado, la relación que establezca con los mayoristas se reflejará en la capacidad de administración del margen por parte del supermercado. En la medida en que este agente venda una cantidad importante de productos agroindustriales y las opciones de venta de los productos agroindustriales sean escasos, su poder relativo será mayor a la hora de negociar precios.

Desde la perspectiva del precio de venta al consumidor final, la competitividad de los supermercados depende, nuevamente, del poder relativo de cada uno de los agentes. A priori se puede plantear que mientras mayor sea el grado de especificidad del producto, mayores serán las ganancias de competitividad por parte de los supermercados. De ser ese el caso, el precio deberá ser más alto. Por el contrario, si el producto es más bien homogéneo el precio será menor, lo cual traerá como resultado márgenes grandes y pequeños respectivamente.

CUADRO 3

SÍNTESIS DE RELACIONES E INDICADORES DE COMPETITIVIDAD

Donde,

Indicadores	Ingreso Total (IT)	Costo Total (CT)	Costo Unitario (Cu)	Competitividad Precio-costo (P/Cu)	Competitividad Tasa de ganancia (g)	Participación de Mercado
Agentes						
Productores primarios	$P_x X$	$P^m M$	$a P^m$	$\frac{P_x}{a P^m}$	$\frac{P_x - a P^m}{k_p}$	$\frac{X_i}{X_T}$
Agroindustria	$P_y Y$	$P_x X + wL + cD$	$c P_x + \frac{w}{b} + cd$	$\frac{P_y}{c P_x + \frac{w}{b} + cd}$	$\frac{P_y - c P_x + \frac{w}{b} + cd}{k_T}$	$\frac{Y_j}{Y_T}$
Mayoristas	$(1 + \tau^M) P_y Y$	$P_y Y$	P_y	$1 + \tau^M$	τ^M	$\frac{Y_h}{Y_T}$
Detallistas supermercado	$(1 + \tau^S)(1 + \tau^M) P_y Y$	$(1 + \tau^M) P_y Y$	$(1 + \tau^M) P_y$	$1 + \tau^S$	τ^S	$\frac{Y_z}{Y_T}$

- $P_x =$ precio del producto agrícola
- $X =$ cantidad de producto agrícola
- $M =$ cantidad de insumos agrícolas
- $P^m =$ precio del insumo agrícola
- $a = M/X =$ coeficiente de requerimientos de insumos por unidad de producto agrícola
- $k_p = KP/X =$ coeficiente de requerimientos de capital por unidad de producto agrícola
- $P_y =$ precio del producto agroindustrial
- $Y =$ cantidad de producto agroindustrial
- $w =$ salario de trabajadores de la agroindustria
- $L =$ cantidad de trabajadores en agroindustria
- $c = X/Y =$ coeficiente insumo-producto (producto agrícola por unidad de producto agroindustrial)
- $b = Y/L =$ productividad física del trabajo
- $k_T = KT/Y =$ coeficiente de requerimientos de capital por unidad de producto agroindustrial
- $\tau^M =$ margen de beneficio de mayoristas sobre el precio de compra
- $cd =$ costo de distribución por unidad de producto agroindustrial
- $\tau^S =$ margen de beneficio de comerciantes sobre precio de compra a distribuidores
- $i =$ producto individual
- $j =$ agroindustria individual
- $h =$ distribuidor individual
- $z =$ detallista o supermercado individual
- $T =$ total

5.3.2. Competitividad global de las cadenas agroindustriales

En esta sección analizaremos las interrelaciones entre los agentes integrantes de una cadena agroindustrial y flexibilizaremos algunos de los supuestos del modelo expuesto anteriormente.

En la sección precedente, dejamos bien establecido que, en términos económicos, las relaciones de poder de cada uno de los agentes se refleja en la capacidad de administrar precios, ya sea de los insumos, los servicios o del producto final.

En el caso de la agroindustria, es claro que dispondrá, en general, de una importante capacidad de administración de los precios de insumos agrícolas. Esta situación se explica por el poder monopsonico de la firma y el cual crece por la lógica misma de funcionamiento de la economía campesina⁶⁵.

Desde la perspectiva del precio de venta, la lucha competitiva se centra en las relaciones que se establecen entre la agroindustria y los mayoristas, y entre estos y los supermercados. A priori se puede plantear que mientras más homogéneo sea el producto agroindustrial, más conflictiva será esa relación⁶⁶, puesto que el precio será una limitante para la competitividad, por cuanto el margen de administración del mismo será nulo.

