

Factores Clave en la Formulación de Políticas para el Desarrollo Industrial

Arturo J. Solórzano A.
ajsolorzano@gmail.com

Preparado: Junio 2006
Actualizado: Julio 2010

Contenido

Introducción	2
La Industria Manufacturera	2
La Cadena de Valor.....	2
Valor Agregado.....	3
División del Trabajo y Especialización	3
Escala de Producción.....	3
Localización	4
Organización Empresarial	5
Características del Empresario.....	6
Cultura Empresarial.....	6
La Cultura y los Modelos Empresariales.....	8
Mercados de Capital	8
Competencia	10
Competitividad.....	10
Determinantes de la Competitividad	11
Competitividad Industrial.....	13
La Competitividad Industrial en el Nivel Micro	13
La Competitividad Industrial en el Nivel Meso	13
La Competitividad Industrial en el Nivel Macro	14
La Competitividad Industrial en el Nivel Meta.....	14

Introducción

El presente documento ha sido preparado por el autor con base a otros trabajos previos¹ y tiene como objetivo ofrecer una visión general y resumida de los principales factores o elementos que inciden en el desarrollo industrial y particularmente en el desarrollo de la competitividad de las empresas industriales. Por tanto, estos factores se constituyen en elementos imprescindibles a tomar en cuenta para el diseño o formulación de políticas, programas y proyectos orientados al desarrollo del sector industrial.

La Industria Manufacturera

La Industria Manufacturera comprende las actividades de procesamiento de materias primas o componentes transformándolas en un producto cualitativamente diferente. Las materias primas pueden ser bienes primarios, provenientes de la agricultura, la ganadería, el bosque, la pesca o la minería, o bienes manufacturados. Los bienes pueden pasar por una o varias etapas de transformación, realizadas por empresas diferentes. Esta definición se ajusta a lo establecido por la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas, usada por todos los países del mundo para clasificar a las actividades, ramas o sectores económicos. El sector industrial manufacturero comprende por tanto la producción de diversos tipos de bienes de consumo final como alimentos, artículos para uso personal y del hogar; bienes intermedios usados en la producción de bienes primarios y manufacturados, o en la producción de servicios; y bienes de capital como máquinas, equipos, aparatos y artefactos usados para producir otros bienes y servicios, o de uso personal.

La Cadena de Valor

Es un patrón internacional el hecho de que en la producción de bienes manufacturados de un país intervienen una multiplicidad de agentes económicos. Difícilmente puede encontrarse un producto manufacturado que haya sido elaborado por una sola empresa sin adquirir materias primas o componentes de otra empresa o productor individual. La integración

vertical absoluta² no existe. Unos producen bienes primarios, otros los distribuyen, otros los procesan creando productos diferentes, y otros lo comercializan. Esto se debe a que es casi imposible tener la capacidad de realizar todos los procesos de manera efectiva, de modo que las personas –y las empresas- tienden a especializarse y concentrar sus esfuerzos en llevar a cabo una actividad o conjunto de procesos: producción agrícola, manufactura o comercialización.

En las diferentes fases que recorre la producción de un bien manufacturado hasta el consumidor, intervienen diferentes agentes económicos y en conjunto conforman lo que se denomina como cadena de valor. El número de agentes económicos que intervienen en la cadena de valor y sus características (como tamaño, tecnología, capital invertido, niveles de calificación de los recursos humanos, etc.), es diferente según el producto y la estructura de la organización económica y social de un país.

Algunas cadenas se caracterizan por tener un gran número de pequeños productores de bienes primarios, muchos comercializadores que acopian y distribuyen los productos al comercio mayorista, minorista y consumidores finales, como también a otras empresas para su transformación. En otras, la producción primaria es realizada en un número menor de agentes económicos que también se encargan de su comercialización a consumidores finales y a otras industrias. Por último, en otras está concentrada en una o pocas empresas que tienen integrada la producción primaria con el procesamiento industrial y la comercialización.

En el análisis de la cadena de valor hay que tomar en cuenta a todos los agentes económicos involucrados, por lo cual es necesario incluir a los proveedores de insumos, equipamiento y servicios, sean estos nacionales o importados, para la producción primaria. Lo mismo para los eslabones siguientes de la cadena: procesos industriales y fases de comercialización. También deben incluirse los actores institucionales que apoyan o prestan servicios en la cadena.

De lo anterior se desprende que los agentes económicos involucrados en cualquier cadena de valor trascienden el ámbito nacional. Esto es particularmente cierto en el

¹ Modelos Empresariales y su Implicación para el Desarrollo Económico y Social, Julio 2004. Recursos Humanos, Capital y Desarrollo Económico – Aportes al PROMIPYME, Junio 2006. Elementos para la Formulación de la Política Industrial, Agosto 2006.

² La integración vertical absoluta de una empresa se daría cuando esta administra la producción de la materia prima principal, su transformación y comercialización hasta llegar al consumidor final. Hay diversos grados de integración vertical, según los procesos que la integran.

caso de la economía nicaragüense, donde el componente importado de insumos es alto y el equipamiento es casi totalmente importado. Las cadenas de valor nacionales están por tanto integradas con las cadenas de valor internacionales.

Valor Agregado

En la cadena de valor, cada eslabón o agente económico involucrado agrega un valor al producto, conocido como valor agregado³, el cual obtiene al vender o transferir el producto al siguiente eslabón de la cadena. El porcentaje de valor agregado está influenciado por el precio de venta del producto, de modo que a mayor precio de venta, mayor es el valor agregado. Un alto porcentaje de valor agregado está generalmente asociado al uso de mejor tecnología, recursos humanos calificados, mayor escala de producción, posición en el mercado (oligopólica o monopólica), una demanda mayor que la oferta (precio alto) o una combinación de estos factores. Un bajo porcentaje de valor agregado estaría siendo determinado por lo contrario. Por tal razón, es erróneo inferir que basta un mayor grado de procesamiento o transformación en un proceso de producción para obtener automáticamente un mayor o alto valor agregado, ya que tal análisis no toma en cuenta los otros factores mencionados.

División del Trabajo y Especialización

La división del trabajo presente en una cadena de valor responde a varios factores como propiedad de los activos, capital y conocimiento de la tecnología, siendo este último el factor determinante. La propiedad de la tierra, por ejemplo, incide en que sus propietarios se dediquen a trabajarla y producir bienes agropecuarios, independientemente del nivel de conocimiento que tengan sobre las tecnologías relacionadas. Las personas que carecen de tierras buscarán por tanto otras actividades en las cuales trabajar: la industria, el comercio o los servicios, escogiendo el tipo de actividad cuya tecnología mejor conozca. Este hecho hace que las

³ El valor agregado es un concepto de contabilidad social para calcular el valor incremental de la producción de empresas, actividades, ramas o sectores económicos. Es el valor del producto a precio de venta menos los insumos utilizados en su producción. Está compuesto por las remuneraciones a los factores: trabajo (sueldos, salarios y prestaciones), capital (ganancias) e impuestos. La suma de todos los valores agregados de una economía o país se conoce como Producto Interno Bruto.

personas se especialicen en lo que saben hacer mejor usando los recursos que tienen más al alcance.

