

La Competitividad en el Desarrollo Sustentable

Raúl Moreno

Competitividad: Un Tópico Relevante y de Actualidad

En los diversos foros y debates económicos, en los discursos de funcionarios públicos, dirigentes laborales y representantes empresariales, es muy frecuente encontrarse con una referencia que se ha tornado obligada: la competitividad. Los asuntos relacionados con esta temática han venido experimentando en los últimos años una creciente importancia, que justifica dedicarle algunas líneas con el propósito de aproximarnos a una interpretación mejor fundamentada de la misma.

En la literatura especializada se plantea la trascendencia de la competitividad en la búsqueda del desarrollo sustentable; ésta se concibe como un medio que posibilitaría niveles más elevados de bienestar. Muchos autores ubican a la competitividad como el eje en torno al cual gravitan las transformaciones en la organización industrial, como la base de los nuevos enfoques de la empresa y de los nuevos modelos de comercio internacional.

La preeminencia de la competitividad y la activación de esta temática se ha visto estimulada por la concurrencia de al menos tres importantes fuerzas que están presentes en los actuales escenarios de la economía mundial.

En primer lugar, *la introducción cada vez más generalizada de la tecnología en todo el aparato productivo*¹ ha posibilitado cambios sustanciales en los métodos de producción. Esto ha favorecido la internacionalización de los procesos productivos, que constituyen la base de la nueva competencia mundial, en un contexto en el cual las ventajas comparativas² dependen cada vez menos de las dotaciones originales de recursos naturales, de la abundancia de capital o de mano de obra, y cada vez más de las innovaciones tecnológicas y la nueva organización de las empresas aplicadas en áreas específicas de la producción.

Igualmente relevante es la disposición que se tenga de capital humano, de infraestructuras adecuadas y de sistemas de financiación que posibiliten las inversiones.

Esto naturalmente constituye una enorme desventaja para las economías subdesarrolladas, que continúan basando su competitividad en el bajo costo de su fuerza de trabajo y en la abundancia de materias primas. La principal repercusión del proceso de internacionalización productiva y de las innovaciones tecnológicas, es que llevan al capitalismo a altos grados de integración, jerarquía y complementariedad en todos los campos (financiero, comercial, productivo y tecnológico), trastocando la dinámica de su funcionamiento. Así, la revolución en las comunicaciones, por ejemplo, ha permitido centralizar la planeación de la producción y descentralizar los procesos de manufacturación de sus partes, componentes o el ensamblaje final³; en este esquema las empresas transnacionales constituyen el agente protagónico.

La segunda fuerza es *la globalización en las operaciones de las empresas*, que se plasma en la mayor presencia internacional y en la des-territorialización de los procesos de producción, en buena medida estimulado por las ventajas derivadas de enfrentar fuera del país de origen menores estructuras de costes, la posibilidad de explotación y expansión de nuevos mercados, y los tratamientos privilegiados que muchas de las empresas logran obtener en algunos mercados en materias fiscal y financiera, sobre todo de países subdesarrollados que mantienen una política de fomento e incentivo a la inversión foránea.

Finalmente, *los procesos de integración económica y la definición de bloques regionales* constituyen la tercera fuerza que incide sobre

la búsqueda de mejores posiciones competitivas, dados los nuevos escenarios que se generan con la reducción y/o eliminación de la protección arancelaria al interior de los bloques y la creación de nuevos espacios comunes.

Desde los años ochenta se viene consolidando una hegemonía tripartita constituida por tres potencias mundiales (Estados Unidos, Alemania y Japón) que han articulado un orden económico internacional multipolar, favorecido con la creación de bloques comerciales regionales (Tratado de Libre Comercio, Unión Europea y Cuenca del Pacífico) que siguen concentrando los beneficios del comercio mundial y del progreso técnico.