Si asumimos que el producto es homogéneo, el precio al consumidor final es un dato desde la perspectiva de la firma. Entonces, la dinámica de la competitividad se centrará completamente en las relaciones de poder entre los agentes. En primer lugar, podemos observar, a partir de la relación expresada entre paréntesis, que el precio de venta al consumidor final del producto agroindustrial tiene una relación directa con todos los agentes de la cadena. En la medida en que la agroindustria es, efectivamente, un centro de poder, cualquier variación en alguna de las variables exógenas, como lo pueden ser los precios de los insumos y los costos de distribución (p. ej. alzas en el valor del petróleo), recaerá irremediamente en el pequeño productor y los demás agentes de la CA.

$$P_Y^C = (1+\tau^g) \cdot (1+\tau^M) \cdot \left\{ \overbrace{g_r k r + c \cdot [g_p k_p + a P^M]}^{P_r} + \frac{W}{b} + cd \right\} \quad (44)$$

P_x

El alza del precio de los insumos agrícolas tendrá por contrapartida una disminución en la tasa de ganancia de

65 Este último elemento explicativo, sin embargo, no es crucial para nuestro argumento, dado que si bien el predio puede funcionar con una lógica capitalista o de acumulación, ello no cambia su posición de debilidad estructural frente a la agroindustria, debilidad causada por la atomización de la producción y la consecuente competencia entre los mismos pequeños propietarios, quienes de todas formas presionarán a favor de la baja de los precios de sus productos.

66 Es importante notar que ello es válido o más plausible en un escenario de libre competencia entre los agentes, pues, como veremos, la relación cambio si es que el escenario competitivo es del tipo competencia-cooperación.

los pequeños productores, lo que evidentemente afectará su nivel de vida. En el caso de un alza en los costos de distribución, al empresario agroindustrial se le presentan tres opciones: ajustará su competitividad mediante la disminución de los precios de compra de insumos agrícolas, ajustará los salarios, o disminuirá el margen del mayorista aumentando su precio (PY). Cualquiera de las tres opciones tiene por objetivo mantener una tasa de ganancia estable. Claro está que ninguna de estas situaciones se verificará en la práctica si pensamos que la agroindustria está dispuesta a absorber los ajustes externos. Lo que la lógica económica dice no ocurrirá en un escenario de libre competencia entre firmas.

Una salida distinta a la presentada es la que se establece a partir de un escenario de competencia y cooperación. Este concepto tiene su origen en las configuraciones de la competencia que se han establecido a partir de los aglomerados o distritos industriales⁶⁷. Estos espacios competitivos se explican por el acuerdo tácito de sus integrantes de competir en cuanto a la innovación productiva y técnica, lo cual, en teoría, da como resultado cierta estabilidad en la tasa de ganancia para todos los agentes participantes y también una mejor distribución de los ingresos.

Una característica de estas configuraciones es la existencia y la interrelación de agentes que no sólo tienen que ver con el ámbito productivo propiamente tal, sino también con las instituciones de carácter comunal o regional tanto privadas como gubernamentales. Entre estas se encuentran los bancos o instituciones de crédito, las ONG, los servicios de apoyo a la producción como agencias consultoras en áreas de mercado y tecnológicas. Este último aspecto es de particular importancia dado que permite diversificar los riesgos inherentes a la inversión en el cambio tecnológico y beneficia a gran cantidad de agentes.

Así, en la configuración del tipo aglomeración, los ajustes competitivos son compartidos y no afectan ni recaen en el eslabón más débil de la cadena. Además, se aprovechan importantes economías de aglomeración dadas por la cercanía y la confianza entre los agentes. Sin embargo, hay que tener presente que un requerimiento importante para la viabilidad de tales configuraciones es la homogeneidad relativa entre los actores en términos de poder social, económico y político.

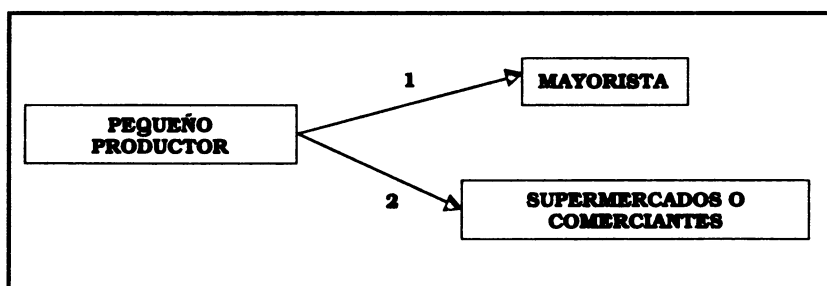
67 Esta perspectiva de análisis de la competitividad, que se esbozó en la primera sección de este trabajo, es retomada con fuerza por OCDE y CEPAL, como un medio para aumentar la competitividad de los países subdesarrollados.

