



UNIVERSIDAD LIBRE
SECCIONAL PEREIRA

FACTORES

del crecimiento económico

Marlen Isabel Redondo Ramírez

Héctor Fabio Ramos González

Carlos Andrés Díaz Restrepo





UNIVERSIDAD LIBRE
SECCIONAL PEREIRA



FACTORES

del crecimiento económico

Marlen Isabel Redondo Ramírez
Héctor Fabio Ramos González
Carlos Andrés Díaz Restrepo

FACTORES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Marlen Isabel Redondo Ramírez

Héctor Fabio Ramos González

Carlos Andrés Díaz Restrepo

**UNIVERSIDAD LIBRE DE COLOMBIA
SECCIONAL PEREIRA**

Primera edición: 2016
500 ejemplares

Universidad Libre de Colombia
Seccional Pereira
Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

ISBN: 978-958-8859-37-8

Derechos Reservados de Autor

Distribución: Universidad Libre Seccional Pereira
Hecho el depósito legal

Editorial Universidad Libre Seccional Pereira
Calle 40 No. 7-30 Piso 4to.
Pereira - Risaralda - Colombia
2016

Revisión de estilo:

Diseño de carátula y diagramación: Gráficas Buda, Pereira

Impresión: Gráficas Buda, Pereira

Las opiniones contenidas en la obra no vinculan a la institución, son de exclusiva responsabilidad del autor, dentro de los principios democráticos de la cátedra libre y la libertad de expresión e investigación científica consagrados en la Constitución, la ley y en los reglamentos internos de la Universidad Libre Seccional Pereira.

El material académico e investigativo de esta publicación puede ser reproducido sin autorización, siempre que se mencione su procedencia en el marco del respeto a los derechos de autor consagrados en la legislación nacional e internacional al respecto.



UNIVERSIDAD LIBRE
SECCIONAL PEREIRA

DIRECTIVOS NACIONALES

Jorge Orlando Alarcón Niño

Presidente Nacional

Jorge Gaviria Liévano

Vicepresidente

Fernando Dejanón Rodríguez

Rector Nacional

Floro Hermes Gómez Pineda

Secretario General

Antonio José Lizarazo Campo

Censor Nacional

Omeiro de Jesús Castro Ramírez

Director Nacional de Planeación

DIRECTIVOS SECCIONALES

Miguel Hernando González

Presidente Seccional

Fabio Giraldo Sanz

Rector Seccional

Carmen Helena Aragón

Secretario Seccional

Rosalba López Gómez

Director de Planeación

Margarita Rosa Cortés

Decana Facultad de Derecho

Jaime Alberto Montoya Ossa

Decano Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Ma. Teresa Rodríguez Lugo

Decana Facultad de Ciencias de la Salud

Jorge Enrique Ramírez Rincón

Decano Facultad de Ingenierías

Julián Osorio Valencia

Director Seccional de Investigaciones

Beatriz Elena León de la Pava

Síndico – Gerente

INVITADOS PERMANENTES

Dr. Efrén Darío Arcila Suárez

Director (e) Programa de Economía

Dr. Javier Alexander Luna Ramírez

Director Programa de Administración de Empresas

Dr. Luis Alfonso Velásquez Ciro

Director Programa de Contaduría Pública

CONTENIDO

UNIDAD 1

1. “PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD: FACTORES CLAVES, DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE COLOMBIA”.	11
1.1. LOS CONCEPTOS SOBRE DESARROLLO Y CRECIMIENTO ...	13
1.2. INTERVENCIONISMO DEL ESTADO Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO	17
1.3. MEDICIÓN DEL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO	26
1.3.1. Medición del desarrollo económico	28
1.3.2. Evaluación de los progresos en relación con otros países	28
1.3.3. Índice de desigualdad de género (IDG)	29
1.4. PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO	30
1.5. SUSTENTO CONSTITUCIONAL Y LEGAL DE LA PLANIFICACIÓN	39

UNIDAD 2

2. “LOS CONCEPTOS SOBRE COMPETITIVIDAD”	43
2.1. LA COMPETITIVIDAD	45
2.1.1. Conceptos y contextualización de la competitividad	45
2.1.2. Determinantes de la competitividad	47
2.1.2.1. El enfoque de los determinantes de la competitividad	48
2.1.2.2. Factores empresariales	49
2.1.2.3. Factores estructurales	50
2.1.2.4. Factores sistémicos	51
2.2. LA COMPETITIVIDAD, CATEGORÍA MICROECONÓMICA Y MACROECONÓMICA	52
2.3. NIVELES DE ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD	54
2.4. MODELOS E INDICADORES DE COMPETITIVIDAD	58
2.4.1. EL MODELO IMD	58
2.4.2. El Foro Económico Mundial (WEF)	60
2.4.3. Índice de Desarrollo Humano	61

2.4.4. EL MODELO DE MICHAEL PORTER	62
2.5. COLOMBIA Y LA COMPETITIVIDAD	67

UNIDAD 3

3. “LOS CONCEPTOS SOBRE PRODUCTIVIDAD”	71
3.1. LA PRODUCTIVIDAD	73
3.2. FORMAS DE MEDIR LA PRODUCTIVIDAD.....	75
3.3. CLASES O TIPOS DE PRODUCTIVIDAD	76
3.4. FACTORES QUE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD	79
3.5. FACTORES DETERMINANTES DE LA PRODUCTIVIDAD.....	80

REFERENCIAS	83
--------------------------	-----------

ILUSTRACIONES

Ilustración 1, Indicadores de IDH	26
Ilustración 2. Factores determinantes de la competitividad	48
Ilustración 3. Factores empresariales.....	49
Ilustración 4. Factores estructurales	50
Ilustración 5. Factores sistémicos.....	51
Ilustración 6. Las cuatro fuentes de ventaja competitiva por la ubicación (Diamante de la competitividad)	63
Ilustración 7. Tipos de productividad	76
Ilustración 8. Determinantes de la productividad	81

TABLAS

Tabla 1, Cálculo del IDH	27
Tabla 2. Principios de la competitividad mundial	53
Tabla 3. Dimensiones y factores del modelo IMD	59

DIAGRAMAS

Diagrama 1. Estructura básica del ICC.....	61
Diagrama 2. Estructura básica de ICE.....	61

PRÓLOGO

Las líneas que componen el trabajo que se pone a disposición de las personas que estudian las ciencias económicas, administrativas y contables, que hemos denominado “FACTORES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO”, pretenden recoger, organizar y juntar, para el análisis una serie de argumentos que cotidianamente pueden ser mal interpretados o confundidos, pero que de ninguna manera los autores consideramos que se trata de un error.

La experiencia como Docentes universitarios e investigadores, nos animamos a iniciar esta investigación y convertirla en nuestro proyecto porque, de un lado nos sentimos identificados con los conceptos y las interpretaciones, pero de otro lado se trataba de demostrar que tenemos grandes posibilidades de realizar proyectos en equipo y lograr metas por objetivos.

Con esta investigación se quiere aportar a los estudiosos de la de las ciencias económicas, administrativas y contables que deben trasegar, en su etapa de formación, por el manejo de estos conceptos, pero que además en su desempeño profesional deben estar en posición de analizar y tomar una posición sobre los mismos, pues la última palabra no está escrita en torno a la connotación de los términos y por ende, cualquier posición es válida en la medida en que tenga la suficiente y coherente argumentación, este será el aporte que desde nuestro conocimiento queremos hacer.

La realización del libro nos implicó investigar, con profundidad, las fuentes que reseñamos en el cuerpo del trabajo y que por su puesto leímos e interpretamos con rigurosidad, pero no de otra

manera hubiéramos podido enriquecerlo. Fueron muchas las fuentes bibliográficas consultadas, como lo podrán corroborar al final del trabajo.

Esperamos que el esfuerzo vertido en esta investigación sea de alguna utilidad para las personas que deban consultar el libro por cuestiones laborales, profesionales o de estudio y documentación de otros trabajos.

Por ultimo queremos agradecer a todas las personas que nos aportaron y nos colaboraron para la realización de esta investigación y esperamos de ellas también sus críticas para mejorarlo con miras a una segunda edición.

INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico ha sido, conceptualmente hablando, motivo de polémica entre los especialistas en el tema y teóricos de la economía.

La presente investigación intenta, explicar el crecimiento económico a partir de los conceptos de productividad y competitividad, partiendo la diferencia de cada uno de ellos basado en que el uno sea cualitativo y el otro cuantitativo lo que se evidencia en los factores determinantes en el crecimiento económico como la renta per cápita, el producto interno bruto (PNB), entre otros.

Los conceptos de productividad y competitividad son los referentes de la investigación como los factores determinantes.

El presente libro intenta, a partir de muchos conceptos importantes teóricos generar una posición frente a los factores determinantes del crecimiento económico: “COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD” y su aplicación en la economía Colombiana, así como se encontrara en el cuerpo del trabajo una primera parte que se encarga de conceptualizar el crecimiento económico y los factores determinantes, las formas de medición y la contextualización de ellos en Colombia.

Posteriormente se desarrolla el concepto de competitividad, vista desde diferentes enfoques y trayendo al trabajo aspectos que permitan dilucidar si se trata de un tema microeconómico o macroeconómico, sin pretender resolver el dilema, o agotar el tema en esta investigación, simplemente tratando de mostrar cual es el concepto más adecuado, también se traen

elementos teóricos sobre las diferentes formas de medir la competitividad y la contextualización de ella en la economía Colombiana.

Por último se desarrolla el concepto de productividad, las diferentes clases o tipos de productividad, las formas de medir la productividad, los determinantes de la productividad.

Se tratan por separado algunos aspectos o variables de la competitividad como la eficiencia, la eficacia, la innovación, la investigación y el desarrollo, aspectos que contribuyen a elevar la productividad de los países, por ende la competitividad en el concierto internacional.



UNIDAD

1

Productividad y competitividad: factores claves, del crecimiento económico de Colombia”.

1. “PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD: FACTORES CLAVES, DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE COLOMBIA”.

1.1. LOS CONCEPTOS SOBRE DESARROLLO Y CRECIMIENTO

El desarrollo económico ha sido objeto de estudio y profundo análisis por parte de la gran cantidad de autores y desde diferentes puntos de vista. No solo los economistas han abordado su estudio, sino los representantes de otras disciplinas.

Los conceptos y explicaciones sobre el desarrollo Económico son distintos de una corriente de pensamiento a otra, o entre ellas mismas y de una disciplina a otra.

Para muchos, como se verá más adelante, Desarrollo y Crecimiento Económico debe depender crecimiento; otros lo conciben en el sentido completamente opuesto y existen quienes abordan los dos temas en forma diferente. Para el caso presente no es de mucha importancia el que se entienda de una u otra manera.

Se encuentran entonces diferentes concepciones del Desarrollo y Crecimiento Económico, que van desde las elementales hasta las más complejas y que se han producido en diferentes épocas de la historia.

He aquí algunas de ellas, iniciando con una definición de diccionario de economía.

Desarrollo económico, Por lo general este término significa simplemente Crecimiento Económico. De una forma más específica se emplea para describir no las medidas cuantitativas de una economía, como por ejemplo la tasa de aumento de la renta real per cápita, sino los cambios económicos, sociales y de cualquier otro tipo que dan lugar al crecimiento. (Diccionario de economía, 1.983)

El desarrollo económico exige cambios en las técnicas de producción, en las actitudes sociales y en las instituciones. Estos cambios pueden originar el crecimiento económico, el conservadurismo y la represión del cambio es probable que inhiban el crecimiento”.

Mario Jaramillo, profesor de Economía de la Institución Universitaria Sergio Arboleda, se refiere al desarrollo Económico como un resultado del progreso económico. El desarrollo lo considera como la extensión del progreso a un mayor número de miembros de la población; al mismo tiempo plantea la necesidad de la extensión de unas condiciones mínimas para que tenga lugar al desarrollo, entre ellas cita el derecho a la propiedad, la libre empresa, la existencia de reglas económicas claras, la seguridad contractual, estabilidad política, disciplina, etc.

De igual manera plantea el doctor Arboleda que el Desarrollo Económico debe poseer unos instrumentos tales como creatividad, educación, capacitación, acumulación de capital y bienes de capital, ahorro e inversión, crédito, tecnología, etc. (Jaramillo , 1.993).

El Economista José Silvestre, Méndez en su libro “Fundamentos de Economía” define el desarrollo económico de la siguiente manera:

El desarrollo económico es un nivel socioeconómico alcanzado por algunos países. El Desarrollo Económico implica algunas características que se refieren tanto a cambios cuantitativos como, sobre todo, a cambios cualitativos.

El Desarrollo Económico representa mejores niveles de vida para la población en su conjunto...” (Mendez Morales , 2.003)

Más adelante el mismo autor plantea: “...Sin embargo el crecimiento económico es la base del desarrollo, no puede haber desarrollo si antes no se da el crecimiento...” (Mendez Morales , 2.003)

“En síntesis podemos afirmar que el desarrollo económico es una categoría histórica que se refiere a la satisfacción de las necesidades básicas de la sociedad, que dicha satisfacción y necesidades se van incrementando a medida que se sigue desarrollando la sociedad. (Mendez Morales , 2.003) En el mismo texto señalan, según José Silvestre Méndez las principales manifestaciones del desarrollo, ellas son:

- Un proceso continuo y sostenido de industrialización
- Alto ingreso per cápita para la mayoría de habitantes del país.
- Bajo porcentaje de la población económicamente activa ocupada en actividades primarias.
- Elevados niveles de producción.
- Diversificación del aparato productivo.
- Alto niveles de consumo de Bienes y Servicios.

- Desarrollo elevados de la ciencia y la tecnología.
- Exportación de bienes manufacturados y de capitales.

Altos niveles de vida para la población en su conjunto que se traducen en: altos niveles educativos, alto consumo de calorías y proteínas, buenos programas de salud y asistencia social, viviendas cómodas y con servicios, etc. (Mendez Morales , 2.003)

En torno a la idea de la definición del Desarrollo Económico, la teoría institucionalista del desarrollo, de la forma contemporánea, hace un importante aporte por parte de James W. Street: Para él la teoría institucionalista concibe el desarrollo "... como un proceso cultural complejo, no como un sistema estable de fuerzas balanceadas regulado por un mecanismo de mercado fluido y auto corregible. La fuerza que induce el crecimiento Económico ha sido y continua siendo continua siendo la utilización del conocimiento de los instrumentos tecnológicos." (Gaviria, 2.011)

Se considera útil también tomar la definición del profesor Francisco Mochon Morcillo, doctor en economía y profesor de teoría económica de la facultad de ciencias económicas de la Universidad Nacional de Educación a distancia de España:

“Desarrollo Económico es el proceso de crecimiento de una Economía, a lo largo del cual se aplican nuevas tecnologías y se producen transformaciones sociales, con la consecuencia de una mejor distribución de la riqueza y de la renta”. (Mochon Morcillo , 1.992)

El mismo autor considera que el crecimiento económico es un proceso sostenido a lo largo del tiempo en el que los niveles de actividad económica aumentan constantemente. (Mochon Morcillo , 1.992)

Otra perspectiva sobre el desarrollo o la formulación de un plan de desarrollo la tiene el profesor Julio Silva Colmenares. Este considera que la formulación de un plan de desarrollo es algo más que lo cuantitativo, expresa: "...Hay que partir de la premisa básica de que entendemos que un modelo de desarrollo no es tanto una formulación econométrica cuanto el establecimiento de unos objetivos estratégicos que en el marco de una concepción determinada del crecimiento económico y del progreso social se propone unos resultados definidos por medio de unas políticas y medidas específicas. En nuestro caso concebimos el crecimiento económico subordinado al progreso social, esto es, a la satisfacción de las necesidades materiales, sociales y espirituales de la población, sin que se desconozca la

necesaria acumulación que permita una reproducción ampliada, armónica y proporcionada”. (Sillva Colmenares, 1.989)

Otra noción en desarrollo económico es la presentada en el libro “La teoría del subdesarrollo de la CEPAL” cuyo autor es Octavio Rodríguez y se representa como: “El aumento del bienestar material, normalmente relegado en el alza del ingreso real por habitante y condicionado por el incremento de la productividad media del trabajo. Este incremento se considera dependiente de la adopción de métodos de producción indirectos cuyo uso implica el aumento de la dotación de capital por hombre ocupado. A su vez la mayor densidad de capital se va logrando a medida que la acumulación se llevó a cabo, impulsada por el avance técnico, necesario para asegurar su continuidad. (Rodriguez , 1.986)

Para Paul Samuelson, el crecimiento económico representa la expansión de la frontera de posibilidades de producción de un país. Cuando crece la economía la frontera de posibilidades de producción, se desplaza hacia afuera.