La estrategia de los grandes bloques supone para las empresas de los países industrializados

competir desde una posición de protección con claras ventajas y no en el marco de la “libre competencia” pregonada por los principales organismos financieros internacionales. De esta forma la economía capitalista mundial tiende a ser cada vez más concentradora y centralizadora, lo que se hace evidente en la creciente proliferación de fusiones de capital que se convierten en holdings, *joint-ventures* y bloques económicos que controlan los sectores productivos, los mercados financieros, los servicios y la producción de tecnologías, y que además de conducir a una mayor transnacionalización de la economía han fortalecido los procesos de cooperación horizontal en Investigación y Desarrollo (I+D) de las economías desarrolladas.

¿Qué es Competitividad?

Intuitivamente sabemos que la competitividad consiste en que las empresas tengan éxito en mercados abiertos, siendo capaces de vender los productos que fabrican; sin embargo, resulta dificultoso a partir de este planteamiento medir los niveles de competitividad o evaluarla; una aproximación a esto sólo se logra indirectamente, a través de los resultados que obtiene la empresa.

En términos más estrictos, *la competitividad se interpreta en función de la mayor capacidad relativa que tienen las empresas para vender sus productos y/o servicios, aumentando su cuota en los mercados (nacional e internacional), logrando simultáneamente una rentabilidad y asegurando un desarrollo sostenido de su producción⁴.*

A diferencia de las interpretaciones clásicas basadas en las ventajas comparativas, para Porter⁵ las dotaciones en recursos naturales y humanos, o los precios establecidos en una economía (salarios, tipo de cambio, tasas de interés, bienes y servicios, etc.) no son elementos que en el largo plazo garanticen una ventaja

competitiva sostenible a escala nacional; más bien es la capacidad de la industria para innovar y mejorar lo que posibilita elevar la competitividad.

El logro de tales niveles de competitividad requiere de la confluencia de un conjunto de factores⁶ que fomenten el desarrollo sostenido de la empresa: estos factores han sido agrupados en tres categorías: la *dotación de recursos productivos*, la *actuación de los agentes económicos* y la *posición de la economía nacional frente al resto del mundo*.

Respecto de la dotación de los recursos productivos, el World Competitiveness Report enfatiza en la importancia de la calidad —además de la cantidad— del capital humano, las infraestructuras, las tecnologías y los sistemas de financiación. Así, disponer de recursos humanos calificados supone considerar, además de la inversión para cualificación y formación de los trabajadores y potenciales trabajadores, la permanente mejora de las condiciones de vida de la población.

Aparejado al capital humano, para elevar

los niveles de competitividad han de disponerse de recursos naturales, redes de transporte y telecomunicaciones, sistemas financieros y mercados de valores que funcionen eficientemente, apoyando el desarrollo de las actividades productivas. Un elemento sustantivo que en buena medida contribuye a la explicación de la competitividad es el cambio tecnológico, que se interpreta como la capacidad de generación y difusión de nuevas tecnologías con la mayor eficiencia posible⁷.

Por otra parte, la actuación del gobierno y de los directivos de las empresas como encargados de identificar, valorar y potenciar las ventajas relativas disponibles, juega un rol prioritario en el fomento de la competitividad. El primero, generando las condiciones que favorezcan la competencia entre empresas, que minimicen los riesgos económicos en marcos estables para la aplicación de políticas económicas; y los segundos, encauzando a las empresas de manera innovadora, rentable y responsable. En este contexto dichos agentes enfrentan la responsabilidad de tomar las decisiones que afectan a la generación de valor

agregado y la comercialización de los productos, de cuyos resultados sería posible contribuir al crecimiento, y en consecuencia a la prosperidad de la economía.

Finalmente, el grado de apertura de la economía al exterior también es un elemento relevante en la búsqueda de mayores niveles de competitividad de las empresas y las naciones. En este sentido, es importante evaluar el potencial de la economía nacional, por el rol de la formación de capital en la obtención de ganancias competitivas, dado que esto se encuentra altamente correlacionado con la participación del país en los flujos comerciales y de inversión en los mercados internacionales.

La integración de los factores reseñados permite estructurar un concepto de competitividad sustentado desde un enfoque dinámico, que supera las limitaciones de la percepción clásica de las ventajas comparativas, y en base al cual se hace posible la estimación de los niveles de competitividad utilizando para ello un conjunto de indicadores, que permiten establecer la posición competitiva de los países⁸.

