

PRIMERA EDICIÓN | 2017

ENFOQUE ECONÓMICO REGIONAL



Contenido

ENSAYO: UNA BREVE REFLEXIÓN SOBRE LA COMPETITIVIDAD DE LAS REGIONES: ¿QUÉ NOS DICE LA LITERATURA ACADÉMICA?	3
RESUMEN	3
ABSTRACT	3
I. INTRODUCCIÓN	4
II. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR COMPETITIVIDAD REGIONAL?	5
III. MODELOS DE COMPETITIVIDAD. UN ENFOQUE GENERAL	7
IV. MODELOS DE COMPETITIVIDAD REGIONAL. EL INDICE INTERNACIONAL DE COMPETITIVIDAD REGIONAL	11
V. CONCLUSIÓN	15
VI. Referencias	17
ARTICULO: LA IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN EN LAS EMPRESAS	19
ARTICULO: EL COSTO DE CAPITAL COMO CONDICIONANTE DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES	21

ENSAYO: UNA BREVE REFLEXIÓN SOBRE LA COMPETITIVIDAD DE LAS REGIONES: ¿QUÉ NOS DICE LA LITERATURA ACADÉMICA?

Dr. Darío Ezequiel Díaz¹

RESUMEN

La noción de competitividad regional es compleja y genera debates interesantes, convirtiéndolo en un objeto de estudio relevante. El presente ensayo pretende explorar brevemente las cuestiones de cómo y de qué manera las regiones compiten o son competitivas, y cuáles son algunas alternativas para medir dicha competitividad. También se describe las principales características de la competitividad sistémica y la diferenciación entre aquella genuina o espuria.

Para una determinada región es importante que la competitividad no sólo conduzca a incrementar la participación en el mercado de una industria en particular, sino también aumentar el estándar de vida de la población. Esto debería constituir el objetivo final de las acciones de política económica que impulsan e instrumentan la competitividad.

PALABRAS CLAVE: Región, competitividad sistémica, desarrollo económico, competitividad regional.

ABSTRACT

The notion of regional competitiveness is complex and generates interesting debates, making it a relevant study object. This essay attempts to briefly explore the questions of how and in what way regions compete or are competitive, and what are some alternatives to measure competitiveness. It also describes the main characteristics of systemic competitiveness and the differentiation between the genuine and spurious competitiveness.

For a given region, it is important that competitiveness not only leads to increased participation in the market of a particular industry, but also increase the standard of living of the population. Este debe ser el objetivo final de las acciones de política económica que impulsan e implementan la competitividad.

KEY WORDS: Region, systemic competitiveness, economic development, regional competitiveness

¹ Doctor en Ciencias Económicas con Mención en Economía (Universidad Nacional de Córdoba-República Argentina)

Docente investigador de la Universidad Gastón Dachary (UGD)- Director de Metodología y Relevamiento Estadístico del Instituto Provincial de Estadística y Censos de la Provincia de Misiones (IPEC)

Correo electrónico: drdarioezequieldiaz@gmail.com

Códigos JEL: F63; H70; O10; O30; R10

I. INTRODUCCIÓN

La creación de riqueza constituye uno de los objetivos primordiales de cualquier sociedad, ya que proporcionar empleo y bienestar a las personas es clave para el desarrollo económico con inclusión y equidad.

Un concepto asociado al progreso y al desarrollo económico es la “competitividad”, que en los últimos años ha incrementado notablemente su presencia en las investigaciones teóricas y empíricas. Algunos trabajos interesantes son (Porter, 1990), (Krugman, 1994), (Porter, 2000), (Ubfal, 2004), (Huggins & Izushi, 2011), entre otros.

A medida que el neoliberalismo fue expandiéndose en el pensamiento económico dominante (“mainstream”), el concepto de “región” se ha convertido en un espacio determinado de competitividad. Sin embargo, la región representa una escala algo difícil para analizar su rendimiento o desempeño económico. Esto se debe a que la escala regional no es ni macro ni micro.

Las regiones no adoptan el comportamiento de las empresas, ya que no son agentes económicos directos con un control sobre las actividades que tienen lugar dentro de ellas. Tampoco imitan el comportamiento de una nación, ya que no poseen los mismos instrumentos de política macroeconómica. Sin embargo, pueden ser más vulnerables que los países a los patrones cambiantes del comercio si se vuelven excesivamente especializadas en determinadas actividades económicas (Huggins R. , Izushi, Prokop, & Thomson, 2014).

Por otro lado, algunos autores sostienen que las regiones compiten por las actividades económicas y utilizan una serie de recursos materiales e inmateriales como vivienda, infraestructura, comunicaciones y logística para crear o mejorar su superioridad local frente a las otras regiones. Esto influiría en la ventaja competitiva de las empresas localizadas en las mismas (The European Commission Directorate-Generl Regional Policy, 2015).

Combinar los conceptos de “competitividad” y “región” genera un amplio margen para la confusión analítica, conceptual y operativa. Por este motivo, el presente ensayo pretende explorar brevemente las cuestiones de cómo y de qué manera las regiones compiten o son competitivas y cuáles son algunas alternativas para medir dicha competitividad.

II. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR COMPETITIVIDAD REGIONAL?

La competitividad regional carece de una definición clara y ampliamente compartida por los economistas. Según (Békes, 2015), se podría definir a la competitividad (sistémica) de un territorio como la habilidad de una localidad o región para generar altos y crecientes ingresos y mejorar la calidad de vida de las personas que habitan en la misma.