“Pero el crecimiento económico no solo es un concepto abstracto, es vital para los ciudadanos de un país porque, desde el punto de vista del crecimiento de la producción per cápita, significa el crecimiento de los salarios reales y la mejora de los niveles de vida”. (Samuelson, 2.006)

Así sucesivamente encontramos a lo largo de la historia que personajes como Smith, D. Ricardo. Karl Marx, Schum Peter, J. Keynes, Francois Perroux, Gunnar Myrdal, Arthur Lewis y Nurkse, han hecho referencia y desde luego, han tratado profundamente, los temas del Desarrollo y el Crecimiento Económico, unos lo entienden como el mismo hecho en la vida económica, otros distinguen los dos, pero subordinan uno al otro y todos presentan, en sus concepciones, elementos comunes.

El Crecimiento y el Desarrollo Económico son términos confundibles, pero la mayoría de las veces esa confusión responde a la reciprocidad que existe entre las condiciones que deben darse para que se produzca uno y otro hecho, tanto que parece no existiera mucha diferencia entre los conceptos conocidos sobre que el desarrollo sea una causa, o una consecuencia del crecimiento económico.

En ese sentido el doctor Julio Silva Colmenares, tácitamente condiciona la existencia del progreso Social al crecimiento económico, e identifica ese progreso social con el Desarrollo Económico, expresado éste en la satisfacción de necesidades materiales, sociales y espirituales de la población.

Se pueden encontrar algunos elementos, que según los autores citados, son necesarios para lograr el Desarrollo Económico, como los cambios en las técnicas de producción, cambios en las actitudes sociales y en las instituciones, advirtiendo que estos elementos se conviertan al final en el crecimiento Económico.

Y no es necesario ir demasiado lejos, pues en este sentido, ya se había advertido, el profesor Mario Jaramillo establece que el Desarrollo Económico tiene unas condiciones al mismo tiempo que debe utilizar unos instrumentos que al final no solamente representan ese desarrollo, sino que consecuentemente aparece el crecimiento económico.

Podemos inferir claramente de lo visto, a través de cada uno de los conceptos de los diferentes autores, sobre Desarrollo y Crecimiento, se puntualizan las condiciones que cada sistema debe reunir para lograr cambios que representa ese desarrollo o crecimiento.

1.2. INTERVENCIONISMO DEL ESTADO Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO

Actualmente los economistas y no economistas en todo el mundo han retomado un viejo debate que surge, o se hace más visible, desde la época de los clásicos y que se inició, podría decirse, con una pregunta como la siguiente: ¿A quién corresponde garantizar las condiciones y los instrumentos para lograr el Crecimiento y el Desarrollo Económico?

O de otra manera, gran cantidad de autores, de muchas corrientes y escuelas del pensamiento, se han preocupado por establecer si en la economía el crecimiento y el Desarrollo Económico están a cargo de los particulares o del estado. Esto genera entonces la necesidad de referirnos al tema de intervencionismo de estado, y para ello se considera importante conocer algunas concepciones.

Es útil iniciar con una concepción general y elemental sobre la intervención del Estado “Intervención del estatal.

Acción positiva de los gobiernos, por afectar la actividad económica. La intervención estatal puede tomar la forma de regulación, participación, control y operación directa y propiedad. Los gobiernos han mostrado siempre algún interés en la producción, debido a sus consecuencias militares y políticas – como, P.e., las malas cosechas -, su responsabilidad por el marco legal de derechos de la propiedad y su necesidad de crear

impuestos sobre las rentas procedentes de la producción. Sin embargo, la intervención estatal en el sentido moderno ha surgido, en parte, debido al impacto de la industrialización y los métodos de producción en gran escala sobre la sociedad y en parte, como resultado directo de la ampliación de los privilegios y el desarrollo de la democracia, siendo, además un subproducto de las dos guerras mundiales. El crecimiento de la inversión estatal es un proceso complejo, puesto que una vez que un estado decide que algún cambio o logro económico es deseable, debe examinar las consecuencias secundarias de los medios elegidos para lograr el objetivo deseado; si se consideran como indeseables los efectos secundarios, se necesitaran otras políticas que los anulen, etc. De esta forma, puede surgir una intervención estatal muy amplia a partir de una intervención inicial modesta.

La intervención estatal en el sentido moderno se remonta a principio del siglo XIX, cuando el campo más importante de la actividad económica por el que se preocuparon los gobiernos fue el de las condiciones de trabajo. Se introdujo una legislación que limito el empleo de los niños y las horas de trabajo diario; se nombraron inspectores de fábricas; se regulo el empleo de las mujeres. Hacia finales del siglo XIX se introdujo la legislación que hacia intervenir la conciliación estatal en las disputas, labores, apareciendo posteriormente, la legislación sobre “salarios adecuados” y la creación juntas de trabajo y el Ministerio del trabajo. El control, por el estado, de la actividad económica, fue una de las características de ambas guerras mundiales y la legislación que gobierna la distribución de la industria constituye un ejemplo en tiempos de paz. Probablemente el mito más importante en la historia del desarrollo de la intervención estatal en Gran Bretaña apareció en 1.994, con el “Libro Blanco” sobre el empleo alto y estable, cuyas obligaciones han implicado que los sucesivos gobiernos extiendan el campo de la intervención y participación estatal. Una mayor expansión de los servicios de bienestar depende de la medida en que pueda obtener su mayor ingreso público por medio de impuestos y contribuciones a la seguridad social. (Diccionario de economía, 1.983)

Los economistas clásicos también se preocupaban por el papel que el estado debía tener en la economía. Se destacan algunos filósofos y economista como David Hume, Adam Sith, David Ricardo, Thomas Malthus, Robert Torrens, Nassau Senior, John Mc Culloch, James Mill, John Stuart Mill, Jeremy Benthan, John Elliot Coirnes, entre otros.

Se ha dicho de estos autores clásicos que ellos predicaron de Laissez Faire en que el estado estaba al margen y permitía la dominación de los débiles por los poderosos.

Frente a esta política otros autores interpretan en los clásicos otra situación. En lo que tiene ver con el papel del estado, plantean Lord Robbins, Fa Hayek, Ludwing Von Mises, Wilhem Röpke, W.H Hutt y otros”... que la impresión que ofrecen los escritos de los economistas clásicos o el que se opusieran a la acción gubernamental como principio y que estuvieran a favor de una completa libertad de la actividad económica – debe explicarse por las circunstancias de la época, esencialmente fueron unos reformadores que escribieron para exponer los defectos de las instituciones mercantilistas restrictivas y los hábitos de pensamiento que se arrastraban desde los siglos XVII y XVIII”. (Diccionario de economía, 1.983)

“Adam Smith habló del “... deber de crear y mantener ciertas obras públicas, que no sean jamás para el interés de un individuo o unos cuantos individuos; porque el beneficio no podrá nunca recompensar el gasto a un individuo o a unos cuantos individuos, aunque frecuentemente hará mucho más que recompensarlo en una gran sociedad”. (Diccionario de economía, 1.983)

“Jeremy Bentham formuló una estructura de instituciones coordinadoras de la acción, de forma que darían lugar a lo que él creyó que era la sociedad buena; su “constitutional code” tenía en cuenta un gabinete con ministerios para las elecciones, legislación, ejército, armada, servicios preventivos (policía, incendios, etc), comunicaciones interiores, eliminación de la pobreza, educación, sanidad, relaciones exteriores, comercio y finanzas. Debían servirse de una maquinaria administrativa que especificó con detalle.” (Diccionario de economía, 1.983)

También encontramos escuelas cuya filosofía niega o limita la presencia del estado en la economía; es el caso del liberalismo económico que se define como “aquella filosofía que defiende el máximo uso posible de las fuerzas de la competencia como un medio para coordinar los esfuerzos humanos y alcanzar fines económicos, rechazando así la mayoría de tipos de coerción e interferencia en la vida económica por grupos de presión y los gobiernos; el liberalismo económico no niega que el estado tenga un papel a desempeñar en las cuestiones económicas, pero lo considera como una ayuda al proceso competitivo para que sea lo más efectivo y lo suplementa en aquellos lugares en que solo la acción colectiva puede proporcionar los servicios esenciales no suministrados por medio del mercado, el liberalismo económico se confunde, a menudo, con el concepto falso de Laissez – faire, queriendo significar la ausencia absoluta de acción gubernamental. (Diccionario de economía, 1.983)

El liberalismo económico concibe el mecanismo del mercado como una fuerza omnipotente que regula las relaciones entre los hombres y contribuye al logro de todos los objetivos. No niega la necesidad de la existencia del estado, pero le asigna un papel de menor importancia en la economía, lo ubica como un conciliador de actividades desarrolladas por el sector privado y le atribuye responsabilidades en aquellas actividades en las que el sector privado no invierte.

El modo de producción socialista le asigna toda la responsabilidad de la producción y la distribución al estado, este es el organismo regulador en el proceso económico, el que le fija metas y el que las debe cumplir.

En general se puede decir que la intervención del estado en la economía no es un hecho nuevo, sin embargo se puede asegurar que ese intervencionismo se ha visto con mayor decisión en el siglo que avanzamos. El estado, con su intervencionismo pretende lograr el progreso económico y social del país; regularmente las medidas o instrumentos que el estado, o los gobiernos, utilizan son el control del nivel de empleo y el control de la inflación.

El liberalismo ha sido la fuerza oponente del intervencionismo del estado, estos dos aspectos se han ido alternado en la vida de la sociedad, presentándose épocas de marcado intervencionismo y épocas de excesivo liberalismo.

Pero el intervencionismo de estado se ha acentuado y se ha hecho más generalizado, a partir de la crisis de 1.929 esto porque la consecuencia de la crisis fue la depresión, la recesión económica que origino la quiebra de un gran número de empresas. En vista de esa situación y por el temor a que se repitiera, el estado intervino fuertemente las economías principalmente de los países occidentales.

En esa época tomo auge la obra de J.M Keynes, quien en su principal escrito "Teoría General de la ocupación el interés y el dinero" propone que los gobiernos adopten una posición activa, considera que es sumamente importante que los gobiernos le dediquen mayores recursos al gato público. Para Keynes no es cierto que la economía entienda tiende libremente al pleno empleo de los recursos productivos. Está de acuerdo que la intervención del estado debe darse mediante las políticas monetarias, fiscal, como una manera de estabilizar la economía.

No piensan igual los monetaristas quienes apoyados en la obra de Milton Friedman, confían en el libre juego de las fuerzas del mercado como

instrumento para situar la economía en pleno empleo y aseguran que la intervención estatal debe reducirse al mínimo posible, fundamentalmente a controlar la cantidad de dinero circulante.

Hoy el neoliberalismo que se entiende como un resurgir de los principios liberales, retoma el mismo concepto del estado dejándole reservadas unas determinadas actividades, sin que tome la participación en las actividades productivas.

Más recientemente y para el caso Colombiano dos autores se han referido al intervencionismo de estado en la siguiente forma:

Juan Manuel Turbay Marulanda, expresó: “El intervencionismo se refiere a todo proceso económico, permite la posibilidad de sustituir la competencia privada, requiere mandato de la ley o autorización legal, es ocasional y puede ser por vía general o particular.

Teniendo como base este concepto global, es necesario, desde nuestro criterio, que el funcionamiento del estado en nuestra sociedad, este encaminado a fortalecer el sistema democrático de gobierno y a procurar mediante un esfuerzo mancomunado y permanente en la colectividad, modernizar la estructura del estado y de la administración pública.

El bien común es la razón de ser del estado y en tal virtud, debe salvarse en la teoría y en la práctica cualquier oposición que pueda presentarse entre los intereses particulares y el interés general, mediante una adecuada coordinación de estado. No es lo óptimo, cancelar los progresos institucionales alcanzados hasta el momento en lo que a intervención se refiere, reviviendo un individualismo puro que pretenda la abstención y pasividad del estado, convirtiéndolo en un espectador impotente, en el omnímodo juego de las fuerzas del mercado, este sendero conduciría al vacío de poder y llevar al estado de su ineficacia, debilidad e impotencia, permitiendo el abuso y el desequilibrio social. De otra parte, tampoco sería prudente entronizarse un intervencionismo total, atentatorio de la iniciativa privada y de la libertad individual, garantizadas celosamente en nuestra carta fundamental.

Nadie discute hoy por la justificación y conveniencia de la intervención. Lo que está en análisis son sus límites y el mayor o menor grado que pueda presentar, así como su dirección y enfoque en el logro de los fines del estado cuales son, el bien general y la justicia social.

Como se observa, a la filosofía intervencionista no se llegó ciertamente por un capricho institucional. Las grandes luchas sociales y la presión colectiva obligaron a partir del siglo XIX a la transformación del estado gendarme en estado intervencionista de contenido social, en el cual el poder político posee un instrumento idóneo para la implementación de la democracia y una verdadera garantía para el ejercicio de los derechos y las libertades individuales.

En el análisis de la historia económica podemos observar como al hacer crisis el estado policía, surgen dos posiciones: La Marxista y la Keynesiana las cuales buscan, la primera reemplazar el sistema capitalista por uno socialista y la otra, presentar las fórmulas que remedien la crisis del capitalismo.

El marxismo critica la economía capitalista y enfoca su análisis en relación trabajador – capital que constituye el principio rector de la sociedad y fuente continua de contradicciones y egoísmos que hacen del sistema un orden transitorio y que llevara a un nuevo tipo de organización socialista.

La teoría Keynesiana afirma que el estado debe intervenir en disminuir el desempleo y aumentar la producción, siendo elemento fundamental de la intervención el de la administración de la demanda efectiva por vía fiscal o monetaria. En el largo plazo, Keynes, es un defensor de la planificación social como único medio de enfrentar la crisis del sistema capitalista.

Históricamente, aparece con posterioridad la doctrina del estructuralismo CEPALINO, según la cual, el estado es un promotor del desarrollo y un planificador.

Se critican las teorías neoclásicas del comercio internacional y surge como estrategia de política económica el mecanismo del mercado, pero con la necesidad de una fuerte participación del estado como planificador y promotor del desarrollo y de la industrialización.

El estructuralismo CEPALINO señala la urgencia de una directa actuación por el lado de la oferta, insistiendo en que los mecanismos Clásicos y Keynesianos no son suficientes para garantizar los resultados perseguidos. Se enfatiza la necesidad de alcanzar mayores niveles de justicia social y reducción de las dependencias externas. El estado tiene como misión orientar y coordinar las actuaciones de los diferentes agentes económicos sin descuidar los aspectos sociales del desarrollo.

Con la doctrina monetarista Neo-liberal regresa el liberalismo económico del Laissez Faire: Libre comercio internacional, libre mercado, eliminación del estado como agente económico. Según este escrito la intervención estado en la economía puede ser negativa la provocar inflación y limitar al progreso tecnológico. El estado es un leviatán. Se sostiene la acción del sector público destruye la prosperidad lograda por el libre mercado y atenta contra la libertad humana. Por esto el estado debe privatizarse, dando paso a un nuevo modelo de libertad de empresa y mercado, dejando como su única función la de defensa de la nación y guardián de las leyes del mercado”. (Turbay M , 1.990)

Un pronunciamiento similar y que de alguna manera apoya lo expresado por el Doctor Juan Manuel Turbay, hace Miguel Fadul en la revista Nueva frontera al publicar un artículo que denomino “El estado y el desarrollo económico”. Su planteamiento refiere que el estado debe tomar parte en las actividades productivas que por sus riesgos el sector privado no interviene, al menos en su etapa inicial o despegue; de esta forma se logra consolidar una buena base industrial, la cual contribuye a incrementar el PIB y consecuentemente se mejoran las condiciones sociales de la población lo que en ultimas se compadece con el desarrollo económico. (Fandul, 1.993) Más que lo señalado, el estado debe garantizar las condiciones para que la industria y la gran empresa puedan desarrollar sus actividades y cada vez el aparato productivo sea más importante.

Podemos observar como el debate sobre el intervencionismo de estado es proporciones mayores y existen posiciones muy encontradas, pero es conveniente que se distinga como ese intervencionismo puede darse de dos maneras diferentes y en virtud de ello como se afecta la economía.

Una forma de intervenir el estado se presenta a través de medidas de control, es decir, a partir de la legislación que en forma muy directa tenga que ver con la producción nacional. Esta forma de intervención crea malestar general y frecuente en los diferentes sectores productivos de una economía, tanto que ellos se convierten en grupos de presión tan fuertes que hacen un gobierno retroceda en sus decisiones, o por lo menos entre a concertar, con los sectores, una medida que se va a tomar. Tal es el caso de los controles de precios, cuando el gobierno fija topes de precios, los sectores afectados recurren al paro como un mecanismo de presión.

La otra forma de intervención, que más que intervención es participación, se da cuando el estado interviene en las actividades productivas, crea

empresas, inyecta fuertes sumas de dinero a actividades como la generación de energía eléctrica, telefonía, hidrocarburos, etc.