Los Enfoques de la Competitividad

La interpretación de una temática tan compleja como la competitividad requiere al menos tener en cuenta las diferentes perspectivas desde las cuales el análisis económico la estudia. En este sentido, se presenta a continuación una breve referencia de las tres perspectivas desde las que se puede estudiar la competitividad de una economía. Dichos enfoques son: el macroeconómico, el sectorial y el empresarial.

El *enfoque macroeconómico* incorpora una noción de competitividad en función de costes, precios y tipos de cambio, confiriéndole a estas variables una importancia capital en la determinación de la capacidad que tienen las economías para abastecer los mercados internos y externos, respecto de sus potenciales

competidores.

El tipo de cambio efectivo real (TCER)⁹ se considera todavía como el indicador macroeconómico de mejor aproximación a la competitividad; aunque existe una creciente evidencia empírica y teórica de la importancia que otras variables e indicadores tienen en la interpretación de la competitividad. Esto se refiere a las aportaciones realizadas a este respecto por algunos estudios sectoriales —economía industrial— y microeconómicos, estos últimos orientados hacia la construcción y reformulación de índices específicos de costes y precios, que anteriormente se estimaban en forma agregada.

Pese a la facilidad y oportunidad con que se puede disponer del TCER, éste lleva implícita

una limitación que emana de su carácter agregado, pero que es posible superar si se complementa con análisis desagregados o microeconómicos; sin embargo, el TCER adolece de una importante carencia en su estructura que limita su utilización como indicador idóneo de competitividad: se trata de la omisión del factor capital (en todas sus formas: como capital físico, capital natural, capital tecnológico y capital humano) en el proceso de cálculo. Esto se convierte en una seria limitación dada la relevancia que estos elementos tienen en la interpretación de la competitividad.

El *enfoque sectorial* se encuentra más vinculado al análisis microeconómico y atañe a las características estructurales de los mercados. Dadas las particularidades de cada una de las ramas de actividad, se requieren estudios particulares que muestren los patrones competitivos diferenciados por cada sector. Esto se convierte en un basamento nada despreciable para estructurar políticas sectoriales de fomento a la competitividad.

Desde esta perspectiva se hace posible construir indicadores de costes y precios relativos, teniendo en cuenta que estos observarán disparidades entre sectores e incluso entre las mismas ramas. De la misma forma puede precisarse su correlación con los *cuántum* de producción nacional e internacional, y por esta vía enriquecer la interpretación agregada de competitividad.

Tal heterogeneidad se fundamenta en las diferencias de contenidos factoriales de cada sector, lo cual está determinado por: los requerimientos de recursos humanos y de capital, la composición de los consumos intermedios

y del valor agregado, la capacidad de utilización de economías de escala, los niveles de inversión en Investigación y Desarrollo (I+D), y por el grado de imperfección de las estructuras de mercado.

Aunque desde esta perspectiva sectorial se hace más asequible el diagnóstico de la situación competitiva de la economía, también se hace necesario incorporar otros factores vinculados con la organización y la estrategia de las empresas.

El *enfoque empresarial* postula que la configuración de las empresas no es una simple consecuencia del mercado en que se encuentran; por el contrario, se valora muy positivamente a la unidad empresarial como elemento

determinante en la configuración de la estructura sectorial.

En este sentido, las empresas disponen de un importante campo de acción para lograr ventajas frente a otras empresas rivales me-

dianante la inversión en activos tangibles e intangibles. Esto implica la definición de una política de recursos humanos tendiente a la formación, actualización y ampliación de la fuerza de trabajo; mejorar los sistemas de información y propiciar sistemas de organización interna flexibles.

Asimismo, se requiere de una política tecnológica empresarial que defina las decisiones sobre el acceso, uso y mejora de las técnicas de producción. De esta manera se hace factible precisar la cuantía de recursos destinados a I+D, y que determinará la capacidad tecnológica de la empresa.