La especialización hace que un agente económico (persona individual o empresa) logre mayor eficiencia y competitividad en un producto determinado, ya que conlleva tiempo, esfuerzo y dinero dominar una tecnología de producción y mantener la competitividad mediante la innovación continua, especialmente en un mercado con varios o muchos competidores.

El otro factor, el capital, también determina el tipo de actividad económica a la que se dedican las personas, ya que son necesarios determinados volúmenes de capital para emprender ciertas actividades de producción de bienes o servicios. Por ejemplo, en la agricultura el nivel de inversión para producir arroz es mucho más alto que para producir frijol, en la industria el capital necesario para producir azúcar es mucho más alto que para producir pan, o en el comercio el capital requerido para instalar un supermercado o una distribuidora de electrodomésticos es mayor que para instalar una pulpería o una pequeña tienda de vestuario.

Escala de Producción

Esto nos lleva a otro elemento que es la escala de producción que se requiere para ser eficiente y competir en el mercado. Dependiendo del tipo de producto, hay escalas de producción mínimas requeridas para producir un bien o servicio en las cantidades necesarias para que puedan cubrirse los costos de producción y obtener una ganancia. Igualmente, para producir con la calidad que demanda el mercado, es necesaria la aplicación de tecnologías cuyo uso implica obtener determinados volúmenes de producción. En el caso de la industria manufacturera esto es lo que se conoce como factor de planta. Un ejemplo típico es una refinería de petróleo, un astillero para producir barcos o un servicio de telefonía celular. En otros casos, como en la industria plástica, para producir un nuevo producto se requiere antes desarrollar la matriz o molde, lo cual solamente se justifica con un alto volumen de producción, dado el costo de dicho desarrollo. En el análisis financiero de proyectos empresariales el punto de equilibrio indica el nivel de escala mínimo. En esos casos, una escala de producción por debajo del mínimo determinado por los requerimientos de precios y calidad indicados por el mercado, no es financieramente viable ni económicamente sostenible.

Ejemplos de algunos bienes cuya producción requiere mayores escalas son el arroz, banano de exportación,

azúcar, harina de trigo, tejidos, o algunos materiales de construcción. Estos requieren un alto nivel de inversión, por lo cual se concentran en pocas empresas. Los volúmenes de producción son altos y se dirigen a mercados amplios. Para otros bienes, por el contrario, se requieren escalas de producción pequeñas. Se trata de aquellos bienes dirigidos a nichos de mercado específicos y pequeños, como por ejemplo productos agrícolas orgánicos, alimentos procesados gourmet, calzado ortopédico, trajes de boda, o servicios especializados. Entre ambos extremos hay un amplio rango de escalas de producción que se adecuan al mercado al cual sirven. En algunos productos coexisten unidades económicas de distintos tamaños que producen lo mismo en términos generales, pero con diferencias en precios, calidad, surtido o localización y cercanía al mercado. De hecho sirven a diferentes nichos de mercado por lo cual su escala de producción está adecuada al mercado.

Sin embargo, también hay productos generados por unidades económicas de distintos tamaños en los cuales no hay diferencias de calidad o surtido, pero sí de precios o cercanía al mercado. En estos casos, las unidades de menor escala tienen mayores costos unitarios o menos capacidad de llegar a mercados más amplios que las más grandes, quedando en desventaja frente a estas y con el tiempo van desapareciendo en la medida en que las unidades más grandes, con costos unitarios menores y mayor capacidad de llegar hasta los consumidores, las van desplazando del mercado. De esta situación hay muchos ejemplos en la economía nacional, tanto en la agricultura como en la industria, el comercio o los servicios.

Las unidades económicas de menor escala que están produciendo para estos mercados no solamente están en desventaja frente a empresas nacionales más grandes que cuentan con mejor tecnología, capital y recursos humanos calificados, sino también frente a empresas del exterior con estas características, que introducen sus productos al mercado nacional. Aún las empresas nacionales de mayor tamaño están bajo constante amenaza de ser desplazadas del mercado nacional por competidores del extranjero que operan en sistemas económicos que ofrecen menores costos para producir, acceso a capital, tecnologías y recursos calificados, apoyo institucional y un ambiente de negocios facilitador.

Localización

Otro elemento relacionado a la división del trabajo, la especialización y la escala o tamaño de las unidades económicas es la localización. Esta puede estar dada por la propiedad de la tierra, la cercanía al abastecimiento de materias primas y servicios o la cercanía al mercado. Como se mencionó anteriormente, la propiedad de tierra cultivable determina que sus dueños se inclinen por dedicarse a la agricultura o incluso pueden instalar en la propiedad algún tipo de proceso industrial, comercio o servicio. Sin embargo, como se analizó antes, la viabilidad de una actividad industrial, comercial o de servicios está determinada por factores ajenos a la propiedad de la tierra, por lo cual la ubicación de este tipo de actividades económicas responde a factores como la disponibilidad de infraestructura y costos de servicios de personal, transporte, electricidad, agua, teléfonos, Internet y otros servicios empresariales.

La decisión sobre ubicación estará determinada por la importancia que para la empresa tengan los costos de abastecimiento de materias primas, materiales, servicios, los costos de personal, y los costos de comercialización. Las empresas generalmente se ubican más cerca de donde hay disponibilidad de recursos humanos, infraestructura y servicios que de la fuente de materias primas o el mercado de sus productos, debido al peso que dichos factores tienen en los costos. Debido a ello, con muy pocas excepciones, se ubican en las áreas urbanas o peri-urbanas en vez de áreas rurales, aún tratándose de empresas cuyas materias primas principales provienen de la agricultura, el bosque, la pesca o la minería.

Tan poco importante para ciertas empresas es la cercanía a las fuentes de abastecimiento de materias primas que algunas se trasladan a otros países con el fin de contar con mano de obra más barata, dado que los costos laborales son determinantes en su estructura de costos, como es el caso de las empresas maquiladoras ubicadas en zonas francas de Nicaragua o se trasladan hacia donde existe mano de obra especializada, como es el caso de la industria informática en el Silicon Valley, la India y Costa Rica. La cercanía a las fuentes de recursos naturales o producción primaria no es determinante para el desarrollo de la producción industrial, como lo ejemplifican los países industrializados que carecen de recursos naturales. Lo más importante es contar con el capital humano que domina una tecnología. El desarrollo de la industria metalúrgica en Japón y Corea del Sur es ejemplarizante, pues ninguno de estos países tiene minas de hierro. Mientras tanto, los productores

de mineral de hierro no han podido desarrollar su industria metalúrgica. Igual sucede con la producción mundial de chocolates, desarrollada por países que no producen cacao. Hay muchos otros ejemplos que indican que el elemento determinante es el conocimiento de la tecnología industrial.⁴ Esto influye en que las cadenas de valor trasciendan los espacios territoriales dentro de un país y las fronteras nacionales. Adicionalmente, el proceso de internacionalización de las cadenas de valor está siendo acelerado por la globalización, haciendo estas cadenas cada vez más segmentadas en diferentes localidades y más especializadas en determinados procesos, al facilitarse la movilidad y la transferencia de bienes, de conocimientos y de capital, debido al desarrollo del transporte, las comunicaciones y el libre comercio.