Esta intervención o participación es actualmente criticada y se aduce que el estado es muy administrador, argumento controvertible, pues quienes administran en el sector público lo pueden hacer en el privado y en ambos sectores lo pueden hacer bien o mal.

Lo que ocurre en este caso es que, primero, la finalidad del estado no es la de producir hidrocarburos, ni generar y vender energía eléctrica, servicios de telefonía, etc. Y segundo, en el sector público no se evalúa la gestión de un administrador por los resultados económicos, sino por el cumplimiento de una normatividad, abundante por demás y compleja, lo cual facilita el camino para que las empresas estatales sean llevadas a la quiebra, sin que ello importe, o sin que los accionistas, la sociedad, puedan o quieran hacer nada para recuperar altas sumas de dinero despilfarrado.

Colombia, es un país que hoy aparece estar imponiendo el modelo neoliberal, paradójicamente es un estado con un gobierno altamente intervencionista. Ese intervencionismo no es, a mi modo de ver, caprichoso o arbitrario; la misma constitución legitima la intervención en la economía.

Lo anterior puede verse en la constitución política de Colombia, que en su artículo 80 prescribe que el estado planificará el manejo y aprovechamiento de los recursos naturales.

En el artículo 150, numeral 3, hablando de las leyes que puede hacer el congreso de la república, se dice: “3. Aprobar el plan nacional de desarrollo y de inversiones públicas que hayan de emprenderse o continuarse, con la determinación de los recursos y apropiaciones”. En el mismo artículo, numeral 211: “expedir las leyes de intervención económica, previstas en el artículo 344, las cuales deberán precisar sus fines y alcances y los límites a la libertad económica”.

En el título XII que trata del régimen económico de la hacienda pública, el artículo 333 prescribe: “La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos sin autorización de la ley.

La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades.

La empresa como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. El estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulará el desarrollo empresarial.

El estado, por mandato de ley, impedirá que se destruya o se restrinja la libertad económica, evitara y controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional.

La ley delimitará el alcance de la libertad económica cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la nación”.

Artículo 334: “La dirección general de la economía estará a cargo del estado. Este intervendrá, por mandato de la ley, en la explotación de los recursos naturales, en el uso del suelo, en la producción, en la distribución, utilización y consumo de los bienes y en los servicios públicos y privados, para racionalizar la economía con el fin de conseguir el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, la distribución cuantitativa de las oportunidades y los beneficios del desarrollo y la preservación de un ambiente sano.

El estado, de manera especial, intervendrá para dar pleno empleo a los recursos humanos y asegurar que todas las personas, en particular las de menores ingresos, tengan acceso efectivo a los bienes y servicios básicos. También para promover la productividad y la competitividad y el desarrollo armónico de las regiones.

En el mismo sentido se encuentran los artículos 335, 336, 337 y 338.

Ya el capítulo 2, del mismo título XII se refiere a los planes de desarrollo, como una forma más de intervenir en la economía. En este aspecto va desde el artículo 339 hasta el 344.

Lo dicho por el Doctor Juna Manuel Turbay, y por Miguel Fadul, es lo que más se acerca a la realidad, a juicio de quienes escriben este libro.

Una economía, ubicada como subdesarrollada o atrasada, es débil y por tanto el estado debe apoyarla para que no fracase. El estado puede arriesgar en algunas actividades económicas inicialmente y cuando estén sean fuertes pueden entregárselas a los particulares. El estado tiene un mayor poder de negociación en el exterior, no solo para las operaciones de importaciones y exportaciones, sino para la consecución de recursos.

El estado puede establecer barreras o anularlas para el desarrollo de algunas actividades que puedan favorecer o perjudicar a los productores Colombianos.

Es conveniente también diferenciar la intervención del estado en algunas actividades y la participación en otras, pues esta última se da, en el caso Colombiano y es lo que ha servido de base, según Miguel Fadul, para calificar al estado y a sus funcionarios como malos administradores, ineficientes, lo cual no es suficiente para criticar al estado como mal o buen administrador o como conveniente o inconveniente la participación en actividades productivas. Pero al final de cuentas un estado, una economía, independientemente del grado de desarrollo en que se encuentre, de los niveles de intervención estatal y de lo negativo o positivo que ello resulte, debe recurrir a instrumentos que le permitan fijar objetivos, diseñar estrategias, políticas, que todos los procedimientos sean coherentes y que vayan con la finalidad del estado; El mecanismo más apropiado y reconocido por su utilidad, es la planificación del desarrollo.

1.3. MEDICIÓN DEL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

1.3.1. Medición del desarrollo económico

Si el desarrollo económico se concibe como bienestar y el progreso de la población o de una nación, es claro entonces que la medida del desarrollo se fundamenta en el desarrollo humano, esperanza de vida, bajas tasas de mortalidad infantil, bajos niveles de analfabetismo, bajos niveles de pobreza, entre otros.

La gran mayoría de las variables se concentran en los denominados índices de desarrollo humano (IDH); el IDH es un indicador propuesto por el PNUD para medir el nivel de desarrollo humano en un territorio.

El IDH, se basa en tres indicadores:

Ilustración 1 - Indicadores de IDH



LONGEVIDAD: medida en función de la esperanza de vida al nacer.



NIVEL EDUCACIONAL: medido en función de una combinación de la tasa de alfabetización de adultos (Ponderación, dos tercios) y la tasa bruta de matrícula combinada de primaria, secundaria y superior (Ponderación de un tercio).



NIVEL DE VIDA: Medido por el PIB real per cápita (PPA en dolares).

Fuente propia

Para el cálculo del IDH, el PNUD ha establecido valores mínimos y máximos para cada uno de los siguientes indicadores:

Tabla 1. Cálculo del IDH

Esperanza de vida al nacer	25 y 85 años
Alfabetización de adultos	0 y 100%
Tasa bruta de matrícula combinada	0 y 100%
PIB real per cápita (PPA en dólares)	100 dólares y 40.000 dólares

Fuente: Propia

Según el PNUD, cada uno de los factores se calcula, teniendo en cuenta que para cada componente del IDH, se obtiene un índice, aplicando la fórmula general:

$$\text{ÍNDICE} = \frac{\text{Valor (Xi)} - \text{Valor (Xi) mínimo}}{\text{Valor (Xi) máximo} - \text{Valor (Xi) mínimo}}$$

El PIB per cápita se calcula con la fórmula:

$$\frac{\text{Log Y} - \text{Log Y Min}}{\text{Log Y Max} - \text{Log Y Min}}$$

El IDH es un promedio simple del índice de esperanza de vida, el índice del nivel educativo y el índice del PIB real per cápita (PPA en dólares) ajustado. Es decir se calcula dividiendo por la suma de los índices parciales. Es importante aclarar que para Colombia y en general para el resto del mundo, los índices de desarrollo humano (IDH), se han asimilado a los objetivos del milenio que es un programa de las NACIONES UNIDAS

para el desarrollo y cuyos objetivos explícitos son erradicar la pobreza extrema y el hambre, lograr la enseñanza primaria universal, promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer, reducir la mortalidad infantil, mejorar la salud materna, combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades, garantizar la sostenibilidad del medio ambiente y fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

En un reciente informe sobre la evolución del IDH, de Colombia, se tiene que, para el PNUD el informe presentado en el 2.011 plantea una propuesta nueva que toma como medidas de control el desarrollo global, tanto económico como medioambiental, argumentando que ambos son esenciales y alcanzables y que los retos de la sostenibilidad y la equidad deben ser abordados conjuntamente.

Según el PNUD entre 1.980 y 2.014, la esperanza de vida al nacer en Colombia aumento 8,5 años, la medida de años de escolaridad creció 3,0 años y los años de escolarización previstos aumentaron 4,7 años. El Ingreso Nacional Bruto per cápita aumentó en un 76,1 por ciento en los últimos 34 años.

Sin embargo para el PNUD es engañoso comparar los valores y calificaciones del 2.014 ya que los datos y los métodos han cambiado, así como el número de países incluidos en el IDH.

1.3.2. Evaluación de los progresos en relación con otros países

Durante el periodo comprendido entre 1.980 y 2.014 Colombia, Brasil y Paraguay experimentaron distintos grados de avance hacia el aumento del IDH.

En el 2.014 el IDH DE Colombia es de 0,720, inferior al promedio de 0,744 para los países en el grupo de desarrollo humano alto y por debajo del promedio de 0,7348 para los países de América Latina y el Caribe. En el grupo de América Latina y el Caribe, los países que están cerca de Colombia en el año 2.014 por su clasificación según el IDH y el tamaño de la población son México y Brasil que tienen los puestos 74 y 75, respectivamente.

Sin embargo, el 0,720 se ajusta debido a la desigualdad en la distribución de los índices de componentes, cayendo el IDH al 0,542, una pérdida de 24,7 por ciento.

México y Brasil muestran pérdidas debido a la desigualdad de 22,4 por ciento y 26,3 por ciento, respectivamente.

1.3.3. Índice de desigualdad de género (IDG)

Este índice (IDG), refleja las desigualdades de género en tres dimensiones. Salud reproductiva, Empoderamiento y Actividad económica.

Colombia tiene un valor de 0,429 ocupando el puesto 92 entre 146 países en el 2014. En Colombia el 20,9 por ciento de los escaños parlamentarios están ocupado por mujeres y el 56,9 por ciento de las mujeres adultas han alcanzado un nivel secundario o superior de educación en comparación con el 55,6 por ciento de los hombres.

Según el IDG, por cada 100.00 nacidos vivos, 83 mujeres mueren por causas relacionadas con el embarazo y la tasa de fecundidad de las adolescentes es de 68,5 nacimientos por 1.000 vivos.

También explica que la participación femenina en el mercado laboral es de 55,8 por ciento en comparación de 79,7 para los hombres.

El índice identifica múltiples privaciones dentro de los mismos hogares en materia de educación, salud y calidad de vida.

Los datos de la encuesta más reciente para la estimación del IMP en Colombia en el año 2010, 5,4 por ciento de la población sufre de privaciones múltiples mientras un 6,4 por ciento es vulnerable a múltiples variaciones.

La amplitud de las privaciones (intensidad) en Colombia, de personas en situación de pobreza es de 42,2 por ciento. El IMP de la población que es multidimensionalmente pobre es ajustado por las intensidad de las privaciones es de 0,032 por ciento.

El índice de pobreza multidimensional es de 10,6 puntos porcentuales menos que la pobreza de ingresos. Esto implica que las personas que viven por debajo del umbral de la pobreza pueden tener acceso a recursos que no generan ingresos.

El porcentaje de la población de Colombia que vive en la pobreza severa, es de 50 por ciento o más y que es vulnerable a la pobreza entre 20 y 30 por ciento.

El crecimiento económico suele calcularse en términos reales para excluir el efecto de la inflación sobre el precio de los bienes y servicios producidos. En economía, las expresiones “crecimiento económico” o “teoría del crecimiento económico” suelen referirse al crecimiento de potencial productivo, esto es: la producción en “pleno empleo”, más que al crecimiento de la demanda agregada.

Para el caso de Colombia, la tasa de crecimiento del PU ha tenido el siguiente comportamiento:

- En el año 2.008, el PIB creció 3,5%
- En el año 2.009, el PIB creció 1,7%
- En el año 2.010, el PIB creció 4,0%
- En el año 2.011, el PIB creció 5,9%
- En el año 2.012, el PIB creció 4,0%

Según el Banco Mundial, la evolución del PIB per cápita durante los últimos cinco años fue la siguiente:

- 2.008, USD 5.423 dólares anuales
- 2.009, USD 5.133 dólares anuales
- 2.010, USD 6.186 dólares anuales
- 2.011, USD 7.104 dólares anuales
- 2.008, USD 8.127 dólares anuales

1.4. PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO

Un país como Colombia, que por todas sus características, es considerado como subdesarrollado, en vía de desarrollo, atrasado o tercermundista, según el concepto de diferentes autores, requiere para lograr un incremento en su producto interno bruto, mejorar el ingreso per cápita, sus niveles de producción y productividad, incrementar el bienestar social y otra serie de factores en la vida de la sociedad, adelantar o fijar políticas en las que deben tomar parte activa el estado y esa participación conjunta con el sector privado justifiquen la existencia de la planificación del desarrollo.

Sobre lo que es la planificación, Maurice Dobb, en su obra “Ensayo sobre el crecimiento económico y planificación” escribe lo siguiente:

“PLANIFICACIÓN: a pesar de que el reciente renacimiento del interés por las cuestiones del crecimiento económico, entre los economistas, parece haber derivado, en el aspecto formal, del estudio de los ciclos y de la relación

entre ciclo y tendencia, ha sido estimulado sin duda, en el aspecto práctico, por la discusión de los planes de desarrollo de los países subdesarrollados y de las tasas comparadas de crecimiento en los sectores capitalistas y socialistas del mundo. Sin embargo, las teorías sobre el crecimiento económico recientemente en boga entre los economistas se han referido casi exclusivamente al crecimiento de las economías capitalistas, en las que el capital es de propiedad privada y la inversión esta predominante bajo el control de los individuos o empresas particulares. Poca o ninguna atención parece haber recibido la cuestión de si su relevancia se restringe o no a estos supuestos. ¿Tienen estas teorías una aplicación más universal? Si es así, ¿en qué forma?, si no es así, ¿Qué enfoque alternativo es apropiado para analizar los problemas de crecimiento en una economía planificada, en la cual el capital se posee socialmente y por tanto, la inversión está (en algún sentido) controlada socialmente? Esta es cuestión que parece digna de plantearse.

Puesto que estas teorías, derivadas ampliamente de las conocidas condiciones de crecimiento de Harrod y Domar, siguen la tradición Keynesiana de concentrar la atención sobre la relación Ahorro – Inversión, o equilibrio Renta – Gasto, podría parecer que hay una razón básica por la cual tendrán aplicación a una economía socialista, a saber, que en esta última hay una identidad entre las decisiones de ahorrar y las decisiones de invertir, o sea, no hay separación entre ellas (en cuanto que, en todo caso, la inversión se “financia” con los ingresos de las instituciones estatales y no con los ahorros de los particulares). Sin embargo, ciertos corolarios de estas teorías han sido aplicados a los planes de desarrollo de los países subdesarrollados en la forma de criterios de política de inversión – criterios, en relación con lo que el interés social requiere que la inversión debe ser, distintos de las exposiciones de lo que tiende ser.

Consideremos después de unos tales corolarios, según el cual la inversión debería escoger generalmente la forma (técnica) que minimiza la relación capital – producto.

Podríamos por comenzar por exponer aspectos más evidentes, según los cuales el modus operandi de una economía planificada es probable que difiera de una economía capitalista no planificada”. (Dobb, 1.970)

Lo importante es centrarse en el modus operandi, de la planificación en cada economía, pues la economía centralmente planificada, tiene en la planificación su principal instrumento, mientras que en una economía capitalista, todavía, hay quienes colocan en duda la efectividad o aporte de la planificación.

Un diccionario de economía contiene el término “Planificación Económica” y lo define como: “actualmente término de moda, que significa dirección o “guía” de la economía por parte del gobierno nacional o regional, ya sea directamente o por medio de agencias. Ocasiona decisiones centralizadas sobre qué, cómo y cuánto debería producirse y puede exigir decisiones sobre precios, costos, localización y desarrollo de la capacidad productiva. Esta “planificación económica” difiere del empleo de medidas generales de política fiscal y monetaria para regular los flujos monetarios globales de la economía sin una discriminación consciente y de otras formas de intervención gubernamental en la economía, como p.e., la redistribución de la riqueza o la renta mediante la imposición y las restricciones legales sobre el poder de monopolio”. (Diccionario de economía, 1.983)

De otro lado Oscar Lange en su libro “Ensayos sobre planificación económica” plantea sobre la planificación del desarrollo económico que “la planificación es un medio de política económica, relativamente nuevo. Se inició en los países socialistas y constituye un elemento esencial de su economía. Cuando la mayor parte de los medios de producción son propiedad colectiva, resulta natural subordinar el empleo de esos medios y el proceso productivo a un plan nacional general. Pero la aplicación de la planificación como método de desarrollo no se limita a los planes socialistas. Se extendió, en primer lugar aquellos países que siguen el llamado modelo nacional revolucionario. En estos países, como en los socialistas, se ha convertido en un instrumento primordial de desarrollo.

Más recientemente, el concepto de planificación se ha impuesto incluso en viejos países capitalistas, a consecuencia de la creciente preocupación por el desarrollo económico.