Igualmente relevante es la organización de los suministros de los proveedores de insumos y bienes de capital requeridos para la realización del proceso productivo; la habilidad en la

La base de la nueva competencia mundial depende cada vez menos de las dotaciones originales de recursos naturales, de la abundancia de capital o de mano de obra y cada vez más de las innovaciones tecnológicas y la nueva organización de las empresas aplicadas en áreas específicas de la producción.

organización de estas actividades garantiza a la empresa ciertas ventajas sobre sus competidoras, como la disposición de sistemas de fabricación flexible (procesos justo a tiempo), por ejemplo¹⁰.

Con el planteamiento de los tres enfoques desarrollados se hace evidente la compleja relación entre los factores que intervienen en la determinación de la competitividad, de tal forma que aunque se valora la importancia de

las decisiones organizativas y estratégicas de las empresas, resulta igualmente relevante contextualizar las características del mercado en que operan, así como el entorno macroeconómico que sirve de marco a las empresas e industrias. Esto nos lleva a considerar la importancia de abordar la temática de la competitividad desde una perspectiva sistémica, que integre en forma complementaria y unitaria las diferentes perspectivas de análisis.

Los Cluster y las Ventajas Competitivas

El planteamiento de Porter sobre las ventajas competitivas considera que la intensidad de la competencia no se hereda en términos de dotación de recursos, sino más bien se crea mediante la generación de condiciones que permitan elevar los niveles de competitividad. La capacidad competitiva de un país depende de la correlación de cuatro fuerzas básicas que constituyen el *rombo* de la ventaja nacional, en cuyo centro se ubica la rivalidad de los competidores. Estas fuerzas son¹¹:

1. *Las condiciones factoriales.* Estas determinan la posición del país respecto de los factores productivos básicos para competir. Se refiere a los factores de producción creados con el propósito de obtener una ventaja respecto de los competidores; es decir, aquéllos que implican una sólida inversión y que han de mantenerse en forma sostenida, tales como recursos humanos calificados o una base científica.
2. *Las condiciones de la demanda* contribuyen a crear ventajas competitivas cuando las industrias reciben de los consumidores una imagen clara de sus necesidades; en este caso los niveles de exigencia y el poder de negociación de los compradores que presionan a las compañías para que innoven más rápido se convierte en un estímulo para que la industria local aventaje a sus rivales extranjeros.
3. *Las industrias relacionadas y de apoyo* constituyen una fuerza generadora de ventajas, por

cuanto la presencia o ausencia en el país de fuertes industrias proveedoras y relacionadas estimulan la creación y el mantenimiento de ventajas competitivas.

4. *Estrategia, estructura y competitividad de la empresa* son elementos que determinan el contexto nacional y las condiciones en que se crean, organizan y administran las empresas, así como el carácter de la rivalidad interna.

Cada una de estas fuerzas estimula la ventaja nacional, y los cuatro se refuerzan entre sí para constituir un sistema en cuyo centro se encuentra la rivalidad interna, expresada en una intensa competencia nacional que estimularía el desarrollo de los factores especializados.

Buscando una guía para el logro de las ventajas competitivas, Porter propone concentrarse en la creación de factores especializados (educación, investigación, infraestructura); no intervención del Estado en los mercados monetarios y de factores; establecer estrictas normas ambientales; limitar la cooperación directa entre rivales de la industria; evitar las alianzas estratégicas entre empresas; desregular la competencia; promover la inversión sostenida; establecer políticas antimonopolio y rechazar el comercio manejado¹².

Pasando del entorno macro al micro, la dimensión de la ventaja competitiva en la

industria incluye un *rombo* con las siguientes fuerzas: *poder de negociación de los proveedores, poder de negociación de los competidores, amenaza de nuevos competidores y amenaza de productos o servicios sustitutos.*

Dado que sólo las mismas empresas pueden obtener y mantener ventaja competitiva, éstas deberían incluir en sus agendas al menos seis imperativos a aplicar¹³:

- Una mentalidad competitiva orientada a la búsqueda de la rentabilidad de largo plazo.
- Reconfigurar la industria buscando ocupar el lugar más rentable de cada empresa dentro de su industria.
- Efectividad en la dirección de la empresa.
- Buscar un posicionamiento distinto de la empresa en términos de precios más altos y costos más bajos.
- Promover la competitividad regional y global.
- Replantear la diversificación de la producción de la empresa.