Según (Huggins, 2003), la competitividad regional se refiere a la presencia de condiciones que permiten a las empresas competir en los mercados y al valor que las mismas generan para ser capturadas dentro de una región en particular. Es decir, se considera que la competitividad regional consiste en la capacidad de una región particular para atraer y mantener a las empresas con cuotas de mercado estables o crecientes en una actividad económica, consolidando condiciones de vida estables o crecientes para quienes participan en ella (Storper, 1997).

Aunque existan muchas definiciones sobre a qué denominar “competitividad regional”, las características que deben reunir presentan un consenso significativo en la literatura académica. Por ejemplo, (Martin, 2005) señala que ninguna teoría económica (como las teorías basadas en las exportaciones, la teoría del crecimiento endógeno, las teorías de conglomerados, la teoría evolutiva, entre otras) puede proporcionar una definición generalmente aceptable de competitividad regional. Sin embargo, se pueden identificar los siguientes factores determinantes clave de la competitividad regional: el capital productivo, el capital humano, la infraestructura, la competitividad y capacidad de adaptación de las empresas (por ejemplo, innovación), y las interacciones de todos estos factores.

Según (Békes, 2015), una de las cuestiones más problemáticas sobre la competitividad regional es que pretende transferir un concepto de competitividad definido originalmente a nivel nacional (que en sí mismo es un concepto debatido) sin repensar las modificaciones esenciales del uso de la misma noción a escala subnacional (Kitson & Ron Martin, 2004). Para resolver este problema, (Kitson & Ron Martin, 2004) propone un concepto de competitividad regional que identifica seis componentes cruciales: el capital productivo, el capital humano, el capital social-institucional, el capital cultural, el capital infraestructura y el capital innovación/crecimiento.

Si nos enfocáramos al concepto de competitividad desde una visión amplia, utilizando a la teoría microeconómica y macroeconómica, podríamos afirmar lo siguiente.

A nivel de empresa o microeconómica, existe una comprensión razonablemente clara de la noción de competitividad basada en la capacidad de las empresas de competir,

crecer y ser rentable. En este nivel, la competitividad reside en la capacidad de las empresas para producir de manera consistente y rentable productos que cumplan con los requisitos de un mercado abierto en términos de precio y calidad. Cualquier empresa debe cumplir estos requisitos si se desea permanecer en el mercado. Cuanto más competitiva con respecto a sus rivales sea, mayor será su capacidad para ganar participación de mercado. Y, a la inversa, las empresas no competitivas verán disminuir su cuota de mercado y, en última instancia, cualquier empresa que siga siendo poco competitiva -a menos que sea provista por algún apoyo o protección "artificial"- dejará de operar.

A nivel macroeconómico, el concepto de competitividad está menos claro y fuertemente disputada. En (Krugman, 1994) se describe a la competitividad nacional como una obsesión peligrosa, ya que: a) es engañoso e incorrecto hacer una analogía entre nación y empresa; b) esta última puede competir con otra empresa por mayor cuota de mercado y el éxito de ésta será a expensas de la otra, situación que no es aplicable a nivel nación ya que no constituye un juego de "suma cero", y c) la competitividad no sería más que un sinónimo de productividad. La mayoría de los autores señalan los siguientes elementos para la competitividad macroeconómica: a) un desempeño económico exitoso, evaluado en términos del aumento del nivel de vida e ingresos reales; b) condiciones de mercado abierto y transparente para los bienes y servicios producidos por la nación; c) la competitividad a "corto plazo" no debería crear desequilibrios que resulten exitosos pero que se torne insostenible a "largo plazo".

Volviendo a retomar el debate que existe para definir un concepto de competitividad regional, es necesario afirmar que hay consenso académico en establecer a la competitividad, en términos de los "activos" de un entorno de negocios regional. Esto significa, el nivel del capital humano, el grado de capacidad innovadora, y la calidad de la infraestructura local. Estos "activos" y otras externalidades que influyen en las empresas competitivas, son tales que la habilidad de la región se fortalece en atraer gente creativa e innovadora, generando infraestructura cultural de alta calidad y consolidando la ventaja competitiva de la región. Si se incentiva el conocimiento y la creatividad mediante el clúster y/o redes de empresas, la misma región actúa como una entidad de coordinación alentando ventajas competitivas sostenibles.

En el trabajo de (Malecki, 2004) se distingue entre un "bajo sendero" y un "alto sendero" de competencia. Una región puede competir mediante salarios bajos, trabajo precario e informal, y bajos impuestos, pero tal competencia de "bajo sendero", perpetuará una incapacidad de mejorar, modernizar y ascender a una economía con base en altas capacidades y destrezas, y salarios elevados. En el trabajo de (Ubfal, 2004, pág. 5) se

probó la hipótesis de que *“la devaluación de la moneda no es suficiente para incrementar la competitividad de la economía argentina. Si bien el aumento del tipo de cambio puede constituirse en una fuente espuria de competitividad, o incluso ser necesario para fortalecer la competitividad genuina; el mismo no es suficiente por sí solo para lograr una “economía más competitiva”.*