Como antes se mencionó, la principal preocupación en los países capitalistas hasta llegar a la segunda guerra mundial era el equilibrio; el desarrollo era un proceso espontáneo al que no debió prestarse atención excesiva, pero el rápido crecimiento de los países socialistas y la importancia creciente del problema de los países subdesarrollados, que adoptan uno tras otro el modelo nacional – revolucionario de desarrollo, significa un desafío a los viejos países capitalistas. El desafío es doble. En primer lugar, no quedar rezagados respecto al rápido índice de crecimiento de los países socialistas y mantenerse en la competencia internacional entre el sistema capitalista y socialista, competencia que domina de forma creciente la escena mundial. Por otra parte, la necesidad de encontrar una solución al problema del subdesarrollo, que se ha convertido en la cuestión predominante de la política internacional. La idea de planificación, por tanto, preocupa

también en los viejos países capitalistas. El hecho que la planificación esté relacionada con muchos problemas internacionales pone también sobre el tapete la cuestión de la cooperación internacional para la planificación del desarrollo económico. (Lange, 1.977)

Se desprende de lo anterior que en América Latina, en los últimos años la planificación ha cobrado la importancia que no tenía unas décadas atrás, podría decirse concretamente que entre 1.960 y 1.970. En esta época se atribuyó a la actividad de la planificación en un alto contenido político. Esta idea se abandonó, pero se va al otro extremo donde se asigna a la planificación un papel estrictamente técnico con la cual se solucionarían las diferencias del desarrollo del continente.

La planificación ha llegado a popularizarse tanto que se ha tratado de implementar en todas las actividades de la humanidad, corriendo el riesgo de desvirtuar su esencia y los verdaderos beneficios que ella arroja.

En la utilización acertada de la planificación juega un papel de mucha importancia el comportamiento de la economía mundial y es precisamente con el deterioro de las condiciones económicas internacionales, de finales de la década del 50 “cuando surgen nuevas condiciones políticas en América Latina que acentúan la preocupación por los efectos sociales del desarrollo económico, se comprende claramente la necesidad de emplear más amplias las formas de planificación tendientes a racionalizar y coordinar la política de desarrollo mediante el uso de instrumentos perfeccionados”. (ILPES, 1.976)

Refiriéndose al caso Colombiano, en este país se tiene una larga tradición este en cuestiones de planificación del desarrollo económico. Esta tradición se remonta a la década del 20, de este siglo, cuando existió en Colombia por primera vez un plan de transporte.

La reforma constitucional de 1945 dispuso que el congreso de la Republica tenía que establecer planes y programas en los que se apoyara el estado para tomar decisiones en el campo de la inversión pública y en todas las actividades que condujeron al desarrollo económico. (B.I.D, 2.012)

A finales de la década del 40 y principios de la del 60 funcionaron en nuestro país los primeros consejos económicos, que deberían entenderse como el manejo de la política económica. Funciono para esa época el Consejo Nacional de Economía, la Junta Económica colombiana, dicha misión hizo el primer estudio del conjunto de la economía haciendo recomendaciones para el mejoramiento de su desempeño.

Arribo Colombia a un periodo denominado de “Planificación Macroeconómica” cuando se crea el Consejo Nacional de Planeación, por medio de la ley 19 de 1958, bajo la presidencia del Doctor Carlos Lleras Restrepo.

En 1962 culmino el primer plan Macroeconómico para Colombia, el cual se elaboró sobre las bases del esquema de la CEPAL y con la colaboración de asesores de esa comisión.

Años después se dejó de lado la elaboración de planes macroeconómicos y se hizo énfasis en la elaboración de proyectos sectoriales dirigidos a las instituciones de crédito internacionales, pero esa experiencia dejó una enseñanza: un país que tenga o haya hecho proyectos sectoriales consistentes no tiene la necesidad de recurrir a los planes de desarrollo para asegurar altas tasas de crecimiento.

A partir de los últimos años la década del 60 se generalizaron en Colombia los planes de desarrollo que fueron presentados con una periodicidad de cuatro años, presentados como programas de gobierno, es entonces cuando el presidente Misael Pastrana presenta el plan denominado “Las Cuatro Estrategias”, posteriormente el presidente Alfonso López Michelsen un plan “para cerrar la brecha”, Julio Cesar Turbay Ayala denomino su programa como “El Plan de Integración Nacional”, etc. Estos planes generalmente han tenido un objetivo concreto o un sector focal, pero con él se da impulso y se desarrollan otros sectores económicos, es decir, se pueden esperar de ellos unos efectos colaterales.

Sin embargo es importante saber que los planes de desarrollo como un instrumento para la consecución del crecimiento económico, bienestar y progreso social, son relativos de acuerdo a la forma como se les tome. Incluso existen autores que no reconocen en dicho instrumento nada benéfico, es decir, en la planificación, además de benéfico, nada lógico o posible.

Tal es el caso de Popper, quien se refiere a la planificación económica como algo utópico.

Según Popper “la planificación del conjunto Social es imposible porque ello presupone un conocimiento ilimitado”. En la misma obra en otro aparte, expresa Popper “se trata, por un lado, de la demostración de la imposibilidad lógica de la planificación, lógicamente imposible” (Popper, 1.973). Para Popper es imposible la Planificación de toda sociedad, en sentido literal por lo siguiente:

“El termino sociedad abarca, claro está, todas las relaciones sociales, inclusive las personales, las de una madre con su hijo tanto como las de un funcionario de protección de menores con cualquiera de los dos. Por muchas razones es enteramente imposible controlar todas, o “casi todas” estas relaciones; aunque solo sea porque con todo nuevo control de relaciones sociales creamos un sin número de nuevas relaciones que controlar. En resumen, la imposibilidad es una posibilidad lógica” (Popper, 1.973).

No hay duda que lo expresado por Popper es válido, él tiene toda la razón, la sociedad es compleja, las relaciones entre ella son innumerables y también complejas, pero, a mi modo de ver eso es lo que justifica la existencia, o por lo menos, la necesidad de la planificación. La misma existencia de un plan de desarrollo no condiciona, ni moldea la voluntad de una sociedad, pero ella debe contar con uno objetivo general que de alguna manera puede ser un acercamiento a la situación particular o individual. Por eso debe asumirse la planificación como la fijación de unos objetivos cuyo logro depende de una serie de aspectos que, desde luego, están sujetos a la evolución volitiva de todos los individuos. Y pretender escoger esos comportamientos en un plan de desarrollo con un alto grado de exactitud es una utopía.

Tampoco puede esperarse que un plan de desarrollo sea un instrumento coercitivo a través del cual se puede moderar el comportamiento social, este debe recibirse solo como una guía que recoge las expectativas de una comunidad y que oriente su accionar.

Para Karl Popper no es el único que niega o resta utilidad a la planificación del desarrollo, de alguna manera los liberales y neoliberales piensan que a través de los planes de desarrollo no se logra el crecimiento, ni el progreso, y que la planificación no es un instrumento justo, más bien entregan toda la responsabilidad al mecanismo del mercado para que a través de él se haga una distribución equitativa del ingreso y la riqueza y se fijen los precios justos, entre otras funciones.

Libardo Sarmiento Ansola, en un articulado publicado en la revista Foro, denominada “al final de la Utopía: Libertad y equidad en tiempos neoliberales” refiriéndose a la arbitraria desigual distribución del ingreso y la riqueza, expone que esencialmente; no se puede hacer nada para solucionar la desigualdad. Las fuerzas básicas que la determinan son tan fuertes y persistentes que no son influidas por la acción del estado (Revista Foro, 1.992) y en forma niega los beneficios y al utilidad de la planificación como instrumento que sirva de guía al estado, pues piensa

que es el mercado el mecanismo o instrumento que regresa las cosas al orden natural considerando que dicho orden es el más justo y equitativo.

Para reforzar a Adam Smith y Hayek de los cuales transcribe algunas líneas, en el mismo orden plantean: “En la sociedad moderna y compleja es preciso recurrir al mercado, a la iniciativa individual” (Revista Foro, 1.992) y el socialismo es ante todo una nostalgia de la sociedad arcaica, de la solidaridad tribal, agrega Hayek”. (Revista Foro, 1.992)

Libardo Sarmiento Anzola cita al autor Jacques Attali quien refiriéndose al mismo tema expresa: “Frente a estas evoluciones aparentemente desordenadas, está de moda desconfiar de los modelos, abandonarse al juego de las fuerzas múltiples que agitan nuestro planeta, hacer del mercado del dueño de todas las cosas, el árbitro de toda cultura”. (Revista Foro, 1.992)

Se desprende de lo anterior que existen posiciones divergentes entre quienes deben propender por el desarrollo económico, el crecimiento económico y el progreso social en una sociedad, lo mismo que entre la utilidad que tiene la planificación o el mecanismo del mercado como elementos reguladores de las relaciones entre los hombres, como contribución a distribución equitativa de los ingresos y la riqueza.

En la búsqueda de desarrollo, crecimiento económico, progreso y bienestar social, el estado tiene un papel importante que cumplir, es decir, se requiere de la intervención del estado para que acelere o impulse todos los procesos y para que la sociedad se apoye en él.

Acertado Miguel Fadul, en una economía como la Colombiana que encaja perfectamente en lo que Raymond Barré ha denominado “País subdesarrollado”, por sus características, el estado es quien tiene la capacidad de invertir, puede correr riesgos, debe apoyar a la comunidad, debe crear empresas, así luego deba entregárselas a los particulares.

De otro lado, la planificación no puede asumirse como un instrumento perfecto y preciso que no se le escape ningún detalle. Esto es imposible, pues la evolución acelerada de la sociedad deja sin vigencia cualquier plan por completo que haga. Esa evolución hace que se replantee continuamente el plan de desarrollo. Y pretende que la ejecución de un plan sea perfectamente ajustada a lo planeado, es utópico, es convertir la planificación en una camisa de fuerza en la que se debe encajar el comportamiento de la sociedad que sería algo lógico, además que en esta medida tiene toda la razón Karl Popper.

La planificación no solo en el campo económico, es un instrumento que debe servir para guiar la acción, y que busca integrar todas las actividades posibles para que haya armonía en los sectores que ella abarca.

La planificación debe conducir a la obtención de unos resultados, inicialmente considerados como hipotéticos, que lógicamente deben ser lo más ajustados a la realidad. Y lo fundamental de la planificación es el establecimiento de unos objetivos o metas, también cercanos a la realidad, por cuanto ellos deben conducir a la sociedad hacia su logro al tiempo que impone la necesidad de contar con los recursos necesarios.

Toda sociedad debe trazar unos objetivos, pues sin ellos corre el riesgo de estancarse.

Se debe reconocer, eso sí, que la planificación no puede ser objetiva, ni neutral, pues las metas u objetivos, son la expresión de los deseos o necesidades de una persona, un grupo de personas, o una sociedad entera, además allí, en la planificación, puede haber expresiones ideológicas, políticas y religiosas, etc.

Ahora bien la planificación debe ser realizada por todos los sectores de la población y los agentes económicos; es decir, el sector privado, el estado, la comunidad.

La planificación del desarrollo, en una economía con las características de la nuestra, (esto es, donde se da aplicación al concepto de que el mercado es un mecanismo justo, equitativo en las relaciones económicas entre los hombre, pero que en realidad el desarrollo de esa economía requiere en buena medida de los impulsos que el sector estatal le imprima) ha sido concebida y reconocida como un instrumento de mucha utilidad para superar la etapa de subdesarrollo, con todas sus implicaciones, y se le ha dejado como una responsabilidad del estado, tanto que a nivel constitucional se legitima y se le da toda la importancia que en realidad posee.

De nuestra realidad se puede deducir algo paradójico; parece ser que la mayor inclinación es hacia la adopción de un modelo económico que retoma los principios filosóficos del liberalismo, es decir, el neoliberalismo. Este ubica al estado al margen de la actividad económica, le asigna unas funciones que el sector privado no desempeña porque al final no aparecen como rentable. Por otro lado confiere al mercado las facultades de regular las relaciones económicas y lo califica como el mecanismo más justo en la determinación de precios. Este modelo entonces se desarrolla a

través de la apertura económica, está al proponer por la liberación de los mercados, seguramente busca generar mayor competencia y de esta forma se descarga toda la importancia al mercado, la asignación de recursos, distribución del ingreso y la riqueza, fijación de precios, etc. La situación Colombiana se hace paradójica en el sentido de que el estado debe crear empresa, invertir capital en desarrollo industrial y en general contribuir a la creación o ampliación del aparato productivo y en efecto eso es lo que está ocurriendo, el estado colombiano participa en forma considerable en la actividad económica, (esto demuestra la existencia de un gran número de empresas comerciales e industriales del estado y las de economía mixta) al tiempo que también interviene notablemente en la economía.

Se concluye entonces que coexisten dos situaciones que son los elementos fundamentales de dos modelos de desarrollo completamente antagónicos, de un lado el modelo de industrialización por sustitución de importaciones proteccionista a todas luces, con un gobierno intervencionista y participativo en las actividades productivas. Y el modelo neoliberal que busca marginar al estado de toda actividad productiva, rechaza al estado intervencionista y deja todo en manos del mecanismo del mercado.

En el caso Colombiano podría pensarse en desarrollo económico como resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico, facilitado por tasas de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación de capital.

La política pública generalmente apunta al crecimiento continuo y sostenido económico, y la extensión de la economía nacional del modo que “los países en vía de desarrollo” se hagan “países desarrollados”. El proceso de desarrollo económico supone ajustes legales e institucionales que son hechos para dar incentivos, para fomentar innovaciones e inversiones con el propósito de crear un eficiente sistema de distribución para los bienes y servicios.

El proceso de desarrollo económico de Colombia, se ha visto truncado por las diferentes contradicciones y problemáticas sociales del territorio. El crecimiento económico colombiano no se ha traducido en bienestar y desarrollo equitativo para la población. Por el contrario, la distribución desigual del crecimiento económico y del ingreso se ha manifestado en la intensificación de conflictos sociales. Varias de las políticas económicas, impulsadas por las entidades internacionales han estado dirigidas a buscar cambios estructurales en las economías subdesarrolladas y Colombia es, por tanto, uno de los países donde se ejecutan estas medidas. Sin embargo, las evaluaciones, las prácticas y las experiencias aplicadas en el país no

han resuelto los problemas estructurales que ocasionan el subdesarrollo: la distribución inequitativa de la tierra, la pobreza, el desempleo, la distribución desigual de los ingresos y la baja productividad, hacen parte de ese conjunto de restricciones que no permiten un crecimiento continuo de la economía.

Si nos atenemos a los conceptos teóricos, puramente aplicados, sobre los diferentes modelos económicos, se debería realizar una separación entre el crecimiento y el desarrollo económico resultante del funcionamiento del mecanismo del mercado de acuerdo con los representantes de las diferentes escuelas del pensamiento económico que dan todo el crédito al liberalismo económico, como modelo equitativo, justo, etc, pero de otro lado, habría que dar crédito al funcionamiento del modelo dirigido o guiado por el Estado.

Como lo que se puede inferir a los diferentes ensayos que se conocen al respecto, es que no existe ningún modelo en su estado puro y que por más que se quiera el estado debe ser el conducto, el direccionador de la política económica, incluso en países como Colombia donde ese papel tiene rango constitucional; los propósitos del crecimiento y del desarrollo económico se instrumentan desde los ejercicios de planificación que constituyen, en sus diferentes niveles, un sistema que también tiene un rango constitucional.

1.5. SUSTENTO CONSTITUCIONAL Y LEGAL DE LA PLANIFICACIÓN

Es importante mostrar como las constituciones políticas de Colombia, han contemplado la planificación como elemento necesario en el desarrollo económico y en forma legítima la intervención del estado en la economía. En 1.945 se introdujo, por primera vez el concepto de planificación en la constitución nacional.

En el año de 1.958, mediante la ley 19, se creó el consejo Nacional de Política económica y planeación y el Departamento Nacional de Planeación. La constitución política de 1.968 también contempla, en su artículo 32, la obligación o mejor, la necesidad de “racionalizar y planificar la economía a fin de lograr el desarrollo integral.”

La misma constitución política en su artículo 76, refiriéndose a las funciones del congreso de la república, entre otros, prescribe: “4ª. Establecer el plan de desarrollo económico y social que se prevé en el artículo 80 y los de obras públicas que haya de emprender o continuarse.”

“Artículo 80. Habrá un plan nacional de desarrollo económico y social presentado por el gobierno y aprobado por el congreso, que comprenderá una parte general en la cual se señalaran los propósitos nacionales y las metas y prioridades de la acción del estado de acuerdo con el artículo 32, las inversiones para impulsar el desarrollo regional y la participación que se dará a los diversos sectores de la sociedad y la economía.”

Y ni qué decir de la constitución actual; esta viene cargada de disposiciones que ponen en evidencia el alto grado de intervención del estado en la economía al tiempo que atribuye a la planificación un alto grado de importancia en la búsqueda de ese desarrollo.

En tal sentido los artículos 333, 334, 335, 339, 340, 341, 342, 342 y toda la reglamentación complementaria que hoy existe en el país; cabe también mencionar la misma ley orgánica de planeación que cumple su paso reglamentario en el Congreso de la Republica.