Organización Empresarial

Además de la división del trabajo, la especialización, la escala de producción y la localización, otro elemento clave en la caracterización de las unidades económicas es la manera cómo es organizado el proceso de producción por los agentes económicos.

Unidades individuales o familiares de generación de ingresos. Existen actividades en las cuales basta con el trabajo de una sola persona o de su familia para producir un bien o servicio y obtener ingresos. Encontramos este tipo de actividades en la agricultura tradicional, la industria artesanal, el pequeño comercio y las actividades de servicios tradicionales y servicios por cuenta propia. Generalmente se trata de unidades económicas de muy pequeña escala, especializadas en un tipo de producto, usando tecnologías básicas y muchas veces obsoletas, con poco capital, presencia de muchos competidores que hacen lo mismo, generalmente bienes y servicios de amplio consumo, no formalizadas (generalmente no son contribuyentes o pagan una cuota fija), no son afiliados a la seguridad social, no llevan contabilidad y no separan los ingresos y gastos familiares de los del negocio, y no tienen preparación formal en la administración de empresas. La calidad de la producción es regular o mala y generan pocos ingresos. Este tipo de unidades económicas difícilmente puede caracterizarse como una empresa en el sentido técnico de la palabra pues no funcionan con

una lógica empresarial. Son esencialmente unidades de generación de ingresos para la subsistencia familiar.

Otro tipo de organización es la sociedad cooperativa, en la cual un grupo de personas o unidades familiares se unen para juntar esfuerzos y recursos, adquirir servicios o realizar operaciones o procesos centralizados en una actividad económica. Hay diferentes tipos de cooperativas. Las cooperativas en las cuales los socios trabajan en conjunto en una sola unidad de producción son las que logran mayor economía de escala. En las cooperativas de servicios, los socios producen individualmente, cada quien en pequeñas unidades de producción. Logran economías de escala en algunos procesos como compras o comercialización. Las cooperativas son empresas formales, llevan contabilidad y están obligadas a afiliarse a la seguridad social. Algunas cooperativas logran funcionar como una unidad empresarial cuando su administración es realizada por personas calificadas y hay supervisión efectiva por los socios.

En otro nivel tenemos a las micro y pequeñas empresas individuales o familiares que, hablando en términos generales, son también unidades de pequeña escala que emplean personal remunerado, también especializadas en un tipo de producto, usando tecnologías básicas o medias, con poco capital pero una parte de ellas con acceso a financiamiento, menor presencia de competidores, una parte de ellas en el sector formal y afiliadas a la seguridad social, llevan registros contables básicos o completos, separan los ingresos y gastos familiares de los del negocio, y algunos de sus dueños tienen preparación formal en la administración de negocios. Existen excepciones en las cuales empresas muy pequeñas usan tecnología moderna, cuentan con personal muy calificado, son muy rentables y generan altos ingresos.

El siguiente nivel es el de la mediana y gran empresa corporativa, con una escala mayor de producción, que usa tecnologías más avanzadas y procesos internos con división del trabajo y especialización, contrata personal calificado que es continuamente capacitado, produce uno o varios tipos de bienes o servicios, cuenta con suficiente capital y acceso a financiamiento, tiene pocos competidores, está totalmente formalizada y afiliada a la seguridad social, lleva no solamente contabilidad formal sino también aplica sistemas de planificación y control de la producción, compras, logística, administración de personal, mercadeo, ventas y servicio al cliente, invierte en desarrollo de nuevos productos y procesos, control de calidad, desarrollo de marcas, publicidad,

⁴ Podemos estar sentados en una mina de oro y no saber cómo explotarla. Octavio Mavila. Propietario de Honda Perú.

investigación de mercados y sistemas de inteligencia competitiva. Sus dueños son generalmente sociedades de inversionistas, de capital nacional o extranjero.

Características del Empresario

La caracterización para cada uno de estos niveles o tipos de organización empresarial es de tipo general y no exclusiva para cada nivel, ya que algunas de las características mencionadas se pueden encontrar en unidades económicas de otros niveles. Sin embargo, la gran mayoría de las unidades económicas son administradas por personas que no tuvieron la educación y el entrenamiento para ser empresarios, y desconocen las reglas básicas que hay que seguir para iniciar y manejar un negocio con éxito. Para algunos, con la vocación y el entusiasmo suficiente, esto no es una limitación, pues aprenden en el camino. Para muchos, tal vez la mayor parte, que han sido empujados, más que por la vocación y el entusiasmo, por la necesidad y la falta de empleos a la aventura de iniciar un negocio que genere ingresos para sobrevivir, es una limitación que los lleva, sino al fracaso en sus empresas, al estancamiento y al pobre desempeño de sus negocios. En otros casos, son negocios heredados de los padres o familiares y en otros, son negocios iniciados por trabajadores asalariados que luego se independizan copiando el mismo negocio del patrón. Muchos tienen el espíritu emprendedor que los lleva a enfrentar el riesgo que implica todo negocio, pero la gran mayoría de los pequeños empresarios carecen de los conocimientos y adolecen de las habilidades básicas para iniciar y administrar una empresa.

Cultura Empresarial

Adicionalmente, existen otras características comunes en estos niveles y tipos de organización empresarial y que se refieren a la cultura y valores prevalecientes en la sociedad, los cuales son parte de lo que denominamos cultura empresarial.

Además del nulo o escaso conocimiento de los aspectos técnicos, la gran mayoría de dueños de negocio practica una cultura empresarial contraria al éxito: contratar empleados por ser parientes o amigos, no por su mérito, lo cual conduce a la baja productividad y competitividad; desconfianza que impide la asociación y el desarrollo de relaciones inter-empresariales; poco respeto a los demás: baja calidad de los productos o servicios, mal

servicio al cliente, no se respetan los contratos de venta; verticalismo en la toma de decisiones o falta de trabajo en equipo; nula o escasa planificación, que se traduce en desdén por el mejoramiento, el ahorro y la inversión, la investigación y el entrenamiento propio y del personal, sólo para mencionar algunos elementos de nuestra cultura empresarial.

Generalmente, aunque siempre hay excepciones, las empresas familiares y las empresas de sociedades limitadas son lugares donde el nepotismo, que atrae la mediocridad, impera. Donde se contrata a las personas por ser familiares, amigos o recomendados, no por mérito o calificación. El nepotismo tiene nefastas consecuencias en la economía y la sociedad. ¿Para qué alguien va a esforzarse en estudiar, en prepararse para luego recoger los frutos de su esfuerzo, si lo que cuenta más son las conexiones, no el mérito? El nepotismo desincentiva el deseo de superación personal y promueve en las personas vicios de comportamiento negativos como la adulación calculada, el servilismo, el clientelismo, el soborno y la corrupción.