5.3.3. Aspectos particulares de las cadenas agroalimentarias

Acuñamos el concepto de cadena agroalimentaria para llamar la atención sobre el hecho de que no toda la producción agrícola tiene como destino la agroindustria ni atraviesa un proceso de transformación industrial como el desarrollado en las secciones precedentes.

En el desarrollo del marco analítico de las CA, partimos del supuesto de que las relaciones eran las mostradas en la Figura 6, donde no existían “saltos” de los agentes. Al flexibilizar este supuesto podemos establecer distintos tipos de configuraciones. En primer lugar, podemos establecer relaciones directas entre los productores primarios y los mayoristas, o los supermercados y comerciantes detallistas⁶⁸, tal y como se presenta en la siguiente figura:

FIGURA 7
RELACIÓN DEL PEQUEÑO PRODUCTOR CON LOS MAYORISTAS O CON LOS SUPERMERCADOS Y LOS COMERCIANTES DETALLISTAS



En la situación (1), el pequeño productor vende su producto directamente a los mayoristas. En este escenario es importante establecer quién absorbe los costos de transporte. Una posibilidad es que sea el mismo pequeño productor el que realiza el traslado del producto al mayorista; otra posibilidad es que sea el mayorista el que va al predio a comprar el producto. En las dos situaciones, el pequeño productor parece estar en una posición de poder disminuida por las mismas razones vistas anteriormente. Eventualmente, la posición puede desmejorar aun más debido a que, generalmente, el dinamismo de la demanda de productos básicos es menor que el de productos agroindustriales. De este modo, cabe la posibilidad de que su potencial de venta sea menor que si le vende a las agroindustrias. Es decir, perdería competitividad vía pre-

68 Dicha situación establece de partida un cambio importante dado por la vinculación del pequeño productor a un mercado diferente, no ya de un producto agroindustrial, sino de un producto agrícola primario.

cio y cantidad, además de que en la relación con la agroindustria es muy probable que las exigencias de calidad sean mayores, por lo que se generaría un plus en desarrollo tecnológico, imposible de lograr mediante la venta del producto a mayoristas.

Otro supuesto implícito en nuestro desarrollo es la existencia de sólo un nivel tecnológico en la agroindustria. Mientras se considere una configuración de las agroindustrias heterogéneas, la competitividad de cada una se manifestará en distintos coeficientes de insumo-producto y, por lo tanto, de productividad. Además es plausible suponer que las diferencias en tecnología se asocian, a su vez, con distintas escalas de producción, de manera que las firmas con tecnología superior al resto tendrán una capacidad de producción mayor. En ese sentido, la competitividad medida a partir del coeficiente de participación de mercado será superior para aquellas firmas. Con respecto a los indicadores de competitividad precio-costo y tasa de ganancia, no necesariamente se puede asumir a priori que ellos sean más elevados para las firmas de mayor nivel tecnológico. Un elemento crítico será el peso de los costos fijos en la estructura de costos y la utilización de las tecnologías de información por parte de cada segmento de las firmas.

Finalmente, no está de más decir que los factores del entorno son particularmente relevantes en el caso del análisis de la competitividad de las CA, en el mismo sentido en que fue analizado en secciones anteriores. Los factores del entorno son de vital importancia en cuanto al impacto que estos tienen en la competitividad de las CA y la capacidad de los agentes para aprovechar las economías externas.

COMENTARIOS FINALES

6

Finalizaremos el presente trabajo con una discusión de los elementos expuestos en el documento, poniendo énfasis en las limitaciones del análisis y de los temas, que si bien son importantes, no se desarrollaron por motivos de tiempo y espacio. Algunos de ellos requieren de trabajos específicos, tal es el caso de la vasta área vinculada al desarrollo tecnológico, el nivel de bienestar y calidad de vida de la población y la valoración de los costos sociales, todos ellos íntimamente ligados al análisis de la competitividad. A continuación desarrollaremos escuetamente algunas ideas intuitivas que permitan un estudio posterior de los temas mencionados.

6.1. COMPETITIVIDAD NACIONAL VERSUS COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

En el mundo actual, la competitividad es un imperativo social. No es un objetivo per se, sólo se convierte en uno en la medida en que ello contribuya a aumentar el bienestar de la población; a mejorar la calidad de vida.