Como corolario de lo anterior tenemos que en una economía como la colombiana, el desarrollo, crecimiento económico y bienestar social están a cargo del estado en una importancia de proporción. El estado debe invertir en todas las actividades que conduzcan a lograr dichos aspectos. La misma constitución política legitima esa intervención y participación estatal en la economía y para ello debe valerse de algunos instrumentos, y uno de ellos es la planificación económico.

Se cree que para la planificación del desarrollo (Popper, 1.973) sea lógica la constitución plantea la forma de involucrar a la población, a la sociedad y de esta manera se comienza a solucionar la problemática planteada por Popper y por la cual se considera utópica la posibilidad de hacer la planificación.

En este sentido la planificación es una actividad integradora de una serie de proyectos sectoriales que en buena parte tienen que ver con la actividad económica del sistema, como se mencionó antes la planificación no es inflexible, ni tampoco debe asumirse como una imposición del gobierno central (esto sería lo criticable de esa actividad), por esto entonces la actual constitución ha creado una serie de mecanismos de participación de la comunidad en todas las actividades, tanto políticas, como sociales económicas.

El estado ha creado unas vías de participación, y la planificación así debe verse como una actividad que agrupa y consulta el querer de la sociedad la cual, como es lógico, presenta una gran diversidad de inquietudes y necesidades. Por ello no puede pretender que a través de la planificación sean solucionados el sinnúmero de dificultades y requerimientos de la colectividad, pues además de esa planificación deben involucrarse otros elementos con los que cuenta el estado.

El ánimo expresado en la constitución refleja el deseo de hacer más democrática una actividad que parece haber estado reservada exclusivamente a las entidades de planeación del país y que por ello era o es inaceptable que por mucho tiempo, desde el Departamento Nacional de Planeación, en la ciudad de Bogotá, se elaboraran los planes de desarrollo económico de todas las regiones del país, sin saberse con que bases, bajo qué condiciones y en general, cuáles eran las consideraciones para ello.

En tal virtud se ha reconocido que existen unos principios constitucionales, como son la democracia, la participación y el pluralismo que conducirán al desarrollo del país y de que la comunidad participe en la elaboración de sus planes de desarrollo.

La Constitución Nacional en el artículo segundo establece como una finalidad del estado de facilitar la participación de todos en las decisiones que los afecten en la vida económica, política, administrativa y cultural de la nación.

El artículo 45 garantiza la participación activa de los jóvenes en los organismos públicos y privados que tengan como fin proteger, brindar educación y progreso a la juventud.

El artículo 78, el estado garantiza la participación de organizaciones de consumidores en el estudio de disposiciones relacionadas con ellas. El artículo 79, prescribe que todas las personas deben gozar de un ambiente sano, y por disposición de la ley la comunidad tiene derecho a participar en todas las decisiones que le conciernen.

El artículo 270, los sistemas de participación ciudadana deben ser organizados por ley. Esos sistemas son medios que le permiten a la ciudadanía vigilar la gestión pública y vigilar los resultados de ella. El artículo 40, le da al ciudadano el derecho de participar en la conformación, ejercicio y control del poder político.

Así se rompe el discurso de Karl Popper en cuanto tiene que ver con la imposibilidad de la planificación, pues cuando la población pasa a ser sujeto activo del proceso, ella, la planificación, se acerca una vez más a la realidad social y en esa medida resuelve de manera más efectiva sus problemas.

Actualmente las oficinas de planeación del nivel nacional, departamental y municipal del país, al lado de los consejos de planeación de esos entes territoriales tienen a su cargo la actividad de la planificación, pero las instituciones mencionadas y la ciudadanía deben contemplarse, e integrarse, las actividades deben ser coherentes y consistentes y en la medida en que esa actividad este cargo de instituciones del estado, la administración pública debe o tiene a obligación de implementar mecanismos que conviertan a las oficinas de planeación, en todos los órdenes, en instituciones eficientes que contribuyan a la definición de objetivos y a la consecución de ellos como una manera de conseguir el desarrollo económico, el crecimiento, el progreso y el bienestar social.



UNIDAD

2

“Los conceptos
sobre
competitividad”

2. “LOS CONCEPTOS SOBRE COMPETITIVIDAD”

2.1. LA COMPETITIVIDAD

2.1.1. Conceptos y contextualización de la competitividad

En primera instancia se puede entender a la competitividad como la capacidad de competir, la cual se puede referir a países, empresas, sectores industriales y- por qué no decirlo- a las personas.

A nivel de país, la OCDE (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo) la define así: (IMD, 2.004)

“La competitividad de las naciones es el grado en que un país puede, bajo condiciones de mercado libre y transparente, producir bienes y servicios que son aceptados en los mercados internacionales, mientras simultáneamente mantiene e incrementa los ingresos reales de la población en el largo plazo”.

En la competitividad de un país influirán factores múltiples y diversos. Entre ellos fácilmente se pueden enumerar: ciencia, tecnología, empresarismo, comercio internacional, productividad, calidad, gerencia, talento humano, infraestructura... La forma como se organicen y ponderen tales factores nos pueden llevar a diferentes modelos para explicar, medir y comparar la competitividad.

Si miramos el concepto a nivel de empresa, podríamos definir la competitividad, apoyándonos en M. Porter (Porter, La competitividad de las naciones, 1.991) uno de sus mejores investigadores y promotores:

“Capacidad de competir en los mercados mundiales con una estrategia mundial”.

Los debates respecto a la competitividad, definida en estos términos, son tan antiguos como el propio comercio internacional. Por lo que se han propuesto innumerables modelos y teorías respecto a su definición y principales elementos que la determinan. En correspondencia con lo anterior, este capítulo aborda el problema de la definición de la competitividad, con el objetivo de desarrollar un análisis teórico a partir de los diferentes enfoques propuestos en la literatura, abordando los niveles de análisis de la misma.

Competitividad es la capacidad que tiene una empresa para penetrar, consolidar o ampliar su participación en un mercado.

Esta capacidad se expresa en la habilidad, la acción administrativa, el aprovechamiento oportuno de la capacidad instalada, manejo adecuado de sus recursos financieros, humanos y materiales, entre otros, pero sobre todo en la percepción de las señales del mercado, que al ser instrumentadas oportunamente le permiten a la empresa por un lado, identificar las necesidades de los consumidores y, por otro, redimensionar su escala de producción u oferta de servicios, así como rediseñar estrategias de mercados que le permitan posicionarse en el mercado a través de nuevas fuerzas de venta, aumentar o disminuir sus puntos de ventas, cambiar la composición del producto o servicio, redimensionar su volumen y presentación en formas y tamaños diferentes, al igual que, en el caso de los productos, reevaluar los canales de distribución, la naturaleza de los materiales a usar (metálicos, plástico, madera, etcétera), así como la política de ventas: al mayoreo o al menudeo, con la consecuente campaña de ofertas y descuentos especiales en períodos estacionales o de manera permanente.

Macroeconómicamente se entenderá por competitividad a las ventajas o fortalezas que presenta el entorno macroeconómico, las cuales se expresarán con indicadores nacionales, regionales y sectoriales, mismos que mediante el método de análisis comparativo permitirán conocer la competitividad de un país temporal y espacialmente.

De las teorías del comercio internacional a la competitividad sistémica, el marco conceptual de la competitividad fue establecido en el siglo XVII por las teorías de comercio internacional sustentadas por los principales economistas clásicos de la etapa, cuya esencia está centrada sobre todo en aspectos económicos.

Estas teorías parten del mercantilismo que fundamentaba que en el comercio no todos los países resultan beneficiados, puesto que un superávit comercial de un país se convierte en un déficit comercial para otro. Posteriormente se desarrolló la denominada ventaja absoluta, la cual consideraba el comercio como un juego de suma donde no existirían perdedores si los países se especializaran en producir aquello que hacen mejor o más barato, posteriormente fue ampliado por Ricardo (1971) al plantear la posibilidad de obtener una ventaja comparativa en aquellos productos que al país le resultara comparativamente más beneficioso producir para vender a sus socios comerciales, aunque no disfrutase de ventaja absoluta. A su vez, Heckscher y Ohlin (1919, 1933), con el objetivo de superar las limitaciones

existentes en la teoría anterior, consideran que la ventaja comparativa surge de las diferencias en las dotaciones de factores. Aunque aparentemente ello parecía evidente, la Paradoja de Leontief demostró que la teoría de dotación de factores no funcionaba bien en el mundo real.

A continuación se desarrollaron un grupo de teorías alternativas para complementar los modelos precedentes, denominados las nuevas teorías del comercio internacional. (Ramos, 2001)

Estas teorías clásicas del comercio internacional se basan principalmente en el enfoque macroeconómico, ya que tratan de explicar por qué una nación es competitiva acudiendo básicamente a las ventajas que un país posee en relación a otros, como costes salariales, precios, tipos de cambio, dotaciones de infraestructuras, entre otros elementos.

Otro enfoque ubica el énfasis sobre el rol empresarial, enfatizando que los factores decisivos para la competitividad de una nación son internos a la empresa y no externos que puedan alterarse fácilmente y a corto plazo con una adecuada política económica. La competitividad de un país está así sostenida de manera casi exclusiva por el desempeño económico de sus unidades productivas.

Posteriormente Porter (Porter, 1.996) ofrece una explicación alternativa del comercio internacional, en la cual pretende explicar la competitividad empresarial a partir de una serie de factores relacionados con el entorno económico general y con la política macroeconómica del gobierno, que acaban induciendo un resultado que es fruto de factores e interacciones complejas entre la empresa, la economía y el gobierno (Camisón, 1998). Uno de los últimos enfoques respecto a la competitividad es el propuesto por Esser, Klaus. Wolfgang Hillebrand. Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer, (1994), los cuales plantean el concepto de competitividad sistémica, la cual enfatiza en los siguientes aspectos: la competitividad de la economía descansa en medidas dirigidas a un objetivo, articuladas en cuatro niveles del sistema (el nivel meta, macro, micro y meso) y se basa asimismo en un concepto pluridimensional de conducción que incluye la competencia, el diálogo y la toma conjunta de decisiones, concepto al que están adscritos los grupos relevantes de actores.

2.1.2. Determinantes de la competitividad

Según Luis Jorge Garay, el enfoque de los determinantes de la competitividad tiene en cuenta los siguientes aspectos:

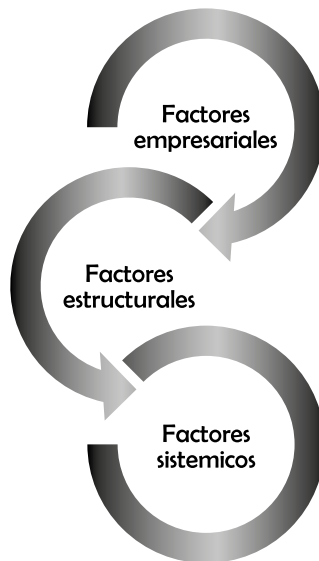
2.1.2.1. El enfoque de los determinantes de la competitividad

“Buena parte de los estudios tratan a la competitividad como un fenómeno directamente relacionado con las características del desempeño y eficiencia técnica de la empresa y consideran que la competitividad de las naciones resulta como una especie de agregado de esos resultados individuales.

Cada vez existe mayor consenso de un análisis de la competitividad basado solamente en aspectos como precios, costos –en especial salarios- y tasas de cambio insuficientes. Por ejemplo, resulta imprescindible el dominio de técnicas productivas que es, en última instancia, lo que permite a una empresa competir con éxito en el mercado internacional. En este sentido, debe enfatizarse que la capacidad de la empresa para convertir insumos en productos con el máximo rendimiento se relaciona con su habilidad para permanecer cerca de las mejores.

Bajo esta perspectiva –la de los determinantes de la competitividad- se define la competitividad como la capacidad que tiene la empresa para formular y aplicar estrategias coherentes que le permita ampliar, de manera futura, una posición significativa en el mercado. Se identifican tres grandes grupos de factores determinantes de la competitividad: los empresariales, los estructurales y los sistémicos.

Ilustración 2. Factores determinantes de la competitividad



Fuente propia

2.1.2.2. Factores empresariales

Los factores empresariales hacen referencia aquellos sobre cuales las empresas tienen el poder de controlar, decidir y modificar a través de su comportamiento; estos los podemos clasificar de la siguiente manera, como lo explica la siguiente ilustración.

Ilustración 3. Factores empresariales



Fuente propia

- GESTIÓN**, Incluye tareas administrativas típicas-, tomas de decisión, capacitación y planeación estratégica. Estas tareas forman parte de factores críticos para el éxito de un mercado específico.
- INNOVACIÓN**, Las acciones en este campo constituyen un elemento esencial para la competitividad, que sea para capturar mercados, para introducir nuevos productos y procesos, para ser más productivo o para competir en precios. La importancia de la innovación tecnológica es inequívoca en la medida que el resultado económico de la empresa está íntimamente ligado con su capacidad de generar eficientemente progreso técnico, en especial en el contexto internacional.
- PRODUCCIÓN**, Los avances tecnológicos revelan la consagración de un nuevo paradigma productivo, sobre la base de la microelectrónica, robótica, sistemas digitales de control, entre otros; en el que la calidad, diversidad y renovación de los productos, la flexibilidad y rapidez de entrega y racionalización de los costos de producción se constituyen en el apalancamiento de la competitividad.
- RECURSO HUMANO**, Contempla el conjunto de condiciones que caracterizan las relaciones de trabajo en la productividad, calificación

y flexibilidad de la mano de obra. En este sentido, la tarea central es definir y aplicar principios de organización y operación de procesos de trabajo que mejoren continuamente la calidad de los productos y procesos. Es importante, también, motivar a los trabajadores a participar en los desafíos competitivos y hacerlos partícipes de las ganancias derivadas del aumento de la eficiencia.

2.1.2.3. Factores estructurales

En este segundo grupo de los factores, los estructurales, la capacidad de intervención de la empresa es limitada, debido a que ellos se refieren al tipo de mercado, la estructura de la industria y a las políticas de incentivos y regulaciones propios de cada uno. Dentro de los factores estructurales se encuentran los siguientes:

Ilustración 4. Factores sistémicos



Fuente propia

MERCADO, Sus principales elementos característicos están, la tasa de crecimiento, distribución geográfica, requerimientos tecnológicos, acceso a mercados internacionales y sistemas de comercialización. Por ejemplo, si se estimula la inversión de las empresas, los mercados dinámicos aseguran una elevada tasa de renovación de equipos y métodos de producción que unifica las economías de escala, propician crecimientos en la productividad industrial. El otro elemento que favorece a la competitividad es la presencia de consumidores exigentes de altos patrones de calidad en los productos, lo cual puede llevar a las empresas a adoptar estrategias competitivas de capacitación y mejora continua.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL, Se refiere a las tendencias de progreso técnico, a las escalas típicas de operación física, a la relación de las empresas con sus proveedores y a la relación capital-trabajo. En la medida en que sean más importantes las nuevas fuentes de competitividad y la pérdida

de la importancia de las ventajas competitivas tradicionales basadas en la disponibilidad de recursos naturales y mano de obra barata, más necesarios serán los ajustes. En la situación de las pequeñas y medianas empresas que buscan economías de aglomeración espacial por medio de la constitución de polos regionales de producción como un mecanismo eficiente para favorecer el acceso a equipos y servicios sofisticados, a insumos y redes de comercialización.

INCENTIVOS Y REGULACIONES, en general los incentivos tratan de aumentar la capacidad de respuesta de las empresas a los desafíos impuestos por la competencia, mientras que las regulaciones buscan condicionar sus conductas en direcciones socialmente deseables. Cuando se trata de la industria a nivel agregado, estas cuestiones son de naturaleza sistémica, pero sectorialmente existen ciertas especificidades diferenciales en términos del impacto de incentivos fiscales y financieros, de políticas comerciales y de leyes del estado. Los sectores normalmente contemplados en los programas de apoyo son las industrias nacientes,

2.1.2.4. Factores sistémicos

Los factores sistémicos afectan la competitividad; estos constituyen las externalidades para la empresa y por tanto la posibilidad de intervenir individualmente sobre ellos es escasa o casi ninguna.

Estos factores son de varios tipos que se relacionan en la siguiente imagen:

Ilustración 5. Factores sistémicos



Fuente propia

En conclusión, los factores empresariales y sistémicos tienen una incidencia de tipo horizontal, lo que significa que presentan un carácter

más genérico en la forma e intensidad y afectan la competitividad de los diferentes sectores industriales. En contraste, los factores estructurales tienen un carácter sectorial específico, que afectan más directamente las especificidades que presenta cada rama de la producción o grupo de sectores similares.

