

**ANÁLISIS DE FACTORES DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE
EMPRESAS SURAMERICANAS**

Por

RICHARD HENRY DEAN ARNEDEO

ASESOR

ABEL DEL RIO CORTINA

PROGRAMA

FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

MINOR

NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

CARTAGENA NOVIEMBRE 2012

Contenido

1. Resumen.....	3
2. Abstract.....	3
3. Keyword.....	3
4. Introducción.....	4
5. Revisión de la literatura.....	5
6. Factores que inciden en la valoración de la competitividad.....	7
6.1 La innovación como pilar clave de la competitividad.....	7
6.2 El capital humano como potencialidad del capital intangible y la competitividad.....	8
7. Conclusiones.....	15
8. Referencias Bibliográficas.....	17

1. RESUMEN

La competitividad se asocia a diferentes entidades o áreas geográficas, sean empresas, industrias o, en un nivel más amplio, países o regiones. Es evidente que en un mundo globalizado, las distintas economías (países, regiones...) compiten para mantener y mejorar su nivel de vida, en general, las diferentes economías, y los diferentes actores productivos muestran elementos comunes, en parte contemplados en las propias definiciones ampliamente aceptadas de lo que se entiende por competitividad. Siguiendo este orden de ideas, el presente artículo tiene como objetivo analizar cuáles son los factores que inciden en la competitividad internacional de las empresas suramericanas.

Palabras claves: competitividad, capital intelectual, internacionalización, innovación

2. Abstract

The competitiveness is associated with different entities or geographic areas being these companies, industries, or in a broader level, countries or regions. It is clear that in a globalized world, the different economies (countries, regions ...) compete to maintain and improve their living standards, in general, different economies, and the different productive actors show common elements, partly covered by the definitions widely accepted of what is meant by competitiveness. Following this ideas, this article aims to analyze the factors that affect the international competitiveness of South American companies.

3. Keywords: competitiveness, intellectual capital, internationalization, innovation

4. INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado la distinta economía de países, y regiones, compiten para mantener y mejorar su nivel de vida. La competitividad no es sólo la capacidad de un país para posicionarse en los mercados mundiales, vía exportaciones y atracción de inversiones extranjeras directas, sino también la capacidad de desarrollar un mayor atractivo para empresas locales y extranjeras. Numerosos estudios han centrado sus esfuerzos en encontrar criterios objetivos y cuantificables para determinar los factores que inciden en la posición competitiva de empresas, sectores, regiones y, en general, de las diferentes economías, y todos ellos muestran elementos comunes, en parte contemplados en las propias definiciones, ampliamente aceptadas, de lo que se entiende por competitividad.

A los efectos positivos de la innovación tecnológica, en la medida en que permite mejoras de productividad, reducción de costes y precios, diferenciación y creación de productos y aumento de la calidad, se ha unido recientemente el capital intangible, como factor capaz de aumentar la capacidad competitiva, pese a las deficiencias que todavía persisten en su cuantificación. El capital intangible se presenta como un activo real para aumentar con efectividad el crecimiento económico, en especial sus dos componentes fundamentales, el estructural y el intelectual. Por lo anterior, el presente artículo tiene como objetivo analizar cuáles son los factores que inciden en la competitividad internacional de las empresas suramericanas. Primero se hace una revisión de la literatura; se plantea una aproximación a la luz de la evidencia empírica de cuáles podrían ser los factores claves en el tema de competitividad empresarial; y finalmente, se desagregan algunos comentarios a manera de conclusión.