Dada la interrelación entre lo micro y lo macro para el logro de ventajas frente a los competidores, se plantea la necesidad de una transformación simultánea tanto de la empresa como de su entorno. En la búsqueda de este propósito, se presentan los *clusters* como una técnica que podría viabilizar el logro de la competitividad.

Partiendo de la observación en algunos países, muchas de las empresas que han logrado cierto nivel de competitividad se han desarrollado formando agrupaciones; en este sentido, se dice que ésta es una vía para aumentar la productividad, promover la

eficiencia, el uso austero de los recursos naturales y elevar las fronteras tecnológicas¹⁴.

Entenderemos por *cluster* a la agrupación o conglomerado de empresas, cada una de las cuales desarrolla una tarea especializada y que en forma integrada producen niveles considerables de bienes y servicios. La contribución de los *clusters* a la competitividad se fundamenta en los planteamientos desarrollados en el enfoque de las ventajas competitivas: mientras toda una industria se conforma como proveedora de suministros, servicios, maquinaria, etc. (industrias relacionadas y de apoyo), la competencia obligaría al resto de los proveedores a innovar rápidamente y mejorar su productividad; de esta forma, se liberaría a las empresas de realizar estas actividades y podrían enfocarse en sus actividades esenciales.

El análisis de los *clusters* no se apoya en una metodología que permita obtener un diagnóstico de los problemas del conglomerado de empresas, y en base a él tomar medidas correctivas. Igualmente se limita a la identificación de los *clusters* existentes y las razones por las cuales han llegado a ser

competitivos, de forma que puedan vincularse.

Aunque la técnica de *clusters* permite identificar los eslabones en que se añade el valor, y que Porter denomina la *cadena del valor*, esta técnica

debería complementarse con un análisis del desarrollo endógeno que permita identificar la calidad de los servicios y productos del país, la calificación de los recursos humanos, la asistencia tecnológica, los proveedores de materia prima, etc.

Los *clusters* presentan una mayor vinculación con las variables micro que con las macroeco-

La técnica de los clusters debería complementarse con un análisis del desarrollo endógeno que permita identificar la calidad de los servicios y productos del país, la calificación de los recursos humanos, la asistencia tecnológica, los proveedores de materia prima, etc.

nómicas; en este sentido su interpretación y fomento exige de un análisis y una política microeconómica. Sin embargo, es indispensable complementarlos con criterios económicos más agregados –que por su percepción empresarial usualmente no se consideran– para poder situar estas interrelaciones en el contexto nacional e internacional.

Retomando estos criterios, se hace posible definir las relaciones intra e intersectoriales que caracterizan la estructura económica nacional; esto permitiría identificar las condiciones factoriales de cada rama o sector en base a la composición de su consumo intermedio y valor agregado, a la vez que se podrían señalar los *cuernos de botella* que limitan el desarrollo de la rama, del sector o de la economía misma. Evidentemente que estas señales retomadas de los enfoques sectorial y macroeconómico han de enriquecerse con los aspectos propios de cada empresa para construir una percepción completa de la competitividad.

Aunque se dice que *el gobierno no puede crear empresas competitivas; sólo las mismas empresas pueden hacerlo*, el éxito del desarrollo de los *clusters* requiere de la colaboración activa del gobierno y de los agentes económicos del país (empresas y sindicatos); no puede

minimizarse el rol activo que el Estado debe jugar en el fomento de la competitividad, y menos en la concreción del desarrollo.

El éxito del desarrollo de los clusters requiere de la colaboración activa del gobierno y de los agentes económicos del país (empresas y sindicatos); no puede minimizarse el rol activo que el Estado debe jugar en el fomento de la competitividad, y menos en la concreción del desarrollo.

En este sentido, el gobierno debería facilitar los canales para el desarrollo de la industria mediante la eliminación de costes de transacción (supresión de trámites burocrá-

uticos), apoyo en la dotación de infraestructuras adecuadas, fomento de las actividades con potencialidad competitiva mediante incentivos económicos (fiscales y crediticios), apoyo a la dotación de infraestructura adecuada, participación en la dotación de recursos humanos calificados mediante inversión en capital humano, definición de políticas económicas que propicien la I+D, la transferencia tecnológica y la creación de una base científica.