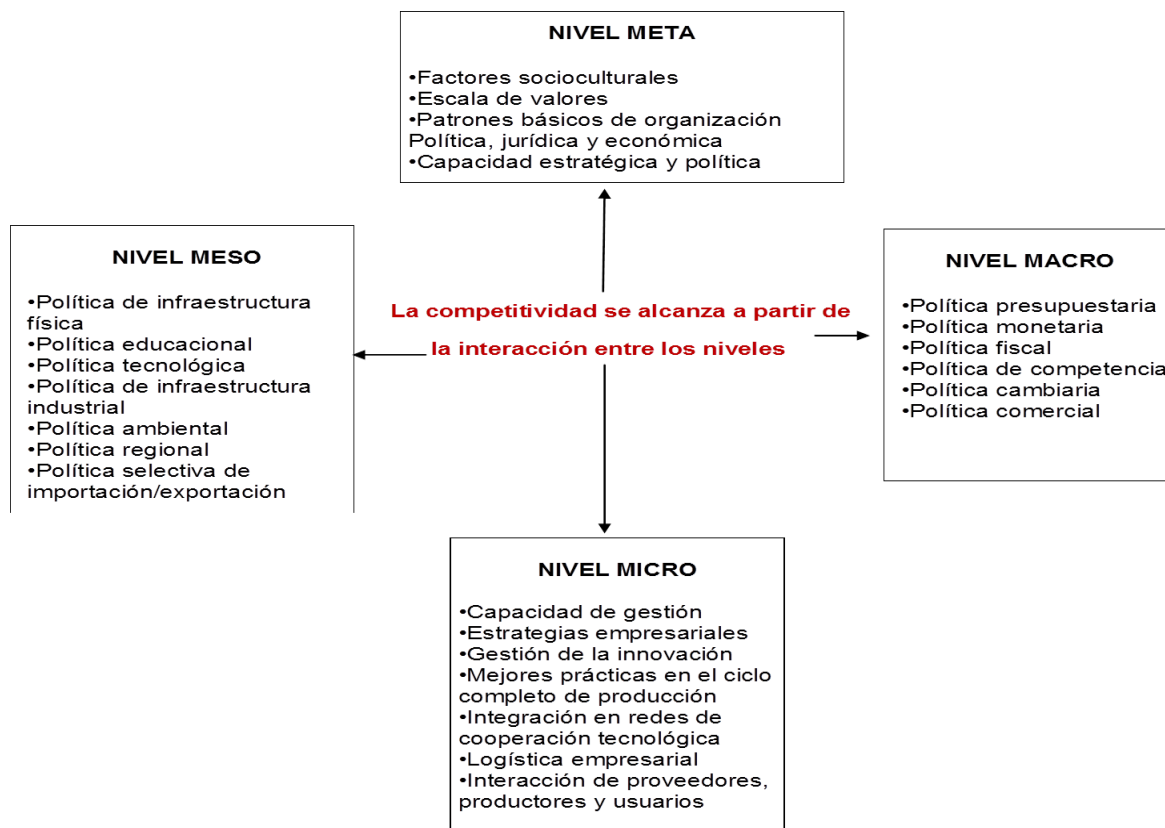
En el caso de una competencia de “alto sendero”, las políticas orientadas al conocimiento incentivan y generan emprendedorismo y la llamada, “economía del conocimiento”, que producen resultados “de suma positiva” entre todos los actores intervinientes de las actividades económicas y sociales de la región.

III. MODELOS DE COMPETITIVIDAD. UN ENFOQUE GENERAL

Para analizar la competitividad es necesario ampararse en algún enfoque de los múltiples que la literatura ofrece actualmente. El autor (Ubfal, 2004) se apoya fuertemente en el modelo teórico de “Competitividad Sistémica” de (Messner, 1993), que sostiene que la competitividad requiere incluir los niveles analíticos **macro, micro, meso y meta** que afectan a las empresas en el plano local, regional, nacional y supranacional (Messner, 1993) (ver gráfico N° 1). En este modelo, la competitividad no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro, como tampoco se genera de acuerdo a las capacidades y recursos de la empresa exclusivamente a nivel micro. Existe una interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad.

GRÁFICO N° 1

MODELO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA



Fuente: Elaboración propia en base a (Messner, 1993)

Con respecto al nivel **micro**, la competitividad está presente en toda la cadena de producción. Se procura la búsqueda de eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez en la innovación y adaptabilidad. Sin embargo, además, se fomenta la cooperación, las alianzas y redes entre empresas que incentivan el aprendizaje colectivo y la reducción de costos de transacción (Ubfal, 2004, pág. 27).

Por otro lado, como señala el autor Ubfal, respecto al nivel **meso**, la competitividad se caracteriza por las políticas específicas y el ambiente institucional y organizacional. El objetivo de dicho nivel es generar un contexto pertinente para el liderazgo tecnológico de las empresas.

Con referencia al nivel **meta**, en el trabajo de (Nielsen, 2000) se agrupa a los factores relacionados a los valores, la capacidad estratégica, la organización social, entre otros, bajo el término "capital social". Este concepto involucra a la confianza, las normas y las redes, que según (Ubfal, 2004, pág. 27), *pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando la acción coordinada*. Por último, Nielsen diferencia dos canales por medio

de los cuales el nivel meta impacta en la competitividad: la disminución de los costos de transacción y la mitigación de los fallos del mercado de transferencia tecnológica.

El cuarto y último nivel, es el **macro**. Según Ubfal, la estabilidad macroeconómica se considera una condición necesaria, pero no suficiente para el desarrollo de la competitividad. Particularmente, se hace énfasis en contar con un entorno estable orientado a la competencia. Según (Esser, Hillebrand, Messner, & Meyer-Stamer, 1994), la inestabilidad lesiona la eficiencia de los mercados. Como se señala en el trabajo de (Ubfal, 2004, pág. 29), *un alto déficit presupuestario tiende a generar inflación, limitar los créditos y frenar la inversión; un déficit de la balanza de pagos por contar con un tipo de cambio sobrevaluado tiende a incrementar la deuda externa, la carga de intereses y de igual forma obstaculiza la importación de bienes de capital frenando la inversión*. Evitar la inestabilidad es clave para que los demás niveles de competitividad puedan actuar de manera virtuosa.