Otro resultado de estos valores culturales es el desincentivo que conlleva para la cooperación inter-empresarial y la asociación. La desconfianza –producto del hábito de mentir- hacia todos los que no están en su círculo de familia y amistades, impide desarrollar emprendimientos más allá de las propias capacidades. De ahí que una de las características principales de las empresas sea el de integrar todos los procesos dentro de la unidad empresarial, porque se descarta la posibilidad de que algunos procesos se puedan contratar con otras empresas, debido a la dificultad para el cumplimiento de los compromisos y contratos que puedan hacerse.

Al no existir una cultura que honre ante todo la palabra empeñada, el incumplimiento y rompimiento de contratos es algo corriente. Prometer y no cumplir lo prometido es en el fondo mentir, engañar. A veces las promesas se hacen con ligereza, sin reflexionar en la capacidad de cumplirlas, y no se establece un plan o con el propósito de hacerlas realidad. Falta de previsión del futuro. Falta de hábito de planificar. Lo importante es lo que pasa en el momento, mañana ya se verá. Esto lleva a la falta de respeto por lo demás. No interesa qué pueda pensar la persona cuando lo que le ha prometido Ud. no lo ha cumplido. Lo importante es que Ud. logró lo que quería en el momento, sin importar las consecuencias futuras.

La impuntualidad es otro comportamiento relacionado con estos valores. Si establecemos una cita y llegamos tarde a ella o si prometemos entregar un producto en un plazo convenido, además de quedar como mentirosos, estamos dando muestras del poco respeto que los demás se merecen, sin importarnos las consecuencias – para los demás y para nosotros mismos- de nuestra tardanza. También demuestra la falta de previsión y planificación, la primacía del ocio sobre el trabajo y el escaso valor que damos al tiempo.

La cultura de impuntualidad, la ocupación de puestos por conexiones y no por mérito, y la falta de confianza en los demás también impide el trabajo en equipo, pilar fundamental de la empresa moderna. De ahí el verticalismo en la toma de decisiones. Estas actitudes, que se convierten en patrones de comportamiento ampliamente aceptados como normales, son valores culturales que impiden el desarrollo de los negocios.

El respeto por el derecho de los demás es tal vez uno de los valores que más se ha deteriorado en nuestra cultura. Esta falta de respeto está presente en todos los ámbitos de la sociedad y es otro de los factores que impiden el desarrollo. El desprecio por el derecho ajeno también se manifiesta en otros aspectos de la administración de los negocios. ¿Que es sino producir o vender productos de baja calidad y prestar un mal servicio al cliente? Cuando se fabrica un mueble con madera húmeda que luego se va a deformar, cuando un banco obliga a la gente a hacer largas y exasperantes filas, cuando un restaurante sirve un refresco que es más agua con hielo y azúcar, cuando no se especifica el peso o los ingredientes en la etiqueta de un producto, en todos estos casos hay un desprecio al derecho de las personas a recibir un buen producto o servicio, por el que están pagando dinero! Hay una palabra para este comportamiento cuando se hace con conocimiento del daño que se causa: estafa. La estafa, si bien está tipificada como un delito, es ampliamente difundida cuando los clientes o consumidores la toleran. La tolerancia está ligada al fatalismo, a la impotencia de cambiar situaciones. En este sentido, la sociedad tolera muchas veces con resignación los abusos de grupos más poderosos.

La tolerancia es inversamente proporcional a la competencia. A más competencia, los consumidores tienen más opciones para escoger y así aprenden a distinguir aspectos de calidad y a reclamar sus derechos. La globalización, que conlleva más competencia, va cerrando los espacios a aquellas empresas que no se

interesan por el derecho de sus clientes a recibir productos y servicios de calidad.

Otro comportamiento común en la cultura nicaragüense es la actitud de gozar hoy sin importar mucho lo que pase mañana, de priorizar el ocio, el entretenimiento y el placer antes que el trabajo, de ver el trabajo como un mal necesario más que como una fuente de satisfacción. Esto está particularmente más enraizado en algunos grupos poblacionales. El fatalismo y la falta de previsión del futuro que engendra, pero también el culto al ocio y la diversión en detrimento del trabajo, son el origen de la actitud de trabajar solamente lo justo para cubrir las necesidades a las que se está acostumbrado.⁵ Como resultado, no hay interés en el ahorro, ni en la inversión que pueda rendir frutos en el futuro. Por el contrario, se gasta todo lo que se consigue y, si es posible obtener crédito, se gasta más de lo que se gana, empeñando los ingresos futuros para satisfacer deseos, más que verdaderas necesidades.

Si una empresa está produciendo ganancias, lo más probable es que su dueño prioritariamente los destine al consumo, en lugar de ahorrar para invertir. De ahí que exista la propensión a ver el crédito como la única fuente de capital para financiar las operaciones o el crecimiento en las empresas. Esta visión está muy enraizada en el pensamiento de las instituciones formuladoras de políticas y en las de asistencia al sector de las PYMEs. Poca o ninguna atención se presta a incentivar el ahorro empresarial y personal. Está comprobado que uno de los factores claves en el desarrollo de las naciones es el nivel de ahorro. El rápido desarrollo de los países del sudeste asiático fue posible –más que por flujos de capital y créditos internacionales- en gran parte gracias al alto porcentaje de ingresos que la población destina al ahorro, lo cual a su vez hizo posible mantener un alto ritmo de inversión y crecimiento económico. Aquí vemos como los valores culturales hacen la diferencia.

Con el desdén de la importancia de planificar para el futuro, de vivir el hoy, sin preocuparse mucho por mañana ¿qué empresa podrá tener éxito con esta mentalidad? ¿Podrá esta actitud fomentar la inversión,

⁵ De la cultura de fiesta y consumismo se derivan profundas fallas... Es imperativo trastocar ese modelo cultural que privilegia el ocio, la fiesta y el despilfarro en detrimento del esfuerzo, la disciplina y la responsabilidad... “Estrangulamiento del mercado laboral”, Francisco Lainez. El Nuevo Diario. 11 de Agosto 2003.

la investigación y el desarrollo? Planificar es un reto para cualquiera en un ambiente donde nadie planifica. La tarea es más complicada y hay que preparar varios escenarios que respondan a diferentes contingencias, debido a la impuntualidad, la mentira, la desconfianza, el poco respeto por los contratos, etc. De ahí que muchos piensan que es mejor no planificar y responder a las situaciones que se presentan día a día. El sistema de valores refuerza esta costumbre. Por el contrario, planificar se hace más fácil y es un requerimiento elemental en una sociedad donde la mayoría planifica. La globalización, sin embargo, obliga a planificar para poder ser competitivos. Quien piense que una empresa puede crecer -o al menos sobrevivir- improvisando, más temprano que tarde quedará fuera del juego.

La Cultura y los Modelos Empresariales

Hemos visto cómo las actitudes y comportamientos determinan los valores culturales que prevalecen en la sociedad, y cómo estos valores tienen una incidencia determinante en la manera que se hace negocios, en la forma cómo se manejan las empresas, no importa el tamaño de las mismas. Recapitulando, la desconfianza, la falta de sinceridad, el nepotismo, el desprecio al derecho ajeno, la impuntualidad, la falta de frugalidad y la propensión al consumo, la priorización del ocio y el placer sobre el trabajo, el verticalismo o autoritarismo, la falta de previsión y el desdén por la planificación del futuro, la tolerancia a la corrupción y los abusos, son entre otros, valores culturales prevalecientes en Nicaragua.