Estas acciones parten de la previa definición de lineamientos claros que guíen a la nación hacia el desarrollo nacional, de aquí que *sea necesario integrar el enfoque de clusters en el marco de una estrategia para el desarrollo que permita aprovechar este recurso promoviendo una relación sinérgica entre las diferentes ramas y empresas del país*. Consideramos que el compromiso por fortalecer y desarrollar las capacidades competitivas deberían enmarcarse en un contexto que promueva la equidad y la sustentabilidad¹⁵.

La Competitividad en el Marco del Desarrollo Sustentable

Partiendo de una concepción sistémica de competitividad que contemple la interacción del Estado, trabajadores y empresarios, a través de redes vinculativas con capacidad de incidencia en las cuatro esquinas del *rombo* de las ventajas nacionales, se hace posible plantear la necesidad de políticas económicas sectoriales

de fomento a la competitividad.

La sustentabilidad del proceso entraña una posición responsable frente a los recursos naturales¹⁶ –recuperación, conservación y desarrollo–; corregir la vocación excluyente e inequitativa de los procesos de crecimiento; y la búsqueda activa de fuentes de sustentación

para el desarrollo, tales como la integración económica y la cooperación regional.

Un breve vistazo a los factores condicionantes de la competitividad salvadoreña (y centroamericana) revelan las profundas limitaciones de que adolece en este ámbito. Los procesos de liberalización de los mercados internacionales han puesto en evidencia la incapacidad de las empresas nacionales de producir bienes en condiciones de calidad-precio equiparables a los de sus competidores, que les permitan mantener cuotas en el mercado nacional e internacional.

La falta de diferenciación del producto y la baja productividad de las empresas, aunada a la insuficiente asignación de recursos hacia la formación del recurso humano y el fortalecimiento de la capacidad tecnológica e investigativa, son parte de los óbices a superar en el fomento de la competitividad.

Dadas las limitaciones reseñadas y los dramáticos cambios en el escenario mundial, se torna urgente diseñar una estrategia que posibilite un rápido crecimiento de la productividad, elevar los *estándares* nacionales para posicionarnos favorablemente frente a los principales competidores, de tal forma que la economía nacional pueda progresar para captar los beneficios que una posición competitiva le

generaría y superar la marginación en la economía internacional.

Esto implica renunciar a la arcaica percepción de anclar la competitividad a bajos salarios –como es el caso de la actividad maquilera– y a la expropiación de los recursos naturales, dado que las ventajas que se podrían lograr en estos factores no son sustentables en una competencia global, por la perpetuación de los métodos ineficientes que están adosados al uso de mano de obra de baja remuneración (y baja cualificación), y por el carácter limitado de los recursos naturales.

En la línea de los elementos expuestos, las estrategias deberían apuntar hacia los factores condicionantes de la competitividad. Porter sostiene que cada país debería fomentar sus *clusters* productivos hacia la exportación e importar solamente aquéllos productos en los cuales no es competitivo.

Considerando los beneficios que reportaría a cada país centroamericano el planteamiento de una estrategia económica regional, sería recomendable pensar en términos regionales, aunque su concreción exige de la voluntad política de los gobernantes de cada uno de los países. La dimensión regional de la estrategia no exime de la necesidad de aplicar inicialmente estrategias nacionales mediante la aplicación de medidas endógenas¹⁷.

Notas:

¹ Ver: Kuri Gaytán, A.: La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía, *Comercio Exterior*, México: Banco Nacional del Comercio Exterior, Vol. 42, N° 12, diciembre 1992, p. 1169.

² Los enfoques clásicos smithianos y ricardianos, fundamentados en las ventajas comparativas estáticas, confieren preeminencia a las dotaciones de factores productivos (trabajo, tierra y capital) como elemento propulsor de mayores flujos transables. Estos planteamientos han justificado la especialización agroexportadora de las economías subdesarrolladas en el marco de la división internacional del trabajo. La constatación de las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional (basadas en los costos de mano

de obra y la dotación de factores, respectivamente), muestran que aunque los países puedan beneficiarse de consumir bienes en combinaciones que se encuentran fuera de sus posibilidades de producción, nada garantiza que se eleven los niveles de competitividad de las naciones, y menos que los beneficios del comercio exterior se distribuyan equitativamente.