Otro modelo de competitividad muy utilizado en la literatura, es conceptualizar a la misma como **“espuria” o “genuina”**.

La competitividad **“espuria”** (Fajnzylber, 1988, pág. 25) o “por lo bajo” (Coriat, 1997, pág. 10), consiste en ganar competitividad mediante incrementos del tipo de cambio nominal (devaluaciones/depreciaciones), reducción de costos (capital, trabajo e insumos productivos) y una inflación interna relativamente menor que la internacional.

Según la CEPAL, la forma de competitividad ha sido calificada como “espuria” en la medida que no avanzan en la adquisición de ventajas comparativas y se sustentan en alguno o varios de los factores: tipos de cambio elevados; bajos salarios; procesamiento de recursos naturales sin preservar el medio ambiente; recesión en el mercado local; sobreprotección respecto a las importaciones a sectores con ineficiencias; elevados subsidios a las exportaciones, etc. Son ganancias de competitividad que se obtienen fácilmente, y de manera inmediata, no sostenibles en el mediano plazo, y además, son formas viciosas de competencia que derivan en frágiles éxitos individuales de las firmas pero incompatibles con beneficios de carácter social.

Contrapuesto a esto, la competitividad **“genuina”** o por lo alto, se alcanza a partir del incremento de la productividad laboral y en la utilización del capital y de los insumos eficientemente (ver gráficos N° 2 y N° 3).

Además, las ganancias genuinas, que se asocian a actividades de cambio técnico u organizacional, son ventajas que perduran y pueden ser recreadas en el tiempo, y retroalimentarse por el proceso de aprendizaje adquirido.

GRÁFICO N° 2

Competitividad “genuina” y “espuria”

Espuria	Genuina
<ul style="list-style-type: none">• ↑ Tipo de cambio nominal• π interna < π internacional• ↓ Salarios• ↓ Remuneración del capital• ↓ Costo de insumos productivos• ↓ Precios de exportación	<ul style="list-style-type: none">• ↑ Productividad del trabajo• ↑ Productividad del capital• ↑ Productividad de insumos <p>Por medio de:</p> <ul style="list-style-type: none">• Nuevos productos• Productos diferenciados• Innovaciones de proceso• Innovaciones Organizacionales
Ajuste recesivo ↑	Ajuste estructural ↑

Fuente: Elaboración propia en base a (Coriat, 1997)

GRÁFICO N° 3

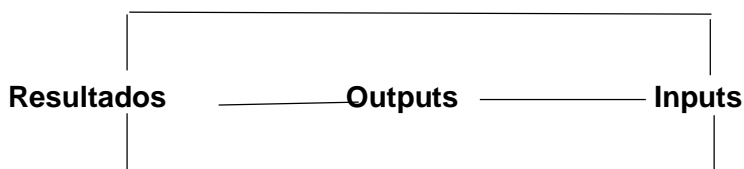


Fuente: Elaboración propia en base a (Coriat, 1997)

IV. MODELOS DE COMPETITIVIDAD REGIONAL. EL INDICE INTERNACIONAL DE COMPETITIVIDAD REGIONAL

Según (Huggins R. , Izushi, Prokop, & Thompson, 2014) los aspectos fundamentales que subyacen a los diferentes modelos de competitividad regional que ofrece la literatura económica se pueden visualizar en el gráfico a continuación.

GRÁFICO N° 4



Fuente: Elaboración propia en base a (Huggins R. , Izushi, Prokop, & Thompson, 2014)

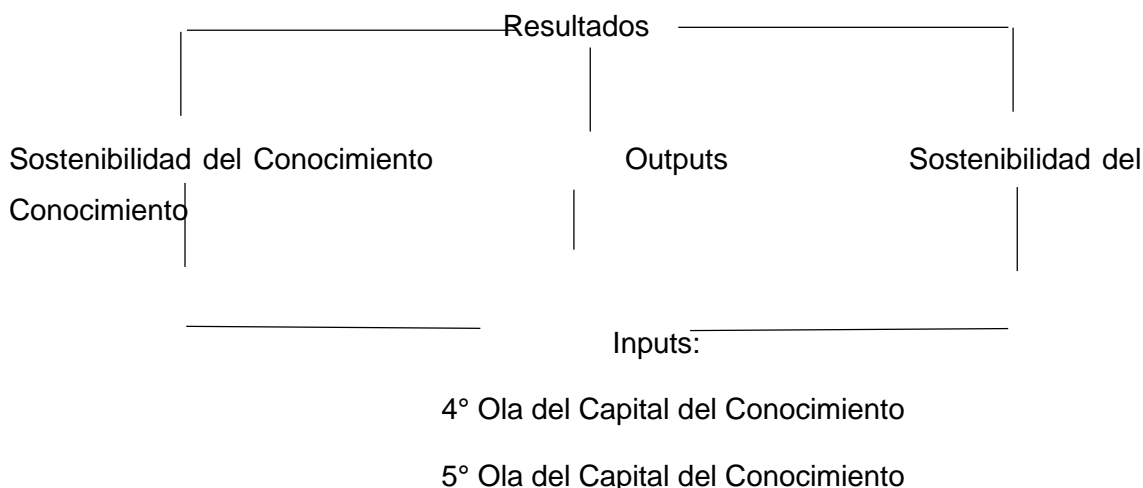
Los “**inputs**” de la competitividad regional son principalmente los factores productivos que producen bienes y servicios y que impulsan la actividad económica, en relación con el capital humano (el núcleo de las teorías de crecimiento endógeno), como así también de la disponibilidad del capital físico y financiero. Los inputs no constituyen un fin en sí mismo; más bien proporcionan los medios para generar “**outputs**”, y “**resultados**” a largo plazo. Los outputs de la competitividad regional son las derivaciones directas que se obtienen de los inputs; mientras que los resultados de la competitividad son las consecuencias a largo plazo del incremento en el nivel de vida.