En la exposición de los temas nos hemos estado refiriendo a la competitividad enfocados en las firmas y la interacción que establecen en el marco de la lucha competitiva en los mercados. Sin embargo, detrás de las firmas están las personas, los ciudadanos. Una mirada superficial podría inducirnos a pensar que la sociedad como un todo estará mejor, alcanzará un nivel de vida superior en la medida en que las firmas o el país es más competitivo. A nuestro parecer, lo anterior no es necesariamente cierto.

Las personas que participan en las firmas son obreros, secretarías, profesionales, etc. Sin embargo, reducir a las personas a la categoría de trabajadores no puede tomarse como criterio para afirmar, mecánicamente, que a mayor competitividad, mejor estará la sociedad. Por el contrario, en algunos pasajes de este trabajo hemos tratado de demostrar que la competitividad empresarial muchas veces implica lo opuesto para los trabajadores, y más aun si ampliamos el concepto a ciudadanos. Lo anterior es particularmente cierto en los países subdesarrollados.

Los vínculos entre competitividad y bienestar o calidad de vida no han sido estudiados., En los textos y la literatura consultada no se hace ninguna referencia sobre el asunto, a no ser que sea del tipo mecánico y superficial que mencionamos. En ese sentido, existe una falta notable de rigor y análisis. En los textos revisados tampoco se menciona la relevancia social de la competitividad en términos de pobreza y desigualdad social, ni las condiciones del mercado laboral en aquellos sectores y países que técnicamente son considerados competitivos. La teoría neoclásica plantea que los frutos del crecimiento son los que permiten la reducción de la pobreza, pero tal como se planteó, es posible que países con sectores altamente competitivos estén conviviendo con sectores altamente deprimidos o con fuertes rasgos de desigualdad social. Creemos que es en este punto en donde se debería realizar una indagación respecto a la otra cara de la competitividad.

No se puede plantear que un país es competitivo porque su productividad está sobre la media mundial, si al mismo tiempo existe una tasa de desocupación sobre la media mundial. Tampoco es razonable decir que un país

es competitivo porque su coeficiente de exportaciones es elevado, si sus exportaciones provienen, en gran medida, de los recursos naturales primarios; tampoco se puede decir que el país es competitivo mientras ostenta los más bajos niveles de salario medio, o la más desigual distribución del ingreso; tampoco se es competitivo cuando dicha competitividad se funda en la exteriorización de los costos que finalmente paga la sociedad, generalmente los más pobres.

La competitividad basada en algunos de los factores mencionados corresponde a las ventajas comparativas estáticas, distintas a las ventajas competitivas. En este sentido, podemos clasificar a los países en aquellos en donde existe una correlación positiva con el bienestar o la calidad de vida de sus habitantes, los cuales serían competitivos en un sentido positivo, y aquellos en donde existe una correlación débil o negativa, y los cuales "gozarían" de una competitividad espuria. Realizar un ejercicio como el propuesto no está exento de problemas teóricos y metodológicos, pero consideramos que abordar el problema representa una necesidad social para no caer presa fácil en el discurso dominante tan publicitado tanto a nivel cotidiano como académico.

6.2. SENDAS POSIBLES HACIA LA COMPETITIVIDAD⁶⁹

La incorporación creciente de las economías en el mercado mundial plantea importantes retos en términos de competitividad. En la lucha competitiva se pierde o se gana, no todos los sectores de un país pueden ser competitivos. En este sentido, es importante visualizar el impacto que la globalización de las economías tiene en los distintos sectores o industrias.

En el contexto de una economía cerrada, los márgenes de maniobra de las firmas son distintos a los de una economía abierta. En una economía cerrada, las posibilidades de administración de precios son mayores, dado que la rivalidad de la competencia es menor. Además, los impactos de cambios en los determinantes de la tasa de beneficio son fácilmente traspasables a precio, de manera tal que la tasa de beneficio se mantenga inalterada.