5. REVISION DE LA LITERATURA

La competitividad se asocia a diferentes entidades o áreas geográficas, sean empresas, industrias o, en un nivel más amplio, países o regiones. Es evidente que en un mundo globalizado, las distintas economías (países, regiones...) compiten para mantener y mejorar su nivel de vida. La competitividad de una economía es, no obstante, un concepto que admite múltiples facetas que conducen a diferencias en cuanto a su interpretación y medida. La competitividad, en términos generales, se refiere a la habilidad de una entidad de mantener una posición destacada en determinados mercados, que le permita un crecimiento y desarrollo económico y social elevado y sostenido

La definición empresarial se refiere a cómo las naciones crean y mantienen un entorno que sostiene la competitividad de sus empresas. Para las empresas, ser competitivas significa estar presentes en los mercados, obteniendo beneficios, consolidando su presencia y su capacidad de producir bienes y servicios que son demandados en los mercados. Desde el punto de vista académico, la competitividad se relaciona con un campo del conocimiento económico que analiza los hechos y políticas que determinan la capacidad de una nación para crear y mantener un entorno que propicie una mayor creación de valor para sus empresas y mayor prosperidad para su población. Si bien la palabra competitividad es ampliamente utilizada, el concepto al cual se refiere admite distintos matices en la propia definición de competitividad, que varían de acuerdo a la institución que la formule (2009) la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2009) define la competitividad como «el grado en el cual un país, bajo condiciones de mercado libres y justas, puede producir bienes y servicios que superen el test de los mercados internacionales, incrementando en forma sostenida los ingresos reales de su población». El International Institute for Management Development (IMD) define competitividad como «la capacidad que tiene un país o una empresa para generar proporcionalmente más riqueza que sus competidores en mercados internacionales».

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2010) considera que «la competitividad auténtica debe estar basada en la incorporación de tecnología y el uso renovable de los recursos naturales, concepción que contrasta con la competitividad espúrea que se basa en la explotación de los recursos humanos y naturales».

En todo caso, cualquiera de estas definiciones sugiere que, al menos, la competitividad está referida a un ámbito físico y va muy asociada al concepto de productividad, en el sentido de que un mayor rendimiento de los recursos naturales, se puede apuntar que un país, región o entidad territorial será competitivo en la medida en que sus actividades productivas, así como sus habitantes y organizaciones públicas, sociales y privadas, sean en conjunto eficaces, eficientes, emprendedores e innovadores; lo que implica que cuenten con los soportes de infraestructuras, equipamientos, capital humano e instituciones necesarios para aprovechar sus ventajas comparativas, constituyéndolas en competitivas.

Normalmente, se tiende a valorar la competitividad desde el punto de vista empresarial, de forma que se habla de empresas competitivas al comparar su posicionamiento en el mercado con respecto a otras. Sin embargo, la valoración de la competitividad global suele referirse a una economía en su conjunto, ya sea la de un país o la de una región.

El avance de la globalización y de la internacionalización hace imprescindible valorar la evolución de las distintas economías desde el punto de vista de su capacidad de competir en los mercados internacionales. Evidentemente, a este hecho se une la comparativa de sus trayectorias económicas y su potencialidad de crecimiento.

6. FACTORES QUE INCIDEN EN LA VALORACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD

Desde el punto de vista empresarial, y con un enfoque microeconómico podríamos afirmar que no existen países o regiones competitivos sino empresas competitivas (la riqueza no se crea a nivel macro sino a nivel micro). Siguiendo a Porter (2001), como factores de competitividad se señalan la innovación, el capital humano y la infraestructura, entre otros.

Resulta evidente que numerosas cuestiones afectan a la competitividad, por lo que es preciso considerar un amplio número de indicadores o variables. El IMD considera del orden de 331 criterios agrupados en cuatro grandes apartados: desempeño económico, eficiencia del Gobierno, eficiencia de las empresas e infraestructura.

6.1 La innovación como pilar clave de la competitividad

La renovación constante que exigen los mercados globales, las novedades de la competencia empresarial, y hasta las modas publicitarias sobre el uso de la tecnología que llegan a los medios de comunicación, convergen en una innovación tecnológica permanente. La innovación tecnológica se entiende como la innovación en productos y en procesos que modifican los hábitos de consumo y los sistemas de operaciones de los agentes económicos. Normalmente, para mantener cuota de mercado, estar al día en las últimas tendencias y optimizar recursos (costes y tiempo). No cabe duda de que, «en estos momentos la utilización de las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) constituye una de las principales fuentes de innovación (Llano y López, 2006). Es decir, hablamos del factor adicional al capital y al trabajo (capital humano) que amplía la frontera de posibilidades de producción, y permite ser más competitivos: es el factor de innovación tecnológica.