Un ejemplo de aplicación de este modelo es Gran Bretaña, donde los inputs son las medidas de los recursos disponibles dentro de la economía de una región en particular, incluyendo al gasto en investigación y desarrollo, las tasas de actividad económica, la puesta en marcha de nuevos negocios, el número de empresas, el capital humano medido por las calificaciones académicas, y la proporción de empresas basadas en el conocimiento. Entre los outputs se encuentran el producto bruto per cápita, las exportaciones e importaciones per cápita, la participación de empresas exportadoras, la productividad (producción por hora trabajada) y las tasas de empleo. Por último, entre los resultados, se utiliza el salario bruto mediano (semanal) y la tasa de desempleo (Huggins R. , Izushi, Prokop, & Thompson, 2014).

Como ampliación a este modelo, surge el **Índice Internacional de Competitividad Regional** (World Competitiveness Index of Regions-WCIR), que tiene como objetivo proporcionar herramientas para el análisis del desarrollo de una amplia variedad de economías regionales a lo largo de las diferentes economías nacionales. Este índice representa un patrón de referencia integrado y global respecto al conocimiento, la capacidad y sostenibilidad de cada región, en la medida en que este conocimiento se traduzca en un valor económico y se transfiera a la riqueza de los ciudadanos de cada región.

El modelo utilizado por el índice WCIR se representa en el gráfico a continuación.

Gráfico N° 5



Fuente: Elaboración propia en base a (Huggins R. , Izushi, Prokop, & Thompson, 2014)

Como se puede visualizar, se incorpora al modelo anterior la sostenibilidad a largo plazo del conocimiento, y por ende, de la competitividad. Dentro de este modelo, los inputs de competitividad regional se distinguen según sean pertenecientes a la “cuarta ola” o “quinta ola” del capital de conocimiento. La “quinta ola” se refiere al papel reconocido de

la revolución digital e internet, como motores de la innovación que sostiene el crecimiento económico del siglo XXI. La “cuarta ola” se relaciona con el predominio previo de la innovación y los desarrollos tecnológicos derivados de la inversión en I+D, principalmente en actividades manufactureras.

El índice de competitividad mundial de regiones emplea un conjunto de diecinueve indicadores. En lo que respecta a “inputs de la nueva producción de conocimiento”, se utiliza el número de trabajadores de cinco sectores de alta tecnología² como una aproximación del capital humano que se dedica a la innovación. Los cinco grupos son: tecnologías de la información e industria de la informática; servicios de alta tecnología, biotecnología y productos químicos, instrumentación y maquinaria eléctrica, e ingeniería automotriz y mecánica. Otras medidas de los inputs tecnológicos son los gastos en investigación y desarrollo por parte del sector público y privado; cantidad de patentes otorgadas, y la disponibilidad de recursos destinados a la creación de empresas basadas en conocimiento.

Para los indicadores de sostenibilidad de la competitividad en el largo plazo, se utilizan los recursos públicos destinados a la educación primaria, secundaria, terciaria y universitaria. Como sostiene (Huggins R. , Izushi, Prokop, & Thompson, 2014), existe una relación muy significativa entre el sistema educativo de la región con el stock de trabajadores altamente calificados. La tasa de matriculación es influida por las perspectivas de empleo y desarrollo profesional de la región, como asimismo del nivel socioeconómico de los alumnos y la calidad educativa. La dotación de graduados determinará las habilidades de la fuerza de trabajo, la productividad y el desempeño económico de la región.

También, dentro de los indicadores de sostenibilidad de la competitividad en el largo plazo, el índice incluye tres indicadores basados en la infraestructura de internet, como ser: el número de host de internet; la cantidad de servidores seguros y el acceso a la banda ancha.

Otras variables que se incluyen en el índice son la tasa de desempleo regional y la tasa de actividad (esta última entendida, como el cociente entre la población económicamente activa y la población total). Además, la participación de trabajadores empleados con capacidad de gestión, como una aproximación al capital humano.

² Los principales sectores de alta tecnología son: aeroespacial, tecnología de audio, automotriz, inteligencia artificial, biotecnología, bioinformática, ingeniería computacional, ingeniería eléctrica y electrónica, tecnología de la información, dispositivos médicos, nanotecnología, física nuclear, fotónica, robótica, telecomunicaciones y semiconductores, entre otros.

También, se incluyen las variables como ser la productividad laboral y el salario bruto promedio mensual, como indicadores de outputs y de resultados, respectivamente.

Por último, para eliminar los efectos del tamaño de cada posible región analizada, se toman las cifras per cápita en muchas de las variables anteriormente mencionadas.

A continuación en la tabla N° 1, se puede visualizar todos los indicadores utilizados en el Índice Internacional de Competitividad Regional (Huggins R. , Izushi, Prokop, & Thompson, 2014)³

Tabla N° 1

<p>Outputs/Resultados</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad Laboral • Salario mensual bruto promedio • Tasa de desempleo
<p>Sostenibilidad del Conocimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gasto público per cápita en educación primaria y secundaria • Gasto público per cápita en educación superior • Servidores seguros por millón de habitantes • Hosts de internet por 1.000 habitantes • Acceso a banda ancha por 1.000 habitantes
<p>Inputs. 4° Ola del Capital del Conocimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores en el sector automotriz y en ingeniería mecánica por cada 1.000 empleos • Trabajadores del sector instrumentación y maquinaria eléctrica por cada 1.000 empleos • Tasa de actividad

³ En el trabajo de (Huggins R. , Izushi, Prokop, & Thompson, 2014, págs. 27-28) se detalla la metodología utilizada para obtener a partir de los diecinueve indicadores, un solo valor para el índice.