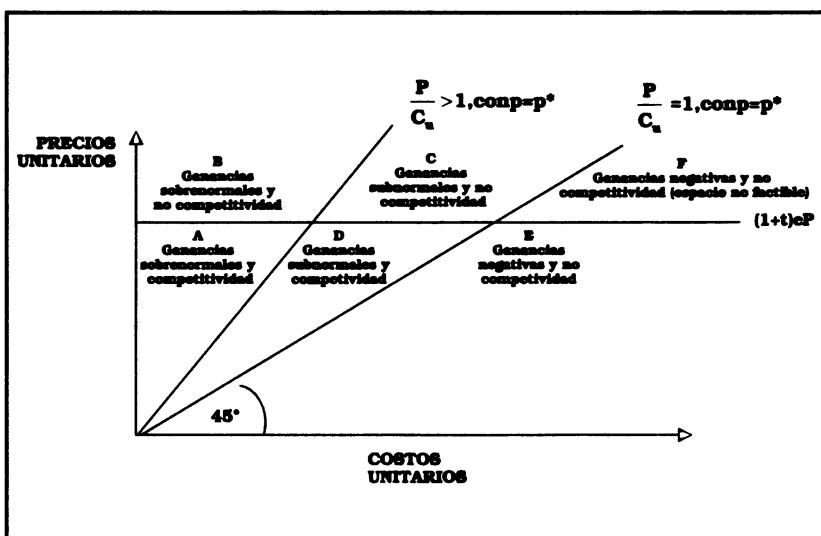
Es posible analizar la competitividad a partir de la Figura 8. Primero definimos un espacio factible para las firmas que en el límite operarán sólo si su tasa de beneficio

69 Esta reflexión se basa en parte en el trabajo de Agacino (1996).

es igual o superior a cero⁷⁰ (o una relación precio-costo igual a uno). Esto se representa por medio de la línea discontinua. Además, consideramos una tasa media de beneficio (ρ^*) como punto referencial, de este modo el espacio factible de operación de las firmas se divide en dos áreas. En una se ubican las firmas con una tasa de beneficio superior a la media y en la otra las que tienen una tasa entre la media y cero.

Al considerar los precios internacionales, se clasifican las firmas de acuerdo con su condición competitiva. Así, las áreas A y D representan espacios de competitividad que se diferencian por su capacidad de acumulación la cual depende de la tasa de beneficio. A su vez, las áreas B y C representan espacios de no competitividad. En el espacio E se ubican las unidades productivas que tienen por objetivo la sobrevivencia, no poseen capacidad de acumulación y muchas veces pueden caer en dinámicas de des-acumulación. Finalmente, tenemos el espacio F que consideramos no factible en un contexto de apertura externa, donde los bienes o productos potenciales enfrentan precios internacionales en moneda doméstica inferiores a los que pueden ofrecer, lo cual plantea una fuerte limitación de demanda.

FIGURA 8
TASA DE BENEFICIO Y COMPETITIVIDAD



70 La aseveración, como veremos, es parcialmente cierta dado que existen "firmas" que operan con tasa de beneficio negativa. Tal es el caso de las pequeñas empresas y los predios englobados en la categoría de economía campesina, donde la categoría de salario no tiene la relevancia que se observa en las firmas típicamente capitalistas. De esta manera, el "beneficio" económico se obtiene por residuo entre lo que ingresa por ventas y lo que sale por concepto de materias primas básicas; el objetivo primario de estas unidades productivas es la supervivencia.

Visto de esta forma, las firmas competitivas se ubicarán en el espacio A. Son las que presentan mayores posibilidades de acumulación y, por lo tanto, de mejorar y mantener su competitividad. A partir de la Figura 8 se aprecia que no todas las firmas ganan en la lucha competitiva de un contexto de economía abierta. De hecho, la competencia configura una dinámica de selección, donde hay ganadores y perdedores, y la competitividad del país depende del equilibrio entre los que ganan y los que pierden (Arjona, 1995: 447). A pesar de esto se debe reconocer que la mantención de la condición de competitividad no es segura: así como se tiene en un momento, se puede dejar de tener en otro.

La apertura de las economías al comercio internacional plantea límites a la dinámica de la competitividad de las firmas. Existen límites externos e internos a la competitividad. Los límites externos están dados por los precios internacionales, sobre los cuales, en un escenario cercano a la competencia perfecta, las firmas nacionales no podrán ejercer control. Los límites internos están dados por la tasa de beneficio y sus determinantes, donde cobra vital importancia el costo salarial, pues no está determinado por el mercado internacional, es decir, no se trata de un bien transable como es el caso de los insumos⁷¹.

En una perspectiva dinámica, la única forma de entrar en una senda de competitividad que no aspire a la competencia espuria es por medio del desarrollo técnico que posibilite mayores niveles de producción. Esto permitiría aumentos salariales, mayor recaudación de impuestos que tengan como objetivo fortalecer la educación, los servicios de salud y los centros de desarrollo científico y tecnológico, y que permitan, en definitiva, disminuir el número de firmas ubicadas en las áreas D y E. Otras salidas llevan a perpetuar, con mayor o menor énfasis, consciente o inconscientemente, una competitividad espuria que tiene que ver más con la competitividad empresarial que con la competitividad del país.