Además de tales valores que impiden el progreso y el desarrollo, las empresas nicaragüenses adolecen de otros lastres que resultan del modelo de empresa individual, familiar o de sociedades cerradas. Este modelo empresarial está determinado por la forma cómo se crean, cómo se organizan y se administran las empresas. Son empresas de propiedad individual o familiar -y en el caso más "avanzado", de sociedades con amigos y conocidos-. Son empresas cerradas a la inversión de extraños, y por tanto, a la fiscalización de extraños. La cultura y la evolución histórica de la economía nicaragüense han hecho que el único modelo empresarial existente en el país sea el de las empresas cerradas a la participación de extraños.

El modelo de empresa cerrada es el producto lógico y natural de la prevalencia de los valores culturales antes analizados -con los vicios que le son inherentes-. Es un

modelo atrasado que difícilmente podrá ser competitivo en la economía moderna.

Este tipo de empresas -que son todas las existentes en Nicaragua, desde grandes hasta micro, a excepción de algunas filiales de empresas extranjeras- por el mismo hecho de ser cerradas a la participación de extraños, son empresas en las que crece la semilla de vicios y prácticas que conducen al fracaso debido a valores culturales como la desconfianza, la falta de respeto por los derechos de los demás, el autoritarismo y el nepotismo. De ahí se derivan una serie de problemas y debilidades ya antes analizados que desembocan en la falta de competitividad de estas empresas y sus limitaciones para desarrollarse.

Una gran debilidad de la empresa cerrada es su limitación para crecer y aumentar su escala de producción, ya que está cerrada al limitado aporte de capital que pueden hacer sus socios. La opción tradicional para invertir cuando los socios no pueden aportar más capital, es recurrir al financiamiento bancario.

Por el sólo hecho de ser propiedad de una persona o de un círculo reducido, la empresa no está sujeta a la fiscalización de extraños -salvo los organismos recaudadores y reguladores- y carece de transparencia en su gestión.

Mercados de Capital

Los países que han logrado desarrollarse lo han hecho principalmente porque una parte importante de sus empresas han superado el modelo de empresa familiar o de sociedades limitadas a amigos y conocidos. Si bien las empresas individuales, familiares o de sociedades cerradas constituyen la mayor parte de los negocios en las economías desarrolladas, las empresas de sociedades abiertas constituyen el sector más dinámico y que más aporta a la economía. En estos países, las bolsas de valores han jugado un papel fundamental en el desarrollo económico.⁶ Igualmente, los fondos de capital

⁶ Por lo que se refiere a la teoría, una literatura creciente defiende que las bolsas de valores proporcionan servicios que impulsan el crecimiento económico. Específicamente, Greenwood y Smith (1996) muestra que las bolsas de valores pueden bajar el costo de movilizar ahorros y por eso pueden facilitar la inversión en las tecnologías más productivas. Simultáneamente, las empresas tienen acceso permanente a

de riesgo, fondos mutuales y las redes de ángeles inversionistas también son una fuente de capital para los emprendedores y las empresas.

En este sistema, las empresas obtienen capital para invertir sin costo de intereses, proveniente de los ahorros de inversionistas o el público en general, reduciendo sus costos financieros y por tanto, mejorando su capacidad de competir. El costo de esto es abrir su contabilidad al escrutinio público, debidamente auditada. En Nicaragua, como en muchos países subdesarrollados, donde para evadir impuestos existe la práctica de llevar doble contabilidad por muchas empresas, esto es un impedimento.

¿Cuál es uno de los signos de tener una economía desarrollada sino contar con una bolsa de valores? Estas son centros donde se compran y venden diariamente acciones de participación en el capital de las principales empresas que determinan el comportamiento de la economía. Las bolsas de valores donde se comercian acciones de participación en empresas son, hoy por hoy –y desde hace tiempo atrás-, un símbolo y un indicador de las economías desarrolladas. El pulso de la economía en tales países se mide en el comportamiento de las bolsas de valores. Cuando el índice en la Bolsa de Valores de Nueva York, Tokio, Londres, Madrid, Ámsterdam o Sao Paulo, sube o baja, hay implicaciones determinantes para las economías de los países sedes –y también para los demás. En los países subdesarrollados, las bolsas de valores donde se cotizan acciones empresariales, o bien no existen, o son incipientes, o se limitan a transacciones de títulos y valores emitidos por instituciones públicas, como es el caso de Nicaragua.⁷

capital obtenido a través de acciones. Obstfeld (1994) muestra que compartir riesgos internacionales a través de las bolsas de valores internacionalmente integradas mejora la asignación de los recursos y puede acelerar la tasa de crecimiento económico.

[En el estudio] Encontramos que... la liquidez de la bolsa de valores y el desarrollo bancario son positiva y robustamente correlacionados con las tasas actuales y futuras de crecimiento económico, acumulación importante, y crecimiento de productividad. “Mercados Accionarios, Bancos, y Crecimiento Económico”. Ross Levine y Sara Zervos. Banco Mundial. Departamento de Investigación de política. División de Finanzas y Desarrollo del Sector Privado. Diciembre 1996.

⁷ En la Bolsa de Valores de Nicaragua regularmente el 96 por ciento de las operaciones corresponden al sector público, y sólo el restante cuatro por ciento al sector privado, con la participación de ocho empresas que colocan principalmente bonos y papel comercial, y muy pocas acciones... Los

Para las empresas de sociedades abiertas en los países desarrollados, el dinero para la inversión proviene principalmente de la venta de acciones y no de los bancos. Las empresas que se manejan bien y logran la confianza del público –los miles de accionistas- son las que consiguen el éxito, a aquellas que se manejan mal, los tenedores de acciones las castigan vendiéndolas, con lo que reducen su valor. Este es el principal acicate para la competitividad para las empresas que no reciben subsidios del Estado, no las políticas gubernamentales.

De esta manera las empresas se ven obligadas a contratar a sus gerentes y empleados por mérito y no por conexiones y parentesco; a invertir en la innovación y mejora constante del producto o servicio, a controlar la calidad; a brindar un buen servicio al cliente, etc., para maximizar las ganancias, distribuidas en miles de partes y de esa manera lograr el incremento del valor de sus acciones que se cotizan en la bolsa, atrayendo más y más inversionistas. Igual es la esencia de los mercados de capital de riesgo fuera de la bolsa. La diferencia es que se trata de inversiones selectivas, no masivas y son administradas por empresas especializadas en inversiones.

Desde el lado del ciudadano común y corriente, también hay una gran diferencia. En Nicaragua y muchos otros países en desarrollo, la única opción de ahorro es la banca comercial o la compra de bienes raíces. Ciertamente, el monopolio que tradicionalmente ha ejercido la banca privada tradicional y más recientemente las instituciones de micro finanzas como única fuente disponible de capital para las necesidades de las empresas en operación, ya no digamos para las nuevas empresas que quieren establecerse, es lo que ha conducido al estancamiento o pobre desempeño del país en el ritmo de creación de nuevas empresas y contribuido a la baja competitividad de las empresas existentes.