³ Ver: Ibarra, D. Interdependencia y Desarrollo, *Comercio Exterior*, México: Banco Nacional del Comercio Exterior, Vol. 43, N° 11, noviembre 1993, pp. 991/1000.

⁴ Ver: Segura, Julio. “Sobre políticas microeconómicas de competitividad”, Papeles de la Economía Española No. 56, *La Competitividad de la Industria Española*, Madrid, 1993.

⁵ Porter, Michael. "La Ventaja Competitiva de las Naciones", Buenos Aires: Vergara Editor, S.A., 1990.

⁶ Estos elementos aparecen desarrollados en el *World Competitiveness Report*, elaborado en 1993 por World Economic Forum e International Institute of Management Development.

⁷ A este respecto, merece la pena destacar que la teoría económica neoclásica presenta una seria limitación cuando analiza el cambio tecnológico, dado que considera a la tecnología como una variable exógena del modelo, despreocupándose en este sentido por explicar sus relaciones causales, determinantes y su dinámica en general.

⁸ En Fernández, Ester. "La posición competitiva de la economía española. Una óptica global, La Competitividad de la Industria Española", *Papeles de Economía Española*, 56, Madrid, 1993; se desarrolla la metodología utilizada en el World Competitiveness Report de 1993 para determinar la posición competitiva de los países de la OCDE. En este trabajo se incluyen 371 indicadores agrupados en ocho categorías: potencial económico, internacionalización, gobierno, financiación, infraestructura, dirección, ciencia y tecnología, y capital humano.

⁹ El TCER refleja los precios de los bienes y servicios del país de referencia expresados en una misma moneda (generalmente el dólar) en relación a los países competidores (principales países con los que se comercia). Se calcula según la fórmula siguiente: $TCER = e \cdot (p/p^*)$, donde: e representa el tipo de cambio nominal, p el índice de precios del país de referencia, y p^* el índice de precios de los países competidores.

¹⁰ Coriat sintetiza el método concebido por Ohno, base del *toyotismo* o *Kan-ban*, para la organización de la producción y el trabajo en la empresa japonesa, que constituye un referente obligado en la búsqueda de ventajas competitivas a nivel de unidades de producción.

Ver Coriat, Benjamín. *Pensar al revés, trabajo y organización en la empresa japonesa*, Madrid: Siglo XXI España Editores, 1997.

¹¹ Porter, Michael. "La Ventaja Competitiva de las Naciones", *Revista INCAE*, Vol. IV No. 2, Alajuela, CR, 1990, pp. 10-18.

¹² El desarrollo de estas pautas para lograr ventajas competitivas se encuentra en Porter, Michael. *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Buenos Aires: Vergara Editor S.A., 1990.

¹³ Porter, Michael. "Competitividad en Centroamérica. Preparación de las empresas para la globalización", *INCAE*, Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible, Costa Rica, julio 1996.

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ Esta percepción del desarrollo es parte constitutiva del enfoque cepalino. Ver CEPAL. "Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria de América Latina y Caribe en los años noventa", CEPAL, Santiago de Chile, 1991.

¹⁶ Se dice que la sustentabilidad del desarrollo económico se fundamenta en buena medida en la preservación de la herencia ambiental.

¹⁷ En este sentido existe un precedente que merecería la pena estudiar con detenimiento no sólo como referente en materia de competitividad, sino también por la incidencia que ya está teniendo en los procesos de transformación de las administraciones públicas y del sector privado; se trata del trabajo diseñado por Michael Porter en el marco de la Alianza para el Desarrollo Sostenible (ALIDES) y expuesto a los jefes de Estados de Centroamérica en octubre de 1995. Las líneas generales de esta propuesta están contenidas en el documento: Porter, M. y Marshall, L. "The Central American Alliance for Sustainable Development: Regional Economic Strategy", Harvard Business School, octubre 1995.