	<ul style="list-style-type: none"> • Número de managers/gerentes por cada 1.000 trabajadores • Gasto per cápita en I+D por el sector público • Gasto per cápita en I+D por el sector privado • Número de patentes registradas por millón de habitantes
<p>Inputs. 5° Ola del Capital del Conocimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores empleados en tecnologías de la información y en la industria informática por cada 1.000 empleos • Trabajadores empleados en biotecnología y productos químicos por cada 1.000 empleos • Trabajadores empleados en servicios de alta tecnología por cada 1.000 empleos • Inversión privada per cápita

Fuente: Elaboración propia en base a (Huggins R. , Izushi, Prokop, & Thompson, 2014)

V. CONCLUSIÓN

Para una determinada región es importante que la competitividad no sólo conduzca a incrementar la participación en el mercado de una industria en particular, sino también aumentar el estándar de vida de la población. Esto debería constituir el objetivo final de las acciones de política económica que impulsan e instrumentan la competitividad.

Aunque en la literatura académica existen muchos trabajos que ofrecen marcos conceptuales y metodológicos sobre la medición de la competitividad regional, la mayoría de ellos comparten elementos en común. **La infraestructura y accesibilidad, los recursos humanos y un ambiente productivo**, podrían considerarse como bloques que agrupan a todos los indicadores importantes para la competitividad de las regiones.

Dentro del primer bloque de la **infraestructura y la accesibilidad**, se podría considerar la *infraestructura básica* (caminos, aeropuertos, rieles, puentes, etc.); la *infraestructura*

tecnológica (internet, telecomunicaciones, tecnologías de la información); la *infraestructura del conocimiento* (instalaciones educacionales y académicas); la *calidad del lugar/espacio físico* (alojamiento, entorno natural, servicios culturales, seguridad).

Dentro del segundo bloque de los **recursos humanos**, se podría incluir a las *tendencias demográficas* (flujo de migraciones de trabajadores calificados; y la diversidad de talento) y a la *fuerza laboral altamente calificada* (habilidades y conocimiento intensivo).

Por último, el tercer bloque de **entorno productivo**, podría agrupar indicadores relacionados con la *cultura empresarial* (barreras a la entrada; grado de aversión al riesgo); *concentraciones sectoriales* (equilibrio/dependencia; concentración del empleo; actividades de alto valor agregado); *internacionalización* (participación de las exportaciones en el comercio internacional; inversión; cultura empresarial, inversión extranjera directa); *innovación* (patentes, niveles de I+D; centros de investigación y universidades; relaciones entre las empresas y la investigación); *gobernanza y capacidad institucional*; *disponibilidad de capital*; *especialización y naturaleza de la competencia*.

La competitividad es multidimensional, polifacética, multisectorial, holística y dinámica. No es posible obtener competitividad sin contar con una visión sistémica e integradora.

Es clave diferenciar la competitividad genuina de la espuria como se señaló en el presente ensayo. Hay que dejar de lado el cortoplacismo de ganar ventajas competitivas sólo por la vía de los precios de los factores productivos, es decir, reduciendo salarios, disminuyendo las tasas de interés, y depreciando el tipo de cambio. Tampoco reduciendo impuestos per se únicamente, condicionando generalmente el margen de acción de los gobiernos locales. Los cuales deben tener una participación activa en el suministro de los bienes y servicios públicos, y en el cumplimiento de objetivos relacionados a la mejora en la distribución del ingreso, el acceso al crédito a los emprendedores, la inversión en educación, nuevas tecnologías y el conocimiento, y en el bienestar de la población en general (salud, justicia, seguridad, ambiente, etc.).

Como lo señala (Ubfal, 2004), *la disponibilidad de mano de obra calificada, la estabilidad política, el desarrollo de la investigación, la infraestructura y las relaciones entre empresas, gobiernos e instituciones, son factores esenciales para una competitividad auténtica.*

También se podría añadir algunos de los elementos a tener en cuenta según (Plan Fenix, 2001): la existencia de mercados de capitales financieros al servicio de la producción y el comercio; la limitación al endeudamiento externo a la capacidad de generación de divisas e inversiones privadas directas en actividades transables; y la

soberanía monetaria, cambiaria y fiscal, dentro del contexto de la economía internacional.

Es ineludible la presencia de un estado que asegure el desarrollo económico, la integración social, la equidad distributiva y el bienestar. Si esto no se acompaña con una modernización de la economía, apostando al *emprendedorismo*, la *incorporación del cambio tecnológico en todo el sistema económico y social*, y al *cambio cultural* en lo que respecta a contar con un *capital social* que conduzca a la cooperación entre grupos, y virtudes como la honestidad, el mantenimiento de compromisos, el cumplimiento de los deberes y la reciprocidad, estaremos condenados al fracaso continuo y sin posibilidad de generar las condiciones para un desarrollo regional sostenible.