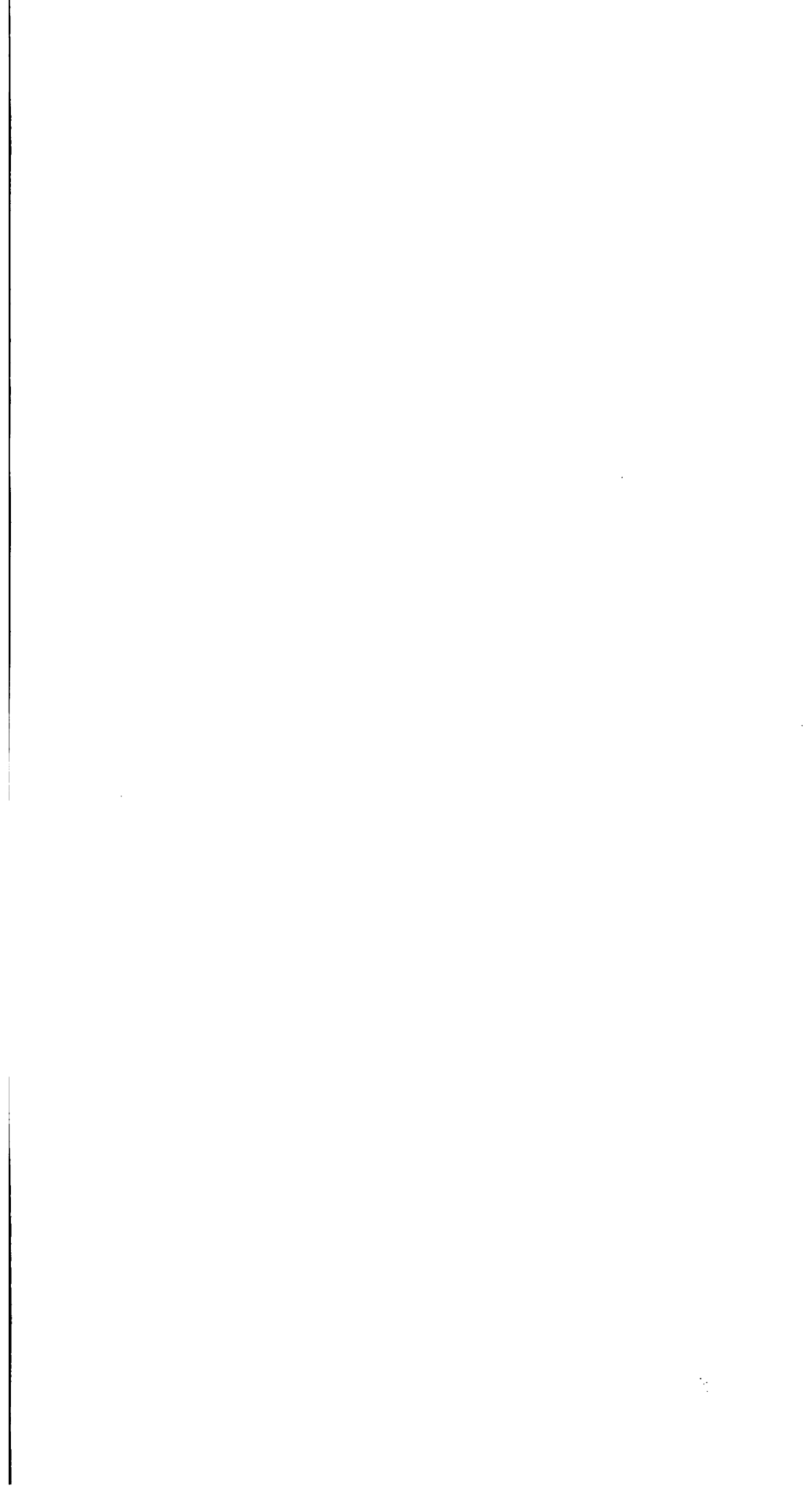
Para avanzar por una senda de competitividad verdadera se requiere de arreglos sociales que permitan flexibilizar los límites internos, particularmente la expectativa de beneficio en el corto y mediano plazo por parte del empresariado. Depende, en definitiva, de las fuerzas sociales, culturales y políticas, porque la competitividad es un imperativo social y su consecución no tiene que ver con aspectos técnicos sino, fundamentalmente, con acuerdos sociales de largo plazo.