El crédito como fuente de capital –especialmente en condiciones de altas tasas de interés y altos requerimientos de garantías- no es una opción para las necesidades de capital de nuevos emprendimientos (empresas nuevas no son sujetos de crédito), como

Certificados Negociables de Inversión y los Bonos de Pago por Indemnización, [son los] principales instrumentos que se negociaron en la Bolsa”. “Una década de operaciones bursátiles”, por María Antonia López y Mario José Moncada. La Prensa, 28 de Enero del 2004.

tampoco es la opción más favorable para las necesidades de capital de las empresas existentes.

La falta de fuentes de capital alternativas al crédito -en las que no media la tasa de interés-, como son los fondos de capital de riesgo y la venta de acciones de participación en el capital, son un obstáculo fundamental para el desarrollo de las empresas.

Al igual que el modelo educativo obsoleto está diseñado para impedir la competencia a las empresas existentes, impidiendo el surgimiento de nuevos empresarios y beneficiando a las elites empresariales existentes, el modelo financiero vigente también está diseñado para monopolizar la captación del capital ocioso local en forma de ahorros para luego transferirlo solamente a aquellas empresas en operación que demuestran alta rentabilidad y al consumo personal.

En todos los países existe un sistema financiero de crédito para empresas, lo cual no es en sí el problema. El problema en Nicaragua consiste en que la banca y las microfinanzas tienen el monopolio de la provisión de capital, y se siguen presentando como la única opción posible, lo cual es falso y solamente beneficia a los poderosos grupos financieros del país. El sistema bancario constituye el mejor negocio posible en economías como la nuestra, al tener el monopolio de la captación de los ahorros del público y del suministro de capital, cobrando por esto un margen que en Nicaragua es uno de los más altos de América Latina.

Los países latinoamericanos han entrado tarde en el desarrollo de los mercados de capital, en la medida que más y más empresas pasan de ser sociedades cerradas a sociedades abiertas y cotizar sus acciones en las bolsas o recibir capital de riesgo. Varios países africanos, antiguas colonias inglesas, empezaron antes que los latinoamericanos.

¿Pueden las cerradas empresas competir con las empresas de participación accionaria abierta? Rotundamente no. El modelo de empresa abierta a la participación de accionistas ya demostró su superioridad y fortaleza en sus países de origen, mientras que el modelo de empresa cerrada, sea individual o familiar, ya demostró sus limitaciones y fracasos aquí en otras partes.

Competencia

En un mercado de múltiples oferentes la competencia entre los mismos es lo que conduce a mejoras continuas en la productividad, la calidad, los surtidos y los precios, a través de la innovación, beneficiando a los consumidores. Por eso, cuando hay muy pocos oferentes (oligopolio) estos tienden a “cartelizarse” realizando acuerdos entre ellos para fijar en conjunto precios, calidades, surtido y dividirse el mercado, lo cual perjudica a los consumidores y frena el proceso de innovación y mejoramiento del producto. La situación es más grave cuando existe un solo oferente (monopolio). En ambos casos, la ausencia de competencia incide en el estancamiento de la productividad y perjudica a los consumidores al obligarlos a comprar productos más caros y de menor calidad. Por esa razón se requiere regular la acción de los oligopolios, los monopolios y de las empresas grandes frente a competidores más pequeños.

Competitividad

La competitividad es la capacidad para competir en el mercado, esto es, para conquistar, mantener y ampliar la participación de un producto (un bien o un servicio) en un mercado determinado. El análisis de competitividad toma más relevancia cuando en un mercado existen varios competidores que ofrecen un mismo producto, es decir cuando existe competencia en el mercado.

Mientras mayor es el grado de competencia de oferentes en un mercado, más se acelera el proceso de innovación y más se beneficia a los consumidores. Por el contrario, mientras mayor es el grado de competitividad de un oferente (sea productor o comerciante) mayor es su capacidad para desalojar a otros competidores del mercado. Sin embargo, la competencia entre oferentes hace que cada quien esté tratando al mismo tiempo de elevar su nivel de competitividad, con lo cual el resultado es el aumento de la calidad, el surtido, la reducción de precios y la mejora en otros elementos del producto que benefician al consumidor.

Los efectos colaterales son el cierre de las empresas menos competitivas. Este proceso es lo que llamó Schumpeter como “destrucción creativa”⁸. Sin embargo, es un costo menor que afecta a un reducido número de

⁸ Capitalism, Socialism and Democracy. Joseph Schumpeter.

personas, comparado con el beneficio para las mayorías, sin el cual no es posible el desarrollo económico.

Debido a la mayor capacidad de lobby que los oferentes tienen en relación a los consumidores, los gobiernos se ven proclives a intervenir para impedir el proceso natural de cierres de empresas (el argumento principal es la pérdida de empleos). El resultado, sin embargo, es contraproducente pues, además de perjudicar a los consumidores que son mayoría y a los cuales deben proteger los gobiernos, se frena el proceso de innovación y desarrollo en la actividad económica.

Determinantes de la Competitividad

El grado de competitividad en el nivel de las unidades económicas está íntimamente asociada con la productividad, que es el producto obtenido por una unidad de recursos tales como capital o trabajo. La competitividad depende de varios factores, pero las ventajas competitivas más duraderas, y que proporcionan mayor rentabilidad se relacionan con recursos humanos calificados y el uso de tecnología cada vez más sofisticada.

Por otra parte, cualquier ventaja competitiva que logre una empresa no es permanente y solo se mantendrá en el tiempo con mejoras continuas para perfeccionarla, porque casi todo puede ser copiado o mejorado.

Sin embargo, la competitividad no depende exclusivamente de las empresas, sino también de las condiciones del entorno en que estas se desenvuelven. La competitividad empresarial sería el resultado o producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad⁹. Esto es lo que se denomina como *Competitividad Sistémica* y es el resultado de la interacción entre cuatro niveles económicos y sociales: micro, macro, meso y meta.

El nivel micro. Es el nivel de las empresas, integradas en cadenas de valor, conglomerados, redes o asociaciones. En este nivel, la competitividad se logra mediante la consecución de eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción por parte de las empresas a través de la introducción de cambios en la organización de la producción, acortando tiempos en las fases de

desarrollo del producto, de la organización de la cadena de suministros, de la producción y la comercialización, lo cual contribuye a producir bienes y servicios con más eficiencia y comercializarlos con mayor facilidad. Para alcanzar competitividad en el nivel micro es importante la eficiencia colectiva desarrollando relaciones entre las empresas mediante la articulación de redes, asociaciones y cadenas de valor.