VI. Referencias

- Békes, G. (2015). *Measuring regional competitiveness: A survey of approaches, measurement and data*. Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences Budapest.
- Coriat, B. (1997). *Los desafíos de la competitividad*. Buenos Aires: Oficina de Publicaciones del CBC-UBA.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1994). *Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Berlín: Instituto Alemán de Desarrollo.
- Fajnzylber, F. (Diciembre de 1988). Competitividad Internacional. Evolución y lecciones. *Revista Cepal*(36).
- Huggins, R. (2003). Creating a UK competitiveness index: regional and local benchmarking. *Regional Studies*, 37(1), 89-96.
- Huggins, R., & Izushi, H. (2011). *Competition, Competitive Advantage, and Clusters: The Ideas of Michael Porter*. Oxford: Oxford University Press.
- Huggins, R., Izushi, H., Prokop, D., & Thompson, P. (2014). *The Global Competitiveness of Regions*. London and New York: Routledge Taylor & Francis Group.
- Huggins, R., Izushi, H., Prokop, D., & Thomson, P. (2014). Regional competitiveness, economic growth and stages of development. *Zb rad. Ekon. fak. Rij*, 32(sv. 2), 255-283.
- Kitson, M., & Ron Martin, P. (2004). Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*, 38(9), 991-999.

- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(22), 28-44.
- Malecki, E. J. (2004). Jockeying for position: what it means and why it matters to regional development policy when places compete. *Regional Studies*, 38(9), 216-233.
- Martin, R. (2005). *Thinking about regional competitiveness: critical issues*. Cambridge: East Midlands Development Agency.
- Messner, D. (1993). *El desafío de la competitividad sistémica. La industria Maderera de Chile*. Berlín: Instituto Alemán de Desarrollo (IAD).
- Nielsen, K. (2000). *Social Capital and Systemic Competitiveness*. Institut for Samfundsvidenskab og Erhvervsøkonomi, Roskilde Universitetscenter.
- Plan Fenix. (2001). *Hacia el Plan Fenix. Diagnóstico y Propuestas. Una estrategia de reconstrucción de la economía argentina para el desarrollo con equidad*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Porter. (2000). Locations, clusters, company strategy. En G. L. Clarke, M. Feldman, & M. S. Gertler, *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford: Oxford University Press.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Storper, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford Press.
- The European Commission Directorate-General Regional Policy. (2015). *A Study on the Factors of Regional Competitiveness*. Rotterdam: Cambridge Econometrics.
- Ubfal, D. (2004). *El concepto de competitividad. Medición y aplicación al caso argentino*. Instituto de Investigaciones Económicas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires: Documento de Trabajo N° 15.

ARTICULO: LA IMPORTANCIA DE LA PLANIFICACIÓN EN LAS EMPRESAS

Lic. Ariel Cott⁴

La Planificación constituye la etapa inicial del proceso administrativo. En ella se definen aspectos tan importantes y necesarios como los objetivos (generales y específicos), la misión, la visión y los valores de toda Organización.

Sin lugar a dudas estos conceptos revisten gran importancia en el desarrollo de una empresa, sin embargo, en el mercado empresarial es muy común advertir que no son considerados con la relevancia y la seriedad que se merecen. A pesar de ser las bases de todo el proceso, sin las cuales no se podría organizar, dirigir ni controlar eficientemente, un gran porcentaje de las empresas, principalmente micro, pequeñas y medianas, adolecen de una falla en la planificación de sus negocios.

Las causas de esta deficiencia en la planificación pueden ser varias. Desde la subestimación o desconocimiento de sus beneficios y utilidades, hasta la incapacidad para su correcta formulación, o imposibilidad de advertir la presencia de costos ocultos derivados de la no planificación.

Si la causa se centra en una subestimación o desconocimiento de sus beneficios o utilidades, se estaría en presencia de un importante error conceptual, ya que esta etapa es tanto o más importante que todas las del proceso administrativo. Una correcta planificación aumenta considerablemente las chances de una empresa de definir claramente la forma en que llevará adelante sus actividades, a quién dirigirá sus esfuerzos comerciales, cómo utilizará sus recursos disponibles, quién o quiénes serán los encargados de llevar a cabo las tareas y funciones, así como también a quién o quiénes se les asignarán las responsabilidades por su cumplimiento. Al mismo tiempo, las funciones de control de la gestión llevada a cabo solamente podrán ser desarrolladas siempre que existan estándares o parámetros sobre los cuales se pueda valorizar el nivel de cumplimiento. Lo que no se planificó ¿cómo puede ser controlado?

En relación con la incapacidad de una correcta formulación de la planificación, esto puede deberse a un escaso nivel de capacitación formal de los directivos o encargados de las empresas, o también a la falta de experiencia en planificación. En

⁴ Lic. en Administración de Empresas (graduado en la Universidad Nacional de Misiones- UNaM);
Maestrando en Administración Estratégica de Negocios (UNaM)
Director de la Carrera Lic. En Administración de Empresas, Universidad Gastón Dachary (UGD)- Docente e investigador.
Correo electrónico: arielcott@yahoo.com.ar

ambos casos, los inevitables errores humanos que se terminan cometiendo, atentan contra el futuro de la empresa. Desde una deficiente formulación de planes, metas y objetivos, una incorrecta determinación del mercado meta, o la falta de previsiones en aspectos vinculados con el aprovisionamiento o el acceso a fuentes de financiamiento. Cada uno de estos problemas, y otros tantos que se presentan en la vida de una empresa, traen aparejados innumerables desafíos para sus directivos, que hubiesen podido ser sorteados si se hubiera planificado correctamente.

Al mencionar la presencia de costos ocultos de la no planificación se deben considerar todos aquellos que no pueden ser cuantificados o contabilizados, pero que inciden indirectamente en una disminución de los niveles de rentabilidad de la empresa. Caben mencionar los costos de oportunidad por la falta de disponibilidad del producto de la empresa en el mercado, la disminución en los niveles de productividad por una ineficiente asignación de funciones o tareas, o incluso la pérdida de competitividad en el mercado por no poder ajustar el producto o servicio a los requerimientos de una demanda cada vez más cambiante.