Estas consideraciones generales implican que el análisis de la competitividad debe tener en cuenta simultáneamente, tanto en los procesos internos de la empresa y de la industria, como las condiciones económicas e institucionales del ambiente productivo. (Garay S, 1.967)

2.2. LA COMPETITIVIDAD, CATEGORIA MICROECONOMICA Y MACROECONOMICA

Se habla muy repetidamente de la competitividad de las empresas de competitividad de las naciones, esto corresponde a conceptos ciertos y que se pueden distinguir en la economía, en tal sentido es importante tener en cuenta lo siguiente: Una visión integradora de los distintos criterios adoptados para definir la competitividad de un territorio nos conduce a agruparlos en dos categorías básicas.

Por una parte, los criterios que están relacionados con la empresa o con el sector permiten describir la competitividad en el nivel micro, mientras que aquellos relacionados con el entorno nacional hacen referencia al nivel macro de la competitividad (Ezeala-Harrison, 1.999)

Por tanto la competitividad de un país está sujeta a cambios tanto a nivel micro como en el nivel macro, pudiendo ser considerada como un fenómeno esencialmente del nivel micro, influido por determinados parámetros del nivel macro. Así, el éxito de un sector como el turístico en una determinada región viene determinado por las condiciones climáticas, políticas y de apertura existentes. De la misma forma, una región situada geográficamente apartada de sus socios comerciales podría dificultar la actividad económica internacional de sus empresas, ocasionando mayores costes de transporte y menores oportunidades de responder rápidamente a los cambios que se producen en el mercado internacional. Como consecuencia, la actividad de exportación de un país en mercados extranjeros, la actividad de importación de bienes y servicios competitivos en los mercados domésticos y la actividad macroeconómica global, están influidas por parámetros micro y macro de la competitividad.

Los principios de la competitividad mundial: (Eumed, 2012)

Tabla 2. Principios de la competitividad mundial

PRINCIPIOS DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL	
ACTIVIDAD ECONÓMICA	<ol style="list-style-type: none"> 1. La prosperidad de un país refleja su actividad económica pasada, la competencia gobernada por las fuerzas del mercado, mejora la actividad económica de un país. 2. Cuanta mas competencia exista en la economía doméstica, más competitivas serán las empresas domésticas en el exterior. 3. El éxito de un país en el comercio internacional refleja la competitividad de su economía doméstica. 4. La apertura hacia actividades económicas internacionales incrementa la actividad económica del país. 5. La inversión internacional asigna de forma eficiente los recursos a nivel mundial. 6. La competitividad de las exportaciones a menudo está asociada con la orientación al crecimiento de la economía.
EFICIENCIA DE GOBIERNO	<ol style="list-style-type: none"> 1. La intervención estatal en las actividades empresariales debería ser minimizada, aparte de crear las condiciones competitivas para las empresas. 2. El gobierno debería proporcionar las condiciones macroeconómicas y sociales para que se minimicen los riesgos externos para la empresa. 3. El gobierno debería ser flexible en adaptar sus políticas económicas a un entorno internacional cambiante.
EFICIENCIA DE LA EMPRESA	<ol style="list-style-type: none"> 1. La eficiencia en la actividad económica y la capacidad para adaptarse a los cambios en un entorno competitivo, son atributos directos cruciales para la competitividad de las empresas. 2. Las finanzas facilitan las actividades de valor añadido. 3. En un país, un sector financiero bien desarrollado e integrado internacionalmente, apoya su competitividad internacional 4. Mantener un elevado estándar de vida requiere integración con la economía internacional. 5. La capacidad emprendedora es crucial para la actividad económica. 6. Una mano de obra capacitada incrementa la competitividad de un país. 7. La productividad refleja el valor añadido a corto plazo. 8. La actitud de la mano de obra, afecta la competitividad de un país.
INFRAESTRUCTURA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Una infraestructura bien desarrollada, que incluya sistemas empresariales funcionales, apoya la actividad económica. 2. Una infraestructura bien desarrollada también incluye desarrollos en tecnología de información y una eficiente protección del entorno. 3. La ventaja competitiva se puede construir sobre la aplicación eficiente e innovadora de tecnologías existentes. 4. La inversión en investigación básica y la actividad innovadora que crea nuevo conocimiento es crucial para un país en una etapa más madura de desarrollo económico. 5. La investigación a largo plazo en I+D es probable que incremente la competitividad de una empresa. 6. La competitividad tiende a incrementar el nivel de expectativas por la calidad de vida

Fuente: Propia

2.3. NIVELES DE ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD

Antes de proceder al análisis conceptual del término competitividad, según Lombana y Rozas (2008), es preciso determinar el nivel de análisis, es decir el espacio analítico en el cual se ubican los agentes económicos de acuerdo a su nivel de agregación, macro y micro, sobre el cual se van a enmarcar el estudio.

En el nivel macroeconómico, se pueden agrupar básicamente en tres enfoques las definiciones conceptuales propuestas por disímiles autores.

El primer enfoque relaciona la competitividad con los resultados que registra una economía en su comercio exterior, en este sentido (Chesnais, 1981) refiere la competitividad como la capacidad de un país de enfrentar la competencia a nivel mundial. Incluye tanto la capacidad de un país de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de importaciones.

Por otra parte Krugman (1994) impugna las definiciones de competitividad que suponen que el éxito en los mercados mundiales es el único elemento que determina el desempeño económico nacional, evidenciando además una interpretación errónea de la teoría del comercio internacional en que implícitamente incurrieron al afirmar que las naciones estaban trabadas en un juego económico de suma nula, puesto que la ganancia de un país en participación de mercado se da necesariamente a expensas de otros países y el énfasis excesivo sobre la balanza comercial como único indicador del desempeño económico de una nación.

En el segundo enfoque se encuentran los conceptos que relacionan la competitividad con la contribución del comercio exterior al crecimiento y bienestar general, según (Zysman y Tyson, 1983; Scott, 1985; Cohen y Zysman, 1987; Porter, 1987; Jones y Teece, 1988; Comisión Industrial de los Estados Unidos, 1992; Tyson, 1992; Foro Económico Mundial, 1996; Coriat, 1997; Informe Europeo sobre Competitividad, Comisión Europea, 2000; Anuario de Competitividad Mundial, 2003) la competitividad se considera como la capacidad de producir, distribuir y proveer el servicio de los bienes en la economía internacional en competencia con los bienes y servicios producidos en otros países y hacerlo de una forma que aumente el nivel de vida.

Una definición similar ha sido adoptada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE (1996), en la cual exponen

que la competitividad refleja la medida en que una nación, en un sistema de libre comercio y condiciones equitativas de mercado, puede producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, al tiempo que mantiene e incrementa el ingreso real de su pueblo a largo plazo.

En este enfoque es factible destacar que no es el crecimiento en sí lo que trata de captar la competitividad, sino la contribución del comercio exterior a objetivos últimos de crecimiento y bienestar general.

En una perspectiva similar Landau, (1990) relaciona la competitividad con la habilidad de proveer una tasa aceptable de crecimiento y un estándar de vida sostenido para sus ciudadanos, mientras que eficientemente se provee empleo sin reducir el crecimiento potencial y estándar de vida de las futuras generaciones. Es decir que no vincula exclusivamente a los resultados generados a partir del comercio exterior como soporte del crecimiento y bienestar, aunque explícitamente lo contenga.

Mientras que en el último enfoque se incluyen las definiciones que relacionan la competitividad con los niveles de eficiencia y productividad de una economía, en este sentido el Grupo Consultivo sobre la Competitividad, (1995) expone que la competitividad implica elementos de productividad, eficiencia y rentabilidad, pero no constituye un fin ni un objetivo en sí misma. Es un medio poderoso para alcanzar mejores niveles de vida y un mayor bienestar social, una herramienta para el logro de objetivos. Al aumentar la productividad y la eficiencia en el contexto de la especialización internacional, la competitividad brinda a nivel mundial la base para incrementar los ingresos de las personas sin generar inflación. Debe considerarse la competitividad como un medio básico para mejorar el nivel de vida, crear empleos para los desempleados y erradicar la.

En el mismo sentido Cohen, Teece, Tyson y Zysman, (1984) definen la competitividad como el desarrollo de una superior eficiencia y con la capacidad de una economía para incrementar el producto de las actividades de más alta productividad, que, a su vez, pueden generar altos niveles de salario en términos reales.

La productividad es el elemento fundamental de la competitividad de un país, según Porter, (1990) no se hereda sino se crea y está en función, como primer elemento, de la capacidad de su sector industrial para adoptar innovaciones tecnológicas que se traducen en un incremento en la productividad, mientras que Krugman, (1994) argumenta que cuando se rompen las barreras al comercio internacional, en un primer momento

la localización de las actividades económicas tenderá a concentrarse en el territorio central debido a consideraciones vinculadas con ventajas absolutas.

Thurow (1985), expone básicamente que la competitividad es un problema de posicionamiento de las empresas en los mercados internacionales y no del crecimiento de la productividad, al analizar que el mundo ha dado paso a las batallas comerciales y el bienestar de una nación se genera de estas y en los mercados internacionales a través de la competitividad.

En el nivel microeconómico, son los sectores, empresas y productos en los que se evalúa la competitividad. Algunas de las formas de medir y definir la competitividad en este nivel se basan cuantitativamente en la participación del mercado, indicadores de productividad, costo, márgenes de ganancia, y beneficios netos.

El análisis de la competitividad en el sector industrial, Romo y Musik, (2005) plantean que una industria se define como el conjunto de organizaciones que se dedican a actividades económicas similares, en que la competitividad se deriva de una productividad superior, ya sea enfrentando costos menores a los de sus rivales nacionales o internacionales en la misma actividad o mediante la capacidad de ofrecer productos con un valor más elevado.

European Management Forum, 1980; Haguenaer, 1989, definen la competitividad industrial como la capacidad de una industria de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto período de tiempo.

Las definiciones expuestas convergen explícitamente en que la competitividad industrial es el resultado, en mayor cuantía, de la competitividad de empresas individuales, pero al mismo tiempo la competitividad de las empresas se incrementa por el ambiente competitivo prevaleciente en la industria.

La definición de competitividad a nivel de empresa, Sharples y Milhan (1990) la establecen como la habilidad que tiene la firma de entregar bienes y servicios en el tiempo, lugar y forma preferida por los clientes de la misma, a precios tan buenos o mejores que los ofrecidos por los otros oferentes, obteniendo al menos el costo de oportunidad de los recursos empleados.

La Comisión Especial de la Cámara de los Lores sobre Comercio Internacional, (1985) expone que una empresa es competitiva cuando puede producir productos y servicios de calidad superior y a costos inferiores que sus competidores nacionales e internacionales. La competitividad es sinónimo del desempeño de rentabilidad de una empresa en el largo plazo y de su capacidad para remunerar a sus empleados y generar un mayor rendimiento para sus propietarios.

Mathews, (2009) propone que la competitividad se define como la capacidad que tiene una organización, pública o privada, con o sin fines de lucro, de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve. Estas ventajas están definidas por sus recursos y su habilidad para obtener rendimientos mayores a los de sus competidores. Como señala Porter (1990), el concepto de competitividad conlleva al concepto de excelencia, que implica eficiencia y eficacia por parte de la organización.

Se considera una empresa competitiva a la que es capaz de ofrecer continuamente productos y servicios con atributos valorados por sus clientes. Los mercados cambian, las exigencias de los consumidores también cambian y, por eso, es clave que la empresa se adapte permanentemente a estos cambios, a fin de mantener o mejorar sus niveles de competitividad. Porter, (1987) plantea: "...nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor."

Las ventajas competitivas son características distintivas de las empresas y son sostenibles en el mediano y largo plazo ya sea por lo difícil o costoso de su imitación o por algún otro factor desarrollado por la organización. La construcción y obtención de una ventaja competitiva genera el éxito en el mercado o sector en el cual opere la empresa.

El análisis conceptual del término competitividad, se define como el resultado generado a partir del comercio exterior, medidos cuantitativamente a través de su rendimiento comercial, teniendo como base los bajos costos de los recursos utilizados. (Castellanos Castillo & Castellanos Machado, 2.010)

2.4. MODELOS E INDICADORES DE COMPETITIVIDAD

2.4.1. EL MODELO IMD

El IMD (Internacional Institute for Management Development) ha desarrollado un modelo y un sistema de medición que hace un ranking anual entre un poco más de medio centenar de países. Este reporte se presenta cada año publicado como *The World competitiveness, yearbook*. El modelo tiene como base el propuesto por R. Farmer y B. Richman en 1965 y ha sido refinado por los economistas del Instituto, cuya sede es Lousana (Suiza). Ellos propusieron cuatro grandes áreas que determinan la competitividad: económica, político-legal, educacional y socio-cultural que fueron cruzadas con funciones de los negocios tales como planeación, mercadeo o producción.

Esas cuatro grandes dimensiones se configuran en un sistema basado en la creación de valor, que eleva la competitividad de las empresas y la sostenibilidad. El IMD las traduce en las siguientes:

- Desempeño económico con 5 factores para 74 indicadores
- Eficiencia del gobierno con 5 factores para 84 indicadores
- Eficiencia de los negocios con 5 factores para 66 indicadores
- Infraestructura con cinco factores para 90 indicadores.

Como se ve esas cuatro dimensiones expresadas en 20 factores se traducen en 314 indicadores. Todo lo anterior es jerarquizado para 60 países de economías industrializadas o emergentes (30 son de la OCDE).

En el siguiente cuadro se explica las dimensiones y factores de este modelo:

Tabla 3. Dimensiones y factores del modelo IMD

DIMENSIÓN	FACTOR	EJEMPLOS DE INDICADORES
ECONOMÍA DOMÉSTICA	Economía doméstica	Producto nacional bruto, renta per cápita, inflación
	Comercio internacional	Exportaciones, importaciones, turismo
	Inversión internacional	Inversión extranjera
	Empleo	Total de empleados, tasa de desempleo
	Precios	Tasa de inflación, precio de alquiler apartamentos
EFICIENCIA GUBERNAMENTAL	Finanzas públicas	Presupuesto nacional, deuda pública, reservas, pago de intereses
	Política fiscal	Tasa de impuestos, tasa de evasión
	Marco institucional	Costo de capital, transparencia, burocracia, corrupción, crímenes
	Legislación comercial	Proteccionismo, subsidios del gobierno, legislación laboral, incentivos a la inversión
	Educación	Alumnos por profesor, tasa de escolaridad, analfabetismo, ingenieros calificados
EFICIENCIA COMERCIAL	Productividad	Productividad total, p. laboral, p. industrial, p. agricultura.
	Mercado laboral	Niveles salariales, sueldos de administradores, capacitación laboral
	Finanzas	Servicios bancarios, capital de riesgo, créditos
	Prácticas gerenciales	Ética, satisfacción de los clientes, responsabilidad social
	Impacto de globalización	Actitudes hacia la globalización, imagen externa
INFRAESTRUCTURA	Infraestructura básica	Población de jóvenes y adultos, carreteras, transporte aéreo, ferrocarriles
	Infraestructura tecnológica	Líneas telefónicas, inversión en telecomunicaciones, computadores por persona
	Infraestructura científica	Gasto en I+D, artículos científicos, patentes, premios Nobel
	Salud y ambiente	Esperanza de vida, índice de desarrollo humano, polución, leyes ambientales
	Sistema de valores	Calidad de vida, discriminación, protección a la vida privada

Fuente: Propia

El IMD utiliza información de 36 institutos socios en otros países, con 243 criterios para determinar el ranking. Los 71 restantes se colocan como información pero no hacen parte de los cálculos.

2.4.2. El Foro Económico Mundial (WEF)

El Foro Económico Mundial (FEM) es una organización sin fines de lucro con sede en Ginebra, (Suiza), conocida por la asamblea anual que organiza en la también localidad suiza de Davos. Allí se reúnen los principales líderes políticos y empresariales internacionales junto a un nutrido grupo de intelectuales y comunicadores para analizar los problemas más destacados de la actualidad global como la economía, la salud y el medio ambiente.

Desde 1979, el FEM publica de forma anual el Reporte Global de Competitividad (RGC) y su principal indicador, el Índice Global de Competitividad (IGC). Este índice otorga una calificación a los países objeto del estudio en términos de su competitividad y se calcula bajo una metodología que en términos generales se ha mantenido desde el año 2006. Los resultados consignados en el RGC son un punto de referencia para líderes económicos y políticos de todo el mundo para tomar decisiones de inversión, plantear estrategias dirigidas al mejoramiento de la productividad y avanzar en el diálogo acerca de los factores que hacen viable el crecimiento sostenido de las economías.

The Global Competitiveness Report (Ministerio de Comercio, 2015) es una publicación anual del WORLD ECONOMIC FORUM (WEF) en la cual se evalúa el potencial de crecimiento económico sostenible de un grupo de economías, un poco más de 100, clasificándolas de acuerdo con dos índices: Índice de Crecimiento de la Competitividad (ICC), e Índice de Competitividad Empresarial (ICE).