En la literatura se pueden encontrar dos tipos de estudios para medir la innovación, según se utilicen dos formas de agregación de los indicadores: los que utilizan indicadores sintéticos con grupos por agentes de comportamiento y los que simplemente integran un conjunto de indicadores. Entre los primeros vamos a hacer

referencia a dos: el Indicador sintético de penetración regional de la nueva economía (ISNE) ((N-economía) y el estudio ya mencionado de Reig (2007), en la parte referida al análisis de componentes principales. Adicionalmente y, como ejemplo clave del segundo tipo, haremos referencia al Revealed Regional Summary Innovation Index (RRSII) de la Comisión Europea. El ISNE ofrece un caso del primer tipo con cuatro grandes agentes y una selección de 17 indicadores parciales. Realmente, salvo que haya grandes problemas para agrupar indicadores relevantes en cada agente económico, lo ideal es repartir el rol en cada uno de ellos puesto que actúan de diferente forma, tiempo y objetivos.

6.2 El capital humano como potencialidad del capital intangible y la competitividad

Aunque inicialmente la competitividad en sentido amplio se perfila como un concepto abstracto, se ha comprobado que puede llegar a materializarse, frecuentemente a través de indicadores más o menos complejos, en cuantificaciones que intentan establecer una ordenación jerárquica entre economías nacionales, regionales e incluso sectores. Una trayectoria que, sin duda, ha comenzado a esbozarse en el tratamiento de lo que ha venido en denominarse la economía de los intangibles. Según el Banco Mundial (2006), el capital intangible puede representar hasta el 77% de la riqueza de un país. Se entiende como la suma del capital humano, la infraestructura institucional y el capital social (la confianza de los habitantes en su propio país y su capacidad para trabajar en pos de un objetivo común).

Sin embargo, como señala Pulido (2008a), una parte de las experiencias que utilizan indicadores de activos intangibles, en el contexto de mediciones sobre competitividad relativa de los países y el crecimiento de la nueva economía del conocimiento, presentan notables limitaciones. Entre las más significativas destacan el hecho de intentar contabilizar los activos intangibles con variables de flujo, el sesgo sistemático de los indicadores disponibles hacia grandes empresas, la ausencia de indicadores de factores determinantes de este capital «semi-invisible» —por su contabilización

parcial en las estadísticas macroeconómicas—, como, por ejemplo, el capital organizacional o la primacía en la medición de la educación formal.

Todas estas limitaciones no son más que la evidencia de la limitada información disponible para aproximarse a una realidad incuestionable, como es la incidencia de múltiples factores, que ya Solow (1957) identificó como un factor residual explicativo del crecimiento económico diferencial. Pasados los años, y aun admitiendo los notables esfuerzos teóricos y empíricos que ha experimentado la ciencia económica en general y, en particular, el tratamiento de las funciones de producción agregadas (tan cuestionadas como indispensables para encontrar, siquiera aproximadamente, una explicación contrastable de la evolución de la producción), lo cierto es que lo que se denomina capital intangible vuelve a toparse con serias dificultades para su cuantificación. En la práctica, se dispone de indicadores parciales que, bien de forma absoluta —es decir, medidas en unidades monetarias y sin relación con otra magnitud— o, por el contrario, en términos relativos y contando con un carácter relacional, determinan parcelas importantes pero no el todo del objeto del análisis.

Es más, por lo general, se admite que los activos intangibles son una fuente importante del crecimiento económico de los países y condicionan la evolución de la productividad, o la competitividad, aunque esta aceptación no equivale a considerar que puedan confundirse ambos aspectos. Igualmente, la capacidad innovadora, el capital humano y otros componentes no tangibles están estrechamente vinculados a las nuevas tecnologías y forman parte de lo que se denomina «nueva economía» o «economía del conocimiento», pero no deben confundirse con el todo, es decir, con el capital intangible.