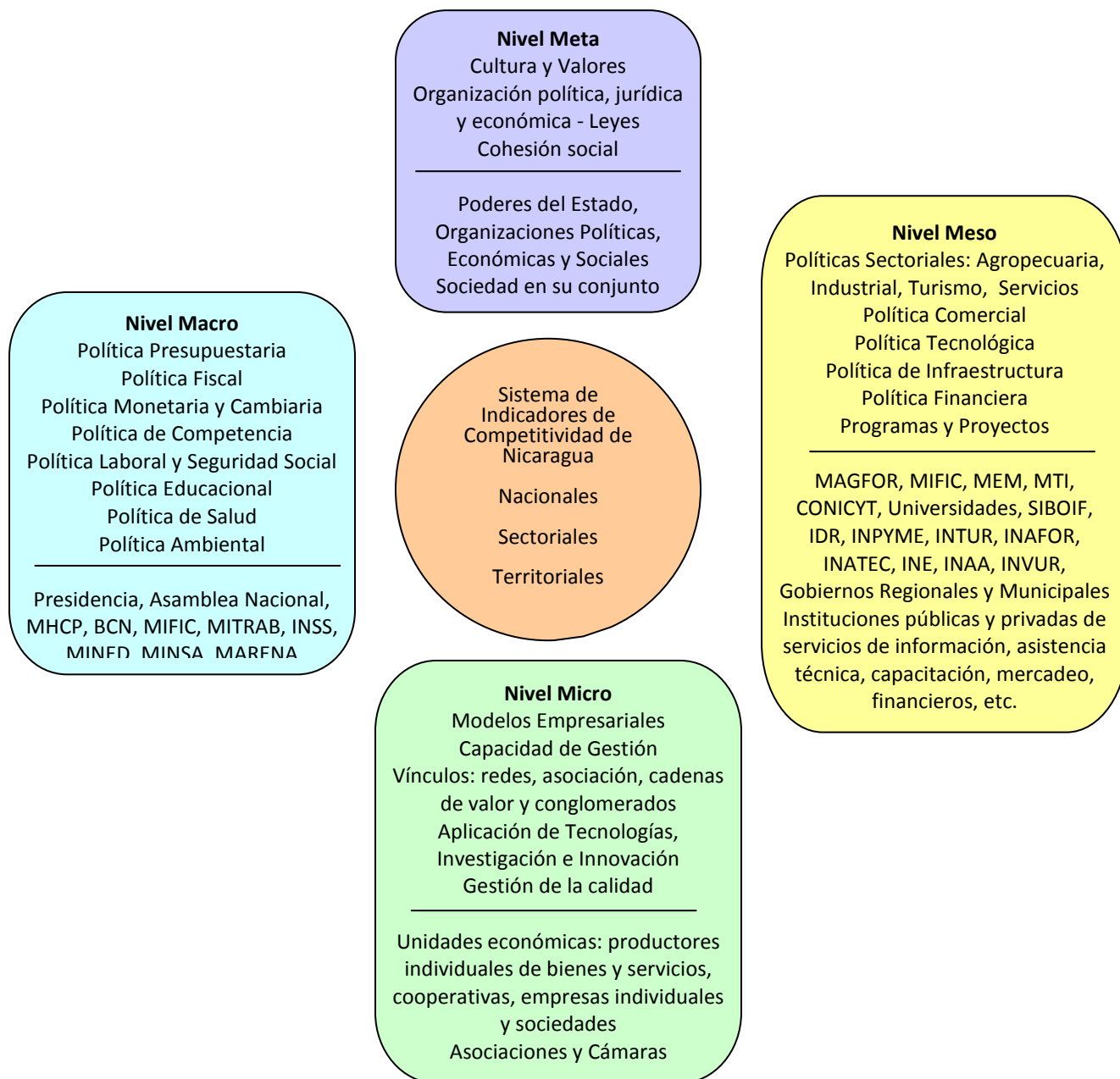
El nivel macro. Constituye el marco regulatorio económico general que comprende la política monetaria, fiscal, cambiaria, comercial, de competencia y laboral. La calidad y estabilidad del contexto macroeconómico influencia la competitividad empresarial estimulando o afectando negativamente las decisiones de inversión y la operación de las empresas. También influencia el nivel de transparencia y eficiencia de los mercados de factores, bienes y capital que son claves para una asignación eficiente de recursos en la economía.

El nivel meso. En este nivel se encuentran las instituciones públicas y privadas que desarrollan políticas de fomento y apoyo específico. La competitividad está influida por la capacidad de la red institucional para proveer servicios a las empresas, por medio de entidades como asociaciones, universidades, institutos técnicos y centros de capacitación, centros de investigación, laboratorios, centros de información, servicios de mercadeo, de asesoría y otros. Al nivel meso corresponden las políticas sectoriales y los programas de apoyo a sectores o ramas de actividad económica específicas.

El nivel meta: En este nivel radican los valores y patrones básicos de la organización política, económica y social, la organización e integración entre los distintos actores para lograr cohesión social e identidad nacional, (Ferraro, 2003). Leyes, costumbres, valores, hábitos en los negocios y otras peculiaridades nacionales desempeñan un papel importante en la competitividad. Para la competitividad del sistema es esencial un conjunto compartido de valores y comportamientos que hacen posible emprender a los agentes económicos y sociales un proyecto compartido con visión de nación.

⁹ Las Políticas Públicas en la Encrucijada: Políticas Sociales y Competitividad Sistémica. Francisco José Calderón Vázquez. 2008.

Competitividad Sistémica – Elementos Temáticos e Institucionales



Como consecuencia, la Competitividad Sistémica puede también resumirse como el conjunto de hechos y políticas que conforman la habilidad de una nación para crear y mantener un ambiente que propicie y mantenga más creación de valor para sus empresas y más prosperidad para su pueblo.

De ahí que existan varios sistemas para medir y calificar comparativamente el grado de competitividad de los países, por medio de índices organizados o desagregados por los factores que influyen en la competitividad sistémica, tales como ambiente

macroeconómico, ambiente empresarial, desarrollo tecnológico, educación, infraestructura, medio ambiente y gobernabilidad. Es a través de la comparación con otros países que se puede evaluar el nivel de desarrollo relativo alcanzado por un país. Nicaragua califica muy bajo en estos índices de competitividad internacional. El análisis de estos índices y sus indicadores más detallados permiten establecer prioridades para la agenda de políticas públicas, así como para las decisiones de inversión de los agentes económicos, tanto nacionales como extranjeros, y para los programas de cooperación internacional.

Competitividad Industrial

Un sector industrial competitivo significa un sector compuesto por empresas con capacidad de competir y sostenerse en sus nichos de mercado respectivos, ampliar el alcance de sus mercados actuales, generar empleo de calidad e ingresos crecientes, con sostenibilidad ambiental, realizando un proceso continuo de innovación y desarrollo tecnológico.

Basándonos en el enfoque de Competitividad Sistémica, la competitividad del sector industrial depende, en el nivel micro o de la empresa, del incremento de la productividad y de la calidad total.