La información que reporta cada país es de dos tipos: cualitativo y cuantitativo. En el primer caso se utiliza una encuesta de opinión empresarial con la cual se busca obtener la percepción que tienen los empresarios líderes sobre el entorno en el cual se desenvuelve su actividad productiva y la economía en general. En el segundo caso, se toman en cuenta variables cuantitativas que influyen en el crecimiento económico, tomando como base, datos que permiten tener una visión clara del estado de la economía del país.

La medición que realiza el WEF es un promedio ponderado de la información cualitativa y cuantitativa que entrega cada país, no es un promedio aritmético. El reporte utiliza dos índices complementarios para determinar la condición competitiva de un país: El Índice de Crecimiento de la Competitividad (ICC) y el Índice de Competitividad Empresarial (ICE). El primero,

analiza el potencial de las economías del mundo para lograr un crecimiento económico sostenible en el mediano y largo plazo. Este índice se basa en tres componentes: el desempeño macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas, y la tecnología. (Ver diagrama 1 , la estructura básica del ICC).

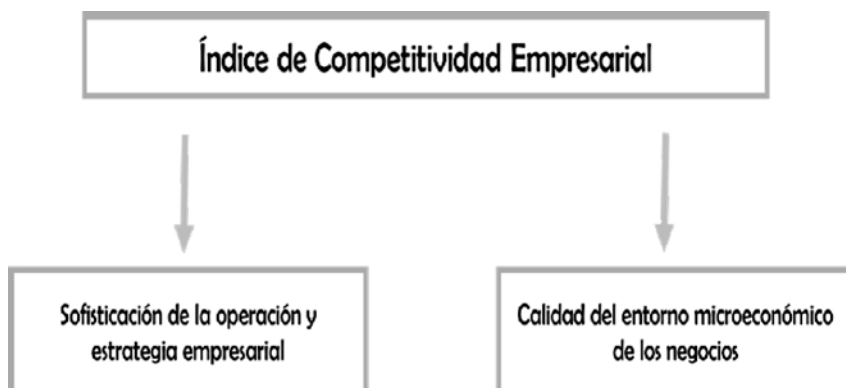
Diagrama 1. Estructura básica del ICC



Fuente: Propia

El ICE (llamado anteriormente Índice de Competitividad Microeconómica – ICM) por su parte, apunta a identificar los factores que sostienen la productividad actual en un nivel alto, por lo tanto, el desempeño económico actual medido por el nivel del PIB por persona. Refleja los fundamentos microeconómicos, con un subíndice que se enfoca en la sofisticación de la compañía y otro en la calidad del ambiente para los negocios (ver diagrama 2).

Diagrama 2. Estructura básica del ICE



Fuente: Propia

2.4.3 Índice de Desarrollo Humano

El Reporte de Desarrollo Humano (RDH) es un informe que publica anualmente el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD, como una mirada anual al desarrollo de los países. Este reporte registra los resultados del Índice de Desarrollo Humano (IDH), el cual es un indicador compuesto que mide los avances promedio de un país en términos de tres dimensiones básicas del desarrollo humano: esperanza de vida, educación e ingresos reales ajustados.

2.4.4 EL MODELO DE MICHAEL PORTER

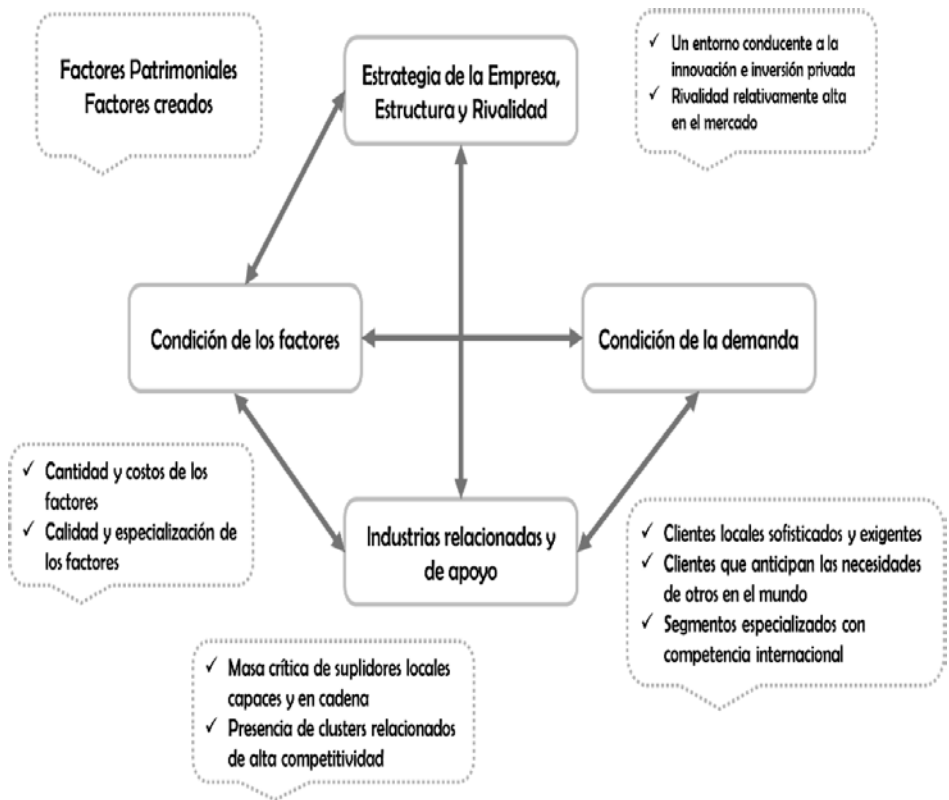
Este autor sostiene en su obra “la ventaja competitiva de las naciones” (Porter, *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press Porter, 1.990) que la diversidad e intensidad de las relaciones funcionales entre empresas explican la formación de un complejo productivo y su grado de madurez. Estas relaciones se refieren a los cuatro puntos del diamante, es decir, de las relaciones de apoyo, con productores de insumos complementarios y con proveedores de insumos y factores especializados. El “diamante” de la competitividad: Condiciones básicas para la formación de clusters.

El enfoque conceptual que aquí se expone, se destacan cuatro aspectos básicos en el clima de negocios que determinan las ventajas competitivas de las empresas. Al operar de forma simultánea en el tiempo y en el espacio, estos aspectos crean las condiciones para la formación y el desarrollo de los clusters en determinados lugares.

- Las condiciones de la competitividad según Michael Porter, son los siguientes:
- Las condiciones de los factores
- La estructura de la industria a la cual pertenecen las empresas, incluyendo el esquema de las rivalidades que tienen entre sí
- Las condiciones de la demanda
- La situación de las industrias relacionadas y de apoyo.
-

El gráfico siguiente, contiene el esquema del llamado “diamante de la competitividad”, en el cual se simbolizan esas cuatro fuentes de la ventaja competitiva derivadas de la ubicación y sus interrelaciones.

Ilustración 6: Las cuatro fuentes de ventaja competitiva por la ubicación (Diamante de la competitividad)



La forma como se manifiestan esas fuentes de competitividad y como interactúan entre sí, permite explicar cómo hacen las empresas para generar, mantener, o perder sus ventajas competitivas. Al poner la atención en estos aspectos, se está reconociendo que las empresas no existen en una especie de vacío social, sino que operan en entornos geográficos, económicos, sociales y culturales específicos, y que el análisis de sus estrategias de competitividad actuales o potenciales, debe considerar ciertas características esenciales de esos entornos, para que tenga un verdadero poder explicativo.

Es por ello que las categorías de análisis de las empresas individuales, como pueden ser las cuatro vías para el aumento de la productividad, no bastan para entender cómo fue que una empresa determinada desarrolló su competitividad. Antes, es preciso analizar las condiciones de la competitividad que existen en el clima de negocios de la empresa, un clima de negocios que suele estar estructurado por complejas redes de relaciones entre empresas y organizaciones públicas y privadas. Los cuatro aspectos

que se destacan permiten encontrar y comprender los determinantes esenciales de la competitividad, dentro de la multiplicidad de relaciones, actores y causas que actúan en el clima de negocios.

LAS FUENTES DE LA COMPETITIVIDAD

A continuación se explican los rasgos principales de las cuatro fuentes que, según el modelo conceptual de Porter, determinan la ventaja competitiva de las industrias en ubicaciones geográficas específicas.

LAS CONDICIONES DE LOS FACTORES

Los insumos de factores van desde los activos tangibles, tales como la infraestructura física, hasta la información, el sistema legal y los institutos de investigación de las universidades, a los cuales recurren todas las empresas que compiten. Para aumentar la productividad, los insumos de factores deben mejorar su eficiencia, su calidad y, en última instancia, su especialización en áreas particulares del cluster. Los factores especializados generalmente son los que hacen posibles los procesos de innovación (ej., un instituto especializado de investigación universitaria) no solo son necesarios para alcanzar altos niveles de productividad, sino que tienden a ser menos comercializables o menos fáciles de encontrar en otras partes.

LOS ESQUEMAS DE ESTRATEGIA Y RIVALIDAD

El contexto para la estrategia y rivalidad de las empresas tiene que ver con las reglas, los incentivos y las normas que rigen el tipo y la intensidad de la rivalidad local.

Las economías con baja productividad se caracterizan por tener poca rivalidad local. En esas economías la mayor parte de la competencia, si es que siquiera está presente, proviene de las importaciones. Además, la rivalidad local, si es que ocurre, se sustenta en la imitación. El precio es la única variable competitiva y las empresas mantienen bajos los salarios para competir en los mercados locales y extranjeros. De esta forma, la competencia implica una inversión mínima para esas empresas.

Para pasar a una economía adelantada es necesario que se desarrolle una vigorosa rivalidad local, la cual debe desplazarse de los salarios bajos al costo total bajo, lo cual exige mejorar la eficiencia de manufactura y la prestación del servicio. Con el tiempo, ese tipo de rivalidad también debe evolucionar, partiendo de las estrategias de reducción de costo

hacia estrategias de diferenciación de productos. La competencia debe desplazarse de la imitación a la innovación y de la inversión baja a la inversión elevada, no sólo en activos físicos sino también en intangibles (ej., destrezas, tecnología).

El carácter de la rivalidad en una ubicación está fuertemente influenciado por muchos aspectos del ambiente empresarial (ej., los factores disponibles, las condiciones de la demanda local). Sin embargo, el clima de inversión y las políticas sobre la competencia fijan el contexto. Cosas tales como la estabilidad macroeconómica y política, el sistema tributario, las políticas del mercado laboral que afectan los incentivos para que se desarrolle la fuerza de trabajo y las reglas de propiedad intelectual y su aplicación contribuyen a que las compañías estén dispuestas a invertir, para mejorar su equipo de capital, sus destrezas y su tecnología. La política antimonopolio, las reglas del gobierno sobre propiedad y concesión de licencias, y la política sobre el comercio y la inversión externa juegan un papel vital para establecer la intensidad de la rivalidad local.

CONDICIONES DE LA DEMANDA

Las condiciones de la demanda en la sede de las empresas tienen mucho que ver con el hecho de que las empresas puedan y quieran pasarse de productos y servicios imitadores y de baja calidad, a una competencia basada en la diferenciación. Las economías de poca productividad se enfocan fuertemente en los mercados extranjeros. Para progresar, se deben desarrollar mercados locales más exigentes. La presencia o surgimiento de clientes nacionales sofisticados y exigentes presiona a las empresas para que mejoren y permite discernir sobre las necesidades existentes y futuras, lo cual es difícil de hacer en los mercados externos. La demanda local también puede revelar segmentos del mercado donde las empresas se pueden diferenciar. En una economía mundial, la calidad de la demanda local importa mucho más que su tamaño.

INDUSTRIAS AFINES Y DE APOYO

La ubicación dentro de un *cluster* puede brindar un acceso superior o de menor costo a insumos especializados, tales como componentes, maquinaria, servicios a empresas y personal, en comparación con la integración vertical, las alianzas formales con entidades externas o la “importación” de insumos de lugares distantes. El *cluster* puede ser un medio inherentemente más eficaz de reunir insumos, siempre que se disponga de proveedores locales competitivos. Si no se cuenta con ellos,

puede que sea necesario abastecerse fuera del *cluster*, aunque éste no sea el resultado ideal.

El acceso a insumos suministrados por integrantes del *cluster* puede implicar menores costos de transacciones que si se obtienen de fuentes distantes. Abastecerse dentro del *cluster* minimiza los costos de inventarios y elimina el costo y las demoras de la importación. Frena el comportamiento oportunista de los proveedores que cobran precios excesivos o no cumplen con los compromisos, debido al efecto adverso que tiene un mal desempeño en la reputación que se tenga entre los demás participantes del *cluster*.

Abastecerse dentro del *cluster* facilita la comunicación, reduce el costo de adaptar a la medida y facilita la prestación conjunta de servicios auxiliares o de apoyo, tales como instalación, depuración, capacitación de usuarios, detección y corrección de fallas y reparaciones oportunas. Estos beneficios son especialmente valiosos para aquellos insumos avanzados y especializados que implican tecnología incorporada, información o servicios.

El acceso a los insumos dentro de un *cluster* también es, a menudo, más eficiente o eficaz que la integración vertical. Los proveedores especializados externos suelen ser más eficaces, en cuanto al costo, y más sensibles que las unidades propias de la compañía, no sólo en la producción de componentes sino también en áreas tales como capacitación.

En la economía moderna, la mayor profundidad y especialización de los proveedores que están dentro de los *clusters* surge, sobre todo, porque reconocen las oportunidades de mercado y reducen sus riesgos, más fácilmente, debido a la presencia de muchos clientes locales. Es más, los *clusters* desarrollados no sólo consisten en una industria, sino en estas más las industrias afines. Estas industrias, frecuentemente, recurren a insumos comunes o muy parecidos que expanden las oportunidades para los proveedores.

Los *clusters* afectan la competencia en tres sentidos básicos:

Aumentan la productividad de las empresas y de las industrias a las cuales pertenecen.

Mejoran la capacidad de innovación de empresas e industrias, y en ese tanto.

Aumentan su productividad.

Estimulan la formación de nuevas empresas que amplíen y profundicen las ventajas aportadas por el *cluster*.

2.5 COLOMBIA Y LA COMPETITIVIDAD

A diferencia de muchos países, Colombia –y en general Latinoamérica- ha seguido por muchos años un modelo “CEPALINO” que buscaba un proceso de industrialización apoyado en la sustitución de importaciones y en la “protección” con base en altos aranceles para los productos importados. No obstante el proceso de industrialización se fue agotando y no logró entrar a la producción de bienes de capital. Las ventajas competitivas apoyadas en mano de obra barata y abundancia de recursos naturales tampoco han sido eficaces frente a la actual revolución tecnológica y al quiebre de las economías de escala. La productividad incluso ha sido declinante por ejemplo en la década de los 80. Todo ello aunado a las “corrientes mundiales” llevó al país a cambiarse desde el principio de la década pasada (1990) a un modelo de “apertura” e internacionalización. Al gobierno de Gaviria le tocó “romper el hielo” y tomar una serie de medidas radicales como la disminución significativa de los aranceles y una serie de reformas en muchas áreas (salud, finanzas, laboral...) que buscaban adaptar al estado y al país al nuevo entorno. El debate ha sido intenso, pero en estos momentos ya casi nadie cree en el “volver atrás”, a pesar de los retos y grandes dificultades.

El gobierno Samper, no obstante su inmenso problema político, continuó y promovió aspectos significativos para la competitividad como la estructuración del sistema nacional de ciencia y tecnología y toda una “estrategia nacional de competitividad”, “sistema nacional de innovación”...

Por ejemplo, en 1994 y 1995 para la política nacional de ciencia y tecnología expresamente se decía:

“El objetivo general de la política que aquí se plantea es integrar la ciencia y tecnología a los diversos sectores de la vida nacional, buscando incrementar la competitividad del sector productivo en el contexto de una política de internacionalización de la economía”.

También se estructuraron once programas nacionales de Ciencia y Tecnología aún vigentes, entre ellos: ciencias básicas; biotecnología;

desarrollo tecnológico, industrial y calidad; electrónica, telecomunicaciones e informática (ETI); ciencia y tecnología del mar; etc.

Independiente de los resultados, hubo un discurso bastante estructurado con base en Colciencias y Planeación Nacional. De todas formas algunos esfuerzos son evidentes en esa dirección: la Corporación Calidad que maneja el premio colombiano a la calidad, la creación de incubadoras de base tecnológica; la creación de centros de desarrollo tecnológico (CDT'S), el sistema nacional de Benchmarking, la corriente de aseguramiento de la calidad (ISO-9000), el impulso a la metrología; el Centro Nacional de la Productividad; los centros regionales de productividad...