71 Agacino, 1996: 186-194.

- Agacino, Rafael. (1996). "El sector industrial chileno: Los problemas del crecimiento y la distribución en un contexto de apertura comercial". En Chile y el NAFTA. Antecedentes, problemas y perspectivas. Patricio Rozas (Editor). Ediciones Pries Cono Sur, Chile.
- Alburquerque, Francisco. (1997). "Desarrollo económico local y distribución del progreso técnico (Una respuesta a las exigencias del ajuste estructural)". Cuadernos del ILPES N° 43
- ...
- Amsden, Alice. (1998). "Enfoque de política estratégica para la intervención gubernamental en la industrialización tardía". En Los caminos de la prosperidad. Ensayos del crecimiento y desarrollo El Trimestre Económico, Lecturas N° 87. Andrés Solimano (compilador).
- Arjona, Luis. (1995). "La tecnología en la teoría del comercio: La perspectiva evolutiva". En El Trimestre Económico, Vol. LXII (4), núm. 248.
- Arroyo, Gonzalo. (1991). "Teorías sobre el desarrollo agroindustrial". En, Propositiones, núm. 20. SUR Ediciones, Santiago de Chile.
- Azqueta, Diego y Sotelsek, Daniel. (1999). "Ventajas comparativas y explotación de recursos ambientales". En Revista de la CEPAL N° 68.
- Bardham, Pranab. (1998). "La teoría del desarrollo: Tendencias y desafíos". En Los caminos de la prosperidad. Ensayos del crecimiento y desarrollo. El Trimestre Económico, Lecturas N° 87. Andrés Solimano (compilador).
- Boumol, W. y Oates, W.. (1982). La teoría de la política económica del medio ambiente. Antoni Bosch (editor). Barcelona, España.
- Bueno, E. y Morcillo, P.. (1993). Fundamentos de economía y organización industrial. McGraw-Hill/Interamericana de España.
- Caro T., Juan C. (1997). "Diagnóstico organizacional en las cooperativas campesinas de la Provincia de Arauco". Corporación de Desarrollo Cooperativo (Cedelcoop), HIVOS, Holanda. Concepción, Chile.
- CEPAL. (1992). Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado.

- Corbo, Vittorio. (1999). "Las reformas económicas en América Latina". Mimeo, trabajo preparado para el BID.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1996). "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política". En, Revista de la CEPAL, núm. 59.
- Guerrero, Diego. (1996). "La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad". En Comercio Exterior, mayo 1996.
- Hounie, A. y Porcile, G. (1999). "La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento". En Revista de la CEPAL, núm. 68.
- Hurtienne, Thomas y Messner, Dirk. (sin fecha). "Nuevos conceptos de competitividad". Ponencia.
- Ibáñez, Ciro. (1998). "Economía campesina en la provincia de Arauco: antecedentes para la toma de decisiones comerciales en la producción comercial de papas". Estudio realizado para la Corporación de desarrollo cooperativo (Cedelcoop), Concepción, Chile.
- Ibáñez, Ciro. (1999). "Economía de la sustentabilidad: aspectos teóricos y prácticos". Documento Técnico, Fundación TERRAM, Santiago de Chile.
- IICA. (1999). "Notas para la discusión del diseño de la metodología para medir competitividad de la agricultura: cadenas agroalimentarias y el factor de 'localización espacial'". Borrador para la discusión, marzo 1999.
- Martínez, Alberto. (1996). "La competitividad-precio de la industria de transformación chilena". En Estadística y Economía, núm. 11, INE, Chile.
- Martínez, Alberto. (1997). "Balanza Comercial y Competitividad de la Industria Manufacturera". En Estadística y Economía, INE.
- Mungaray, Alejandro. (1994). "Paradigmas de organización Industrial y posibilidades de innovación en las pequeñas empresas. Análisis de enfoque y experiencias". En Investigación Económica, núm. 209, julio-septiembre de 1994, pp. 249-284. Revista de la Facultad de Economía de la UNAM, México
- Parada, Rigoberto. (1992). Introducción a la economía de la innovación tecnológica. Vicerrectoría Académica, Dirección de Docencia, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Concepción, Chile.