En este sentido, la numerosa bibliografía existente en torno a la definición y cuantificación de los intangibles (en mayor medida vinculada a técnicas contables y de gestión empresarial a nivel micro), ha sustentado las bases de una clasificación de los intangibles que actualmente se viene aplicando, y ha hecho que se consolide, si no como absolutamente válida, sí como ampliamente aceptada en el marco macroeconómico. Concretamente, siguiendo a Nevado y López (2002), se ha perfilado cómo ha de ser analizado, cuantificado e interpretado, y con qué elementos,

El componente intangible de las economías. Así, al margen de los problemas que supone disponer o no de un carácter de identificabilidad o separabilidad y control, a los que se añade la dificultad de discernir entre aquellos activos intangibles considerados visibles puesto que se materializan en concesiones, derechos de propiedad intelectual o industrial, franquicias, aplicaciones informáticas, etcétera (con independencia de que hayan sido adquiridos a terceros generados internamente), de aquellos otros no visibles, lo cierto es que parece obvio que para el conocimiento de la realidad económica, más concretamente, para profundizar en el origen de las disparidades del crecimiento tanto desde una perspectiva espacial como sectorial se hace preciso, al menos, considerar los diferentes elementos que componen la valoración del capital intangible.

De este modo, Pulido (2008b) determina que el capital intelectual puede considerarse como el capital intangible oculto de las empresas, y lo descompone en capital humano y un resto de intangibles ocultos que podríamos denominar capital estructural. El primero de estos componentes ha estado presente, de forma más o menos explícita, en todas las formulaciones que a lo largo de la historia económica han intentado dar respuesta al comportamiento de la producción. Pero su formulación tradicional se centraba en la cuantificación de la cantidad o el precio de este factor productivo ante la dificultad que entrañaba, y sigue entrañando, incorporar sus características internas diferenciales, tales como cualificación, satisfacción o motivación, elementos que en la actualidad se incorporan como componentes claves de este capital, cuya valoración debería recoger el valor económico potencial de las personas que trabajan en una empresa, en un sector, en una región o en un país, y que se refieren a las habilidades desarrolladas como consecuencia tanto de su nivel de formación, como de su experiencia, liderazgo, motivación, responsabilidad, salud o grado de rotación del personal.

Esta limitación, relativa al capital humano, se ha venido subsanando al considerar agrupaciones de indicadores en los que, con frecuencia, se alude, de forma adicional, a las remuneraciones o a la productividad, a aspectos tales como temporalidad, ayudas sociales, disfuncionamientos laborales, formación, rotación externa (abandonos) o rotación interna (promoción), entre otros, haciendo gala de relaciones combinadas que asocian mayores niveles de perfección profesional con remuneraciones más elevadas o ganancias de productividad directamente relacionadas con la motivación y la satisfacción del personal.

Por su parte, ¹*el concepto de capital estructural se asocia a aspectos de notable relevancia tales como: a) la calidad de procesos, productos y servicios, un elemento que puede evaluarse a través de la contabilidad de costes; b) características de la cartera de clientes y proveedores, factores que se caracterizan por un componente altamente subjetivo a la hora de valorar elementos como satisfacción y fidelidad de los primeros o calidad en los segundos; c) capital relacional, en su vertiente de relaciones con el medio ambiente externo, esto es valoración de los esfuerzos en publicidad, promoción, relaciones públicas o potencial mediático contratado; y d) capital de innovación y desarrollo, dotándole de cuantificaciones que giran en torno a las inversiones en nuevas tecnologías en sentido amplio.*

¹LÓPEZ RUIZ, V. R.; NEVADO PEÑA, D. y BAÑOS TORRES, J. (2008): «Indicador sintético de capital intelectual humano y estructural. Un factor de competitividad», Revista Eure, volumen XXXIV, número 101, Santiago de Chile, abril.