Todas y cada una de las variables mencionadas constituyen aspectos a ser considerados en una correcta planificación. Las bases de un negocio exitoso deberán centrarse en otorgar la importancia que se merece este proceso, y en la relevancia de la responsabilidad de sus directivos para realizarlo de la mejor manera posible.

ARTICULO: EL COSTO DE CAPITAL COMO CONDICIONANTE DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES

Cra. Carolina Pérez⁵

Muchas veces se escucha en los medios de comunicación que uno de los mayores problemas para las PyMES en la Argentina es el alto costo de capital que deben afrontar; pero ¿Qué es el costo de capital?

El costo de capital se puede definir en sentido amplio como el costo de emplear capital (dinero) en una actividad o negocio determinado. En sentido estricto, el costo de capital es la tasa de interés o rentabilidad que se deja de percibir debido a no destinar el capital a un uso alternativo; si a esto le sumamos el capital empleado que no es propio de quien lleva adelante la inversión, se puede definir como el interés pagado por el empleo de ese capital ponderado de acuerdo a las proporciones de las diferentes fuentes de capital usadas (costo promedio ponderado de capital).⁶

Por lo tanto podríamos decir que el costo de capital es el “precio” que se paga por el uso del dinero empleado en una inversión.

A continuación analizamos los componentes del costo promedio ponderado de capital que debe afrontar una PyME en la Argentina.

Si tomamos como referencia la tasa de interés activa efectiva promedio del Banco Nación para operaciones de descuentos de documentos, podemos observar que en el mes de abril la tasa alcanzó un 1.972%, es decir casi un 27% anual. ⁷

Esta tasa sin embargo no es a la que tienen acceso las PyMEs. Generalmente el alto grado de improvisación en la gestión financiera de las PyMES las lleva a utilizar mayoritariamente el descubierto bancario como forma de financiamiento, y en este caso y de acuerdo a datos aportados por el BCRA en el año 2016 el costo efectivo total de manejarse con un descubierto bancario iba desde el 43% al 95% anual según el banco.⁸

Para agravar la situación aún más de las PyMEs, estas empresas muchas veces no logran reunir los requisitos formales que establecen las entidades bancarias al momento de otorgar créditos, y por lo tanto deben recurrir a otras fuentes de financiamiento aún más onerosas, tales como la cuenta corriente con proveedores. En

⁵ Contadora Pública Nacional (Graduada en la Universidad Nacional de Misiones, UNaM) – Coordinadora del Departamento de Ciencias Económicas y Empresariales de la UGD- Docente e Investigadora.
Correo electrónico: gcaritop@gmail.com

⁶ Cesar Cepúlveda, Diccionario de Términos Económicos, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 2004

⁷ Tasa Activa Banco Nación, tasa promedio. Recuperado de <http://data.triviasp.com.ar/files/normast.asp?archivo=COE147.HTM>

⁸ Tabla de comisiones BCRA, al 01/09/2016, recuperado de http://www.bcra.gob.ar/Pdfs/Prensa_comunicacion

este tipo de financiamiento generalmente el costo efectivo de capital supera ampliamente el 100% anual, llegando en casos extremos a más del 200%.

Tratando de paliar esta situación, los gobiernos nacionales y locales lanzan periódicamente programas de financiamiento a PyMEs con tasas subsidiadas, pero el volumen de capital ofrecido a través de dichos programas suele ser bastante bajo, y lo burocrático de los trámites necesarios para ser beneficiario suelen desalentar a los empresarios a gestionarlos.

En el caso del financiamiento con capital propio, debemos entender que todo inversor tendrá incentivos para invertir en tanto y en cuanto la relación riesgo retorno de la alternativa de inversión seleccionada sea mejor que la de otras alternativas a las que pudiera acceder. El retorno que podría otorgar la mejor alternativa desechada es la tasa de retorno mínima requerida, o sea el costo de capital propio para el inversor.

Generalmente la alternativa de inversión tradicional para el inversor argentino es el depósito a plazo fijo. Actualmente la tasa pasiva de depósitos a 30 días ronda el 19,5% efectivo anual⁹, si consideramos además que actualmente el inversor tiene acceso a otras inversiones en el mercado financiero tales como las LEBACS, que llegaron a ofrecer retornos de hasta el 27% efectivo anual¹⁰ vemos que una PyME debería presentar retornos muy superiores a esos valores para que valga la pena invertir en ella.

Como se puede ver, existen multitud de alternativas de financiamiento para las PyMES, y la proporción en que la empresa se valga de cada una de ellas dará como resultado tasas de costo promedio ponderado de capital diferentes.

A pesar de que las condiciones del contexto de nuestro país siempre son inestables y esto afecta la competitividad de las empresas, esta situación podría subsanarse con una buena gestión financiera, pues en última instancia, de la correcta gestión financiera dependerá cual sea la estructura de capital de la empresa y que costo generará.

Un estudio más exhaustivo sería necesario a los efectos de poder asegurar si efectivamente es el costo de capital el que afecta la competitividad de las PyMEs en la Argentina o si el principal problema es la ausencia de planificación y la mala gestión financiera de las empresas.

⁹ Tasas de interes por depósitos a 30 días en entidades financieras, recuperado de http://www.bcr.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables.asp

¹⁰ Tabla estadísticas de subasta de letras en pesos BCRA, recuperado de http://www.bcr.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Letras_notas.asp