La Competitividad Industrial en el Nivel Micro

La gestión empresarial para lograr incrementos en productividad y calidad está asociada a factores clave como:

- ⊙ El modelo de empresa u organización empresarial

Las empresas con mayor capacidad competitiva serían aquellas que están abiertas a la captación de capital para inversiones en investigación, desarrollo de productos, mejores tecnologías, control de calidad y mercadeo, entre otras, lo que les permite mejorar sus procesos de producción, logística, mercadeo, administración, etc., para lograr mayores niveles de productividad y calidad total. Estas también tienen menores costos financieros, lo cual aumenta su competitividad.
- ⊙ Características del empresario y cultura empresarial

También, las empresas con mayor capacidad competitiva serían aquellas en las cuales el empresario (o los socios) practican valores positivos o lo que es lo mismo, prevalece una cultura empresarial que hace posible el progreso del negocio: respeto a derechos de socios, clientes, proveedores, empleados; sinceridad, transparencia e integridad; contratación por mérito, trabajo en equipo, planificación, previsión y puntualidad; entre otros. Asociado a este factor está la facilidad para hacer alianzas, mejorando la competitividad conjunta de las empresas vinculadas.
- ⊙ Características de los recursos humanos

Una alta calificación de los recursos humanos, de acuerdo a los puestos que ocupan, es otro de los elementos claves de una empresa competitiva. Una buena calificación del personal y alta productividad del trabajo solo es posible cuando se contrata por

méritos, hay trabajo en equipo, delegación de autoridad, adecuada organización y división del trabajo, sistema de capacitación continua, incentivos y promoción.

- ⊙ Tecnología, escala de producción y especialización.

Las empresas más competitivas son aquellas que cuentan con una capacidad de producción acorde al tipo de producto y mercado que sirven, usando la tecnología apropiada y realizando un proceso continuo de mejoras o innovaciones a partir de la investigación. Usan sistemas de control de la calidad y buscan la certificación de sus procesos y productos. Se especializan en lo que mejor pueden hacer concentrando sus recursos y esfuerzos.

En el otro extremo están las empresas que carecen de estas características, pasando en el medio por otras que las tienen en diversos grados. Partiendo de este análisis, se concluye que el logro de la competitividad depende en gran parte de las empresas mismas, del tipo de modelo y organización que tienen, de la cultura empresarial, de la calificación y productividad de los recursos humanos y de la tecnología de producción.

La Competitividad Industrial en el Nivel Meso

Sin embargo, las características del entorno inmediato a las empresas industriales también influyen de manera importante en la competitividad de las mismas. En el nivel meso, la competitividad industrial está determinada por:

- ⊙ El marco regulatorio: fiscal, financiero, laboral, seguridad social, aranceles, normas técnicas y ambientales, trámites, permisos, licencias, etc. Se requiere, por tanto, contar con regulaciones en todos estos aspectos, que ayuden a las empresas a mejorar su capacidad competitiva. La reforma de estas regulaciones está en el ámbito de acción del gobierno.
- ⊙ La infraestructura y los servicios de apoyo: transporte, carreteras, puertos y aeropuertos; energía; telecomunicaciones y correo; servicios financieros y seguros; laboratorios de análisis y pruebas; servicios de información tecnológica y de mercados; investigación y desarrollo de productos; formación y capacitación especializada; otros servicios empresariales. El grado de desarrollo y la calidad de la infraestructura y el costo y calidad de los servicios de apoyo a la industria son también un

factor de gran influencia para que las empresas industriales sean competitivas. Su mejoramiento corresponde tanto al gobierno como al sector privado en lo pertinente.

- ⊙ Las características de las cadenas de valor, redes, asociaciones y conglomerados de unidades económicas, especialmente su grado de vinculación y cooperación.
- ⊙ Las políticas y programas de apoyo sectorial. La implementación de una política dirigida al desarrollo industrial es esencial para coordinar y enfocar las acciones de los diversos actores (instituciones del gobierno, cooperación internacional, sector académico y empresarial) en función de lograr no solamente mejorar el nivel competitivo de las empresas, sino también asegurar un crecimiento ambiental y socialmente sostenible. La política industrial se concreta en programas y proyectos dirigidos a incidir más directamente en los elementos y factores determinantes de la competitividad industrial a nivel micro y meso ya mencionados, y de manera menos directa en los niveles macro y meta.

La Competitividad Industrial en el Nivel Macro

También, otras políticas que inciden transversalmente en todos los sectores económicos y son de carácter general, se constituyen en factores determinantes de la competitividad industrial, tales como la política monetaria y cambiaria, la política presupuestaria, la política laboral y de seguridad social, la política de competencia, la política educacional, la política de salud y la política ambiental. Todas estas políticas son de competencia del gobierno y deben ajustarse para lograr una coordinación efectiva con las políticas sectoriales.

Si tomamos como ejemplo la política presupuestaria: está actualmente orientada a las prioridades del desarrollo productivo? Es adecuada la distribución del gasto entre educación básica, media, técnica y superior? Cuánto se destina a la investigación y el desarrollo tecnológico? O la política de seguridad social: favorece adecuadamente la inserción de la fuerza de trabajo que ingresa al mercado laboral? El nivel de encaje legal es adecuado para que se fijen tasas de interés razonables? Promueve el deslizamiento cambiario las exportaciones? Cuál es el efecto del mismo en una economía donde casi todos los precios están dolarizados, excepto los salarios? Que impacto tiene en el poder adquisitivo, en el desarrollo del mercado interno y en las empresas no

exportadoras, mayoritariamente pequeñas? Las diferentes políticas macroeconómicas incentivan suficientemente la inversión extranjera (siendo que ésta no solamente es portadora de capital, sino también de tecnología que de otra forma no podría ser adquirida)? Son preguntas que hay que responder para determinar el grado de alineación de las políticas macroeconómicas con el desarrollo de la competitividad industrial.

La Competitividad Industrial en el Nivel Meta

La organización política y jurídica así como los principios, costumbres y valores de la sociedad en su conjunto, son el factor fundamental para el logro de una competitividad sostenida. Así lo demuestra la experiencia de las naciones que han podido estructurar un sistema estable y funcional que promueve la inversión y la innovación para lograr un crecimiento económico y social sostenido, beneficiando a toda la sociedad.

No es casual que los países con mayor homogeneidad en cuanto a valores compartidos y un sentido y visión común de nación, destaquen entre los que logran mayores niveles de desarrollo económico y social. El sentido de cooperación que subyace en el fondo de estos sistemas es el que logra articular los esfuerzos de todos los actores económicos y sociales, de manera armónica, en pro de un objetivo común. Esto favorece el clima de inversión y atrae capital y tecnología del extranjero, reforzando el proceso de desarrollo.

En el otro extremo están los países que se denominan "estados fallidos" en los que priva el disenso y el caos, en los cuales es casi imposible la operación de unidades económicas que puedan llamarse competitivas en los términos convencionalmente aceptados. Demás está decir el costo que trae en pobreza, hambre, enfermedades, delincuencia, guerras, corrupción y emigración que sufren los países que han llegado a estos extremos. El caso de Haití en América, Sri Lanka en Asia o de Zimbawe en África son algunos de estos ejemplos.

Como lo demuestra la experiencia internacional, la vacuna contra este mal es sólo una: educación. De ahí que la inversión en educación sea fundamental para la construcción de una sociedad con valores compartidos, capaz de cooperar para la construcción de un proyecto de nación en el que se involucran todos los actores, creando así un marco que propicia el aumento de la competitividad en las empresas, cadenas de valor, sectores, y en todo el sistema económico.