Todos estos elementos tienen por objeto integrar, en la valoración y explicación de los diferenciales de crecimiento económico, aspectos que han ido ganando peso sistemáticamente, a medida que las economías han ido alcanzando un mayor grado de especialización productiva. En un contexto en el que, en primer lugar, la formación y competencias del capital humano se han hecho evidentes (aunque persisten las dificultades de su cuantificación), máxime si se considera que en los momentos de crisis sólo la imaginación es más importante que el conocimiento, y que ésta se ubica en la capacidad de reflexión e innovación del componente humano de las empresas e instituciones generadoras de riqueza y bienestar económico y social. En segundo lugar, las tecnologías avanzan rápidamente y, aunque de forma asincrónica, pueden ser incorporadas en los procesos productivos de economías no especialmente vinculadas a la generación de productos y servicios de alto valor tecnológico, una ventaja que ha generado el proceso de globalización económica, pero que precisa de la capacidad y de las competencias que se concentran en el capital humano para alcanzar su máxima potencialidad.

En resumen podemos afirmar que ²*Los ocho factores que definen la competitividad de un país son:*

- *Apertura; que mide si un país es abierto o cerrado al intercambio y la inversión extranjera, y, por lo tanto, qué tan integrado está a la economía mundial.*
- *Gobierno; factor que mide el rol del Estado en la economía.*
- *Finanzas; que mide como los mercados financieros de un país afectan el consumo privado y el ahorro; y cuan eficientemente intermedian el proceso de ahorro e inversiones productivas.*
- *Infraestructura; factor que compara la calidad y cantidad e infraestructura física del país. Una infraestructura adecuada se considera un factor importante para aumentar la productividad del sector privado, y para convertir a un país en un destino atractivo para la inversión extranjera directa.*
- *Tecnología; factor que mide el grado en que los países destinan recursos públicos y privados para investigar y desarrollar actividades, apoyar a la*

educación superior y la capacitación de los trabajadores, y liderar el progreso tecnológico. Avances en ciencia y tecnología o conocimientos son, potencialmente, una importante fuerza conductora para la productividad y el crecimiento económico a largo plazo.

- *Administración; este factor considera ciertos atributos de la administración que podrían determinar el éxito o fracaso de las compañías nacionales en la competencia global.*
- *Trabajo; factor que mide la eficiencia y competitividad del mercado laboral doméstico, Combina una medida del nivel de costos laborales de un país relativos a las normas internacionales, con las medidas de la eficiencia del mercado laboral, el nivel de educación básica y el grado de distorsión de los impuestos laborales.*
- *Instituciones civiles; factor incorporado en respuesta al creciente cuerpo de estudios que se preocupan del rol de las instituciones civiles y legales en el crecimiento económico y la competitividad.*

El primer paso consiste en calcular un índice para cada uno de los ocho factores. El índice de cada factor es el promedio ponderado de los datos cuantitativos y cualitativos correspondientes a dicho factor, con una ponderación que refleja el peso relativo de cada variable. Los 8 índices de factores se combinan en el Índice de Competitividad, otorgándole un peso diferente a cada uno de ellos: Apertura 1/6, gobierno 1/6, finanzas 1/6, infraestructura 1/9, tecnología 1/9, tecnología 1/9, administración 1/18, trabajo 1/6, instituciones civiles 1/18.

²La competitividad: el motor del crecimiento. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 2001. Washington, D.C.:BID.

Obviamente el Índice de Competitividad no capta plenamente las diferentes capacidades nacionales de crecimiento. Hay muchas razones, como por ejemplo que un único índice difícilmente captura todos los factores que contribuyen al crecimiento; los pesos atribuidos a los diferentes factores pueden ser incorrectos, o muchas de las variables usadas están sujetas a shocks de corto plazo, tales como fluctuaciones en términos de intercambio, en los mercados cambiarios, movimientos en los mercados financieros domésticos, entre otros.

7. CONCLUSIONES

Dos factores básicos a los que ineludiblemente hay que incorporar elementos discriminantes que determinan las ganancias de competitividad, y que son necesarios para la interpretación correcta de los resultados obtenidos por las diferentes economías; entre ellos, y de forma fundamental, factores de capital intangible y, expresamente, de capital intelectual.