- Porter, Michael. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Javier Vergara Editor S.A., Argentina.
- Porter, Michael. (1995). *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Decimaprimera reimpresión, Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V. México.
- Repetto, Andrea y Meller, Patricio. (1996). "Indicadores de competitividad de las exportaciones chilenas". En *El modelo exportador chileno, crecimiento y equidad*. Patricio Meller (editor), CIEPLAN.
- Rodríguez, Antonio. (1994). "El dumping ecológico: el papel de las medidas comerciales". Documento de Trabajo N° 9432, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, España..
- Roemer, Paul. (1991). "El cambio tecnológico endógeno". En *El Trimestre Económico*, Vol. LVIII (3), núm. 231.
- Schejtman, Alexander. (1980). "Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia". En *Revista de la CEPAL*, núm. 11.
- Schejtman, Alexander. (1994). "Agroindustria y transformación productiva de la pequeña agricultura". En *Revista de la CEPAL*, núm. 53.
- Schejtman, Alexander. (1999). "Las dimensiones urbanas en el desarrollo rural". En *Revista de la CEPAL*, núm. 67.
- Schmitz, Hubert y Musyck, Bernard. (1994). "Distritos industriales en Europa: ¿lecciones de políticas para los países en desarrollo?". En *Investigación Económica*, núm. 209, julio-setiembre de 1994, pp. 285-312. *Revista de la Facultad de Economía de la UNAM, México*.
- Sylos Labini, Paolo. (1988). *Las fuerzas del desarrollo y del declive*. Oikos-Tau, Barcelona, España.
- Taylor, Lance. (1989). *Macroeconomía estructuralista. Modelos aplicables en el tercer mundo*. Editorial Trillas, México.
- Tokman, Víctor y Martínez, Daniel. (1999). "Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de América Latina, 1990-1998". En *Revista de la CEPAL*, núm. 69.



FECHA DE DEVOLUCION

28/2/03

15/I/05

IICA
SCT-16

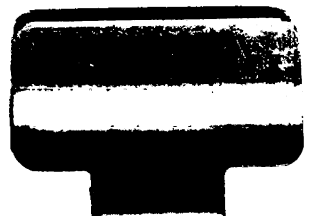
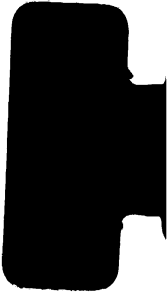
Autor

Título Algunas teorías e instrumen-
tos para el análisis de la competi-

Fecha
Devolución

tividad
Nombre del solicitante

15/I/05 Wilbut Alfa



Esta publicación forma parte de los trabajos que el Instituto realiza con el fin de apoyar a los países en el proceso de transformación productiva de la agricultura. No cabe duda de que la agricultura debe estar guiada, ante todo, por la dinámica del mercado; sin embargo, no deben dejarse de lado aquellos objetivos que, a largo plazo, garanticen el desarrollo social y la conservación del capital natural.

"La Competitividad de la Agricultura: Las Cadenas Agroalimentarias y el Impacto del Factor de Localización Espacial", uno de los temas al que se dedica esta serie, es abordado, en forma conjunta, por un grupo de profesionales de las áreas de Política y Comercio; Ciencia, Tecnología, Recursos Naturales y Producción Agropecuaria; Sanidad Agropecuaria e Inocuidad de Alimentos, y, Desarrollo Rural y la Secretaría Técnica del CODES, localizado en diversos países de las Américas.

La Serie de Cuadernos Técnicos, dirigida a un público no especializado, hace entrega, en forma sistematizada y didáctica, de los avances logrados en este campo. Al mismo tiempo, busca entablar un diálogo que sirva como alternativa de encuentro entre los diversos profesionales involucrados en el tema de la competitividad de la agricultura.

Los documentos especializados que sirven de insumo a parte de esta serie procuran establecer las bases para diseñar metodologías capaces de brindar una estimación más cercana del grado de competitividad de una determinada unidad de análisis. Se espera que este acervo metodológico contribuya al logro de una gestión eficiente, y que, además, sirva de apoyo a quienes deben tomar decisiones a nivel nacional, empresarial y de cadenas agroalimentarias.

Serie de Cuadernos Técnicos:

- El Reto de la Competitividad en la Agricultura
- ¿Qué es la Competitividad?
- Territorio, Agricultura y Competitividad
- Algunos Ejemplos de Cómo Medir la Competitividad
- Los Complejos Productivos de la Teoría a la Práctica
- Algunas Teorías e Instrumentos para el Análisis de la Competitividad
- Factores No Económicos de la Competitividad
- Indicadores de Competitividad
- Políticas de Competitividad
- Negociaciones para la Competitividad

Página de Desarrollo Sostenible del IICA:
<http://infoagro.net/codes>