Podemos afirmar que la importancia del uso de las nuevas tecnologías y la innovación como factor de competitividad en las regiones de Suramérica. Pero no cabe duda de que, cuando hablamos de niveles y rankings, la idea de competitividad debe vincularse a las fuentes de prosperidad regional, puesto que se parte de una dotación de factores productivos y una capacidad de innovar. En este sentido, las regiones más ricas (con mayor PIB per cápita) son más intensivas en innovación tecnológica e innovación en sentido amplio, con un claro efecto positivo bidireccional. Así mismo sin la incorporación de capital humano en la transformación del potencial de la innovación en realidades productivas, y sin la capacidad estructural que les imprime una amplia gama de condicionantes y factores asociados a los activos relacionados con el dominio de procesos, la cartera de clientes, o los efectos futuros de imagen por publicidad o promoción. En suma, el capital intangible con el que cuenta.

Finalmente lo que se requiere es una estrategia que ponga mayor énfasis en la promoción de la inversión en innovación tecnológica de las empresas, para lo cual incluiría medidas y acciones como las siguientes:

- (1) Perfeccionar el marco legal para la ciencia y tecnología. El paso adelante más apropiado sería una ley de innovación que incluyera las siguientes provisiones: (i) la posibilidad de conceder a los profesores de las universidades públicas y a los investigadores de los institutos públicos de investigación científica y tecnológica participación pecuniaria en los resultados de sus trabajos de investigación e innovación tecnológica a manera de incentivo para un mejor desempeño innovador; (ii) que los mencionados

profesores o investigadores puedan trabajar por períodos determinados en entidades nacionales distintas a las que pertenecen sin perder sus vínculos con la institución pública original; (iii) que los investigadores que deseen lanzarse al mundo empresarial a comercializar los productos o a prestar los servicios nuevos fruto de su esfuerzo innovador o de invención puedan mantener, durante un período de transición, una parte de la remuneración original (decreciente a lo largo del tiempo, hasta desaparecer) , bajo condiciones a ser cuidadosamente reglamentadas, y (iv) que se permita a las universidades públicas y a los institutos públicos de investigación científica y tecnológica celebrar convenios de prestación de servicios o contratos de investigación que tengan por objeto la industrialización o comercialización de productos o servicios que se deriven directamente de las actividades técnico-científicas innovadoras que ellas desarrollen.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asociación Colombiana de Ingenieros. 2002. Aspectos claves para una Ley de Telecomunicaciones. Agosto, Bogotá. Presentación en Power Point.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 2002a. Colombia: actualización de la estrategia con el país, 2002. Departamento Regional de Operaciones III, División de Países No. 5 (RE3/OD5), Washington, D.C. Presentación en Power Point.

La competitividad: el motor del crecimiento. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 2001. Washington, D.C.:BID.

DAVENPORT, T. (2000). El capital humano. Versión Original en inglés: Human Capital. GAT it is and uhy people invest it. Gestión 2000. Barcelona, España, p. 265.

GÓMEZ MARTÍN, I. (2006): «Penetración regional de la Nueva Economía y nivel de vida», Notas de alerta N-economía (www.n-economia.com).

LÓPEZ, A. M. y PULIDO, A. (2001): «Penetración de las TIC y crecimiento económico», Revista del Instituto de Estudios Económicos, números 1 y 2, páginas 253-272, Instituto de Estudios Económicos.

LÓPEZ RUIZ, V. R.; NEVADO PEÑA, D. y BAÑOS TORRES, J. (2008): «Indicador sintético de capital intelectual humano y estructural. Un factor de competitividad», Revista Eure, volumen XXXIV, número 101, páginas 45-70, Santiago de Chile, abril.

N-ECONOMÍA (2008): Penetración Regional de la Nueva Economía, CEPREDE, N-economía, mayo.

PORTER, M. (2001): «The Microeconomics of Development», Competitiveness and Development Vision and Priorities for Action, Caracas, Venezuela, junio.