El Informe Monitor que fue contratado por Gaviria hizo importantes recomendaciones y observaciones para la competitividad. Allí se encontraron grandes falencias como las siguientes:

- Las empresas no han hecho esfuerzos suficientes por estudiar los clientes. Fabricato y Coltejer no tenían base de datos de los confeccionistas.
- No existe la cultura de los clusters. La industria del cuero es indiferente a la manera como se obtiene y procesa la piel del ganado.
- No existen instituciones especializadas para capacitar recurso humano, caso de los textiles.
- No existe cultura de competencia. Las empresas colombianas no tienen estrategia ni de costos, ni de diferenciación: están en el medio (y allí están los perdedores).

En el gobierno de Pastrana, la competitividad al lado de la estrategia por la paz negociada fueron grandes áreas de interés. Inició los Encuentros Nacionales de Productividad y Competitividad, que Álvaro Uribe continuó y que a finales de 2004 nos ubicamos en el noveno.

A partir del gobierno Pastrana, Uribe ha dado continuación con actividades y estrategias como las siguientes:

- Creación de centros nacionales de competitividad
- Desarrollar acuerdos sectoriales que impulsen entre los sectores gobierno, empresas y laboral
- Medición de la productividad
- Normalización, certificación, metrología y calidad
- Centro virtuales de desarrollo tecnológico
- Subcontratación industrial

- Diseño industrial
- Articulación de la oferta y la demanda de bienes de capital y de servicios de Ingeniería
- Desarrollo industrial sostenible
- Promoción a proyectos de inversión y financiamiento.
- Reducción de gravámenes arancelarios a insumos no producidos en la región andina.
- Prácticas desleales de comercio exterior.
- Requisitos de origen y promoción a las exportaciones
- Capacitación del recurso humano
- Salud ocupacional
- Programa de adaptación laboral
- Conversaciones sobre el ALCA y el TLC.

Gobierno Uribe I, se creó la alta consejería para la competitividad y la productividad; se construyeron las agendas internas Regionales y se estableció la visión Colombia 2.019.

Gobierno Uribe II, se institucionalizo el Sistema Nacional de Competitividad- Decreto 2828 de 2.006; Se integró el Sistema Nacional de competitividad a la presidencia de la Republica.

Juan Manuel Santos I, se creó el Consejo Nacional de competitividad, para contribuir de manera directa en la articulación de estrategias, que en el corto, mediano y largo plazo, permitan lograr mejoras significativas en el nivel de competitividad de Colombia.

El anterior recorrido por los diferentes periodos de gobierno, nos llevan a deducir claramente que la competitividad en Colombia se ha concebido bajo el enfoque macroeconómico y se ha incorporado a la estructura del estado como un propósito de la política económica, ha dejado de ser parte de la agenda de un gobierno para convertirse en una política estatal.



UNIDAD

3

“Los conceptos sobre productividad”

3. “LOS CONCEPTOS SOBRE PRODUCTIVIDAD”

3.1. LA PRODUCTIVIDAD

Para entender la competitividad es necesario conocer diversos conceptos, pues, aunque no sean ostensiblemente diferentes si presentan rasgos variables dependiendo de la época y de las condiciones económicas de ella, por tal razón se traerán a este trabajo algunas definiciones que nos permitan ver las diferentes interpretaciones del concepto.

En un concepto muy elemental sobre la productividad se puede decir: “Productividad se define como la capacidad de producir bienes y servicios de manera eficiente de acuerdo con los recursos que se tengan, lo cual implica obtener los más bajos costos para generar los mayores ingresos, dentro de este concepto incide la productividad laboral y la productividad del total de los factores utilizados en el proceso productivo” (Fayr & Case, 2.012)

En relación con esta elemental definición, se puede decir que la productividad involucra, más que en su concepto, en su aplicación los recursos con que se cuenta para el proceso productivo, sean estos materiales, humanos, económicos, en fin, todos los necesarios para obtener bienes y servicios y la productividad conduce a la maximización de las ganancias, siendo necesario para ello ser eficientes.

Otra definición de productividad que puede tenerse en cuenta es la siguiente: “La productividad se entiende como la relación entre la producción (output) y sus factores (inputs). El diccionario económico de Oxford define el concepto así: “la productividad en economía es la razón entre el producto y los factores para producirlo”. (Oxford, 2.006)

También puede decirse, sobre la productividad que “La productividad es un factor determinante de la competitividad internacional de un país y debe entenderse como el mejoramiento de la capacidad productiva, y del entorno general, buscando la eficiencia en el sentido de Pareto, es decir, mejorando el producto, la eficacia, los salarios etc, sin desmejorar algún otro indicador”. (UNESCO, 1999)

No hay duda que existe una completa conciencia de la importancia que tiene la productividad en los sistemas económicos, en este sentido se puede mencionar lo siguiente: “La productividad es, a largo plazo, la principal fuente de crecimiento económico y, en el corto, un factor determinante de la competitividad”. (Cardenas, 2008)

Se puede decir también, en cuanto concepto la productividad, que este puede entenderse como: “Productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento de los talleres, las máquinas, los equipos de trabajo y los empleados”. El objetivo es establecer la mezcla idónea de maquinaria, de trabajadores y de otros recursos para maximizar la producción total de productos y servicios.

El anterior concepto se vuelve operativo de acuerdo con Alfonso García Cantú, de la siguiente manera: “la productividad nos la da la Oficina Internacional del Trabajo en una simple Ecuación:

$$\textbf{Productividad} = \frac{\textbf{Bienes y servicios}}{\textbf{Recursos invertidos en producción}}$$

O bien: productividad es el resultado de dividir el total de factores de salida, como bienes entre los de entrada, como recursos”. (García Cantu, 1995)

Entiéndase, para el efecto, como recursos invertidos en el proceso de producción, los relacionados con los factores de la producción, tierra, trabajo, capital, tecnología, infraestructura e iniciativa empresarial.

La productividad de la economía es el factor que determina a largo plazo los niveles de vida de una nación. Es ella la que determina el nivel de ingreso per cápita.

Dicho de otra manera, la obtención de un mejor nivel de vida depende de la capacidad de una nación y de sus industrias para alcanzar altos niveles de productividad de cada uno de los factores de la productividad internacionales y para incrementar la productividad de cada uno de los factores de la producción en el tiempo. Como requisito fundamental para que esto sea posible, las economías deben tener capacidad para asegurar el flujo tecnológico y la modernización de su aparato industrial en forma permanente. Esto incluye, por supuesto, el desarrollo de mano de obra capacitada en el manejo de la tecnología.

Una forma más reciente de definir la productividad, basada en la experiencia real de una economía, es la que se encuentra en el libro de Rodrigo Villamizar y Juan Carlos Mondragón, refiriéndose a la experiencia de los países de Asia – Pacífico y la expresan así: “Productividad es en su definición más

simple, sinónimo de eficiencia. El concepto de productividad con el cual se ha trabajado en el desarrollo de los recursos humanos de Singapur es un concepto mucho más amplio. En pocas palabras podría resumirse una actitud mental que conlleva esfuerzos para alcanzar el hábito de mejorar permanentemente. Dentro de esta concepción más amplia e integral, la productividad es, ante todo, una actitud personal de mejoramiento continuo de conocimientos, habilidades, disciplina, esfuerzo individual y trabajo en equipo. Adicionalmente, la productividad es una actitud empresarial de mejor gerencia y mejores métodos de trabajo, mejor tecnología, eficaz reducción de costos y puntualidad”. (Villamizar A & Mondragón A, 1995)

3.2. FORMAS DE MEDIR LA PRODUCTIVIDAD

Se puede decir que las formas de medir la productividad, todas ellas son de tipo cuantitativo, no son muy frecuentes las formas de medirla cualitativamente.

Siendo que la productividad es la relación entre insumos y productos, se puede decir que ella se mide, de forma simple, así:

$$\textbf{Productividad} = \frac{\text{Producción A} + \text{Producción B} + \text{Producción ... N}}{\text{Cantidad de Insumos empleados}}$$

También se debe aclarar que hay empresas en diferentes países del mundo que miden la productividad en función del valor comercial de los productos, por ello se dice que:

$$\textbf{Productividad} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Salarios Pagados}}$$

A pesar de lo anterior se encuentra, a nivel general, la medida de la productividad a través del INDICE DE PRODUCTIVIDAD el cual es denominado por la letra (P) y se obtiene así:

$$\textbf{Productividad} = \frac{100 \cdot (\text{Productividad Observada})}{\text{Estándar de Productividad}}$$

La productividad observada es la productividad medida durante un periodo de tiempo definido (día, semana, Mes, año) en un sistema conocido (taller, empresa, sector económico, departamento, mano de obra, energía, país).

El estándar de productividad es la productividad base o anterior que sirve de referencia.

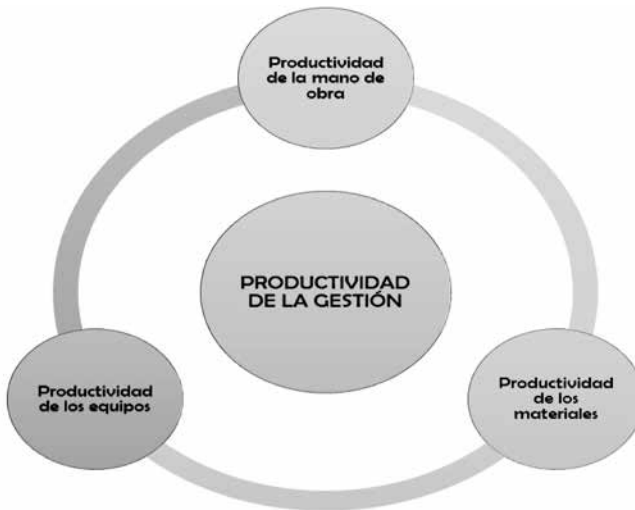
El índice de productividad permite obtener diferentes datos relacionados con la productividad, como evaluar diferentes sistemas, departamentos, empresas, recursos como materias primas, energía, entre otros.

Algo importante, en relación con la productividad, es ir definiendo tendencias por medio del uso de índices de productividad a través del tiempo, esa información permite realizar las correcciones necesarias con el fin de aumentar la eficiencia y ser más rentables.

3.3. CLASES O TIPOS DE PRODUCTIVIDAD

Puede haber diferentes tipos o clases de productividad, pero las más comunes son:

Ilustración 7. Tipos de productividad



Fuente: Propia

Productividad Laboral, o también llamada productividad por hora trabajada y se define como el aumento o disminución de los rendimientos en función del trabajo necesario para el producto final.

Productividad de la mano de obra, la mano de obra en esta operación la conforman básicamente los operadores de los equipos. De la habilidad de estos depende en gran medida, su producción y el rendimiento.

Productividad de los equipos, es un factor crítico, de ellos depende la producción y en gran medida la productividad de los otros recursos.

Productividad de los materiales, planificar adecuadamente las cantidades de los diversos materiales que se utilizan y contar con ellos en el momento oportuno, pero sin aumentar el stock.

Productividad del trabajo, rendimiento, eficiencia de la actividad productiva de los hombres expresada por la correlación entre el gasto de trabajo (en escala de la sociedad, de una rama, de una empresa o de un solo trabajador) y la cantidad de bienes materiales producidos (establecida en dinero o en especie) en una unidad de tiempo.

Se determina por la cantidad de tiempo invertido en elaborar la unidad de producción o por la cantidad de producción fabricada en la unidad de tiempo. El nivel de la productividad del trabajo es un índice importantísimo del carácter progresivo de un modo de producción de un régimen social dado.

Todo nuevo régimen social, indicó Lenin, vence al que le precede consiguiendo una mayor productividad del trabajo. Elevar la productividad del trabajo significa economizar trabajo vivo y trabajo social, o sea, reducir el tiempo socialmente necesario para producir la unidad de mercancía, rebajar su valor. La proporción de trabajo vivo disminuye mientras que la proporción de trabajo pasado (materializado) aumenta relativamente y de tal modo que se reduce la suma global de trabajo encerrado, en la mercancía.

En esta ley se manifiesta el decisivo significado del progreso de la técnica para el crecimiento de la productividad del trabajo. El nivel y los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo social dependen de muchos factores, ante todo del grado de desarrollo de las fuerzas productivas. “La capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, entre los cuales se cuentan el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las condiciones naturales” (C. Marx).

Estos factores principales, de los que depende el crecimiento de la productividad del trabajo, no actúan de igual manera en las distintas formaciones económico-sociales; su acción es determinada por las relaciones de producción dominantes. La anarquía de la producción capitalista, la lucha competitiva, las crisis económicas de superproducción, la sub-utilización crónica de las empresas, el paro forzoso en masa, todos

estos rasgos negativos de la sociedad capitalista, y muchos otros, hacen que los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo sean muy bajos y excluyen la posibilidad de que tal ritmo, bajo el capitalismo, aumente sin interrupción. Los capitalistas aprovechan el incremento de la productividad del trabajo en sus empresas para aumentar sus ganancias. En cambio, los trabajadores nada ganan con que la productividad se eleve. En el régimen socialista, la propiedad social, el carácter planificado del desarrollo de la economía socialista, el interés vital de los propios trabajadores en que la productividad se eleve y otros factores aseguran que los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo sean elevados e ininterrumpidos. El crecimiento incesante de la productividad del trabajo social se convierte en una ley económica absoluta del socialismo.

En oposición a lo que sucede bajo el capitalismo, en la sociedad socialista elevar la productividad del trabajo constituye una fuente importantísima del crecimiento de la producción social y -sobre esta base- del bienestar del pueblo. Los factores esenciales para que crezca la productividad del trabajo en la sociedad socialista son: elevar por todos los medios el nivel técnico de la producción sobre la base de su electrificación, aplicación máxima de la química, mecanización y automatización, perfeccionamiento de los procesos tecnológicos; mejorar la organización planificada de la producción social haciendo que ésta se especialice cada vez más y eleve sin cesar su carácter cooperativo y combinado, haciendo que cambie de manera progresiva la estructura de la economía nacional forzando el desarrollo de las ramas y producciones más progresivas, (en la etapa actual, por ejemplo, las de la industria química, de la energética, de la electrónica, de la industria del petróleo, del gas, etc.). Se va convirtiendo en un factor cada día más importante en el incremento de la productividad del trabajo, la ciencia, que se transforma en una fuerza productiva directa. En cada empresa contribuye a elevar la productividad la organización científica del trabajo, organización que permite dar a la producción un carácter rítmico, utilizar en grado máximo las máquinas, equipos y mano de obra.

Es un serio estímulo para que la productividad del trabajo aumente, distribuir según el trabajo realizado los bienes materiales, fortalecer el principio del interés material personal de los trabajadores en los resultados de su labor. Contribuyen a elevar la productividad del trabajo: perfeccionar la preparación técnica de los trabajadores, mejorar el nivel material y cultural del pueblo, desarrollar las múltiples formas de emulación socialista y difundir en gran escala la experiencia de vanguardia.

En la presente etapa de la edificación comunista, importa más que nunca que la productividad del trabajo se eleve sin cesar. El paso gradual del socialismo al comunismo presupone llevar la productividad del trabajo a un nivel que supere la productividad del trabajo en los países capitalistas más desarrollados. El incremento de la productividad del trabajo -se indica en la resolución del XXII Congreso del P.C.U.S.- es un problema cardinal de la política y de la práctica de la edificación comunista, es condición indispensable para que aumente el bienestar del pueblo, para crear la abundancia de bienes materiales y culturales con destino a los trabajadores”. En la U.R.S.S., para 1980, se ha señalado un incremento de la productividad del trabajo en 4-4,5 veces por lo que respecta a la industria, y de 5-6 veces en lo tocante a la agricultura.” (Borisov, Zhamin, & Makárova, s.f.)

Productividad total de los factores, La productividad total de los factores (PFT) se define como el aumento o disminución de los rendimientos en la variación de cualquiera de los factores que intervienen en la producción, que pueden ser: trabajo, capital o técnica, entre otros.

Productividad global de la empresa, También se habla de Productividad Global de la empresa que se refiere a la producción lograda por la empresa y su relación con los factores de la producción que fue necesario involucrar en el proceso de producción de los mismos.

3.4. FACTORES QUE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD

- **Factores Internos**, Afectan la productividad íntimamente, es decir, dentro de la empresa; está conformada por factores blandos y factores duros.
- **Factores Duros**, Son producto, planta y equipo, tecnología, materiales y energía.
- **Factores Blandos**, Son las personas, la organización y sistemas, métodos de trabajo y estilos de dirección.
- **Factores Externos**, afectan la productividad externamente, es decir fuera de la empresa, y están conformados por:

Recursos Naturales, Son mano de obra, tierra, energía, materia prima.

Administración Pública e Infraestructura, son los mecanismos institucionales, políticos y extranjeros, infraestructura y empresa.

Ajustes Estructurales, Son económicos, demográficos y sociales.

3.5. FACTORES DETERMINANTES DE LA PRODUCTIVIDAD

Desde el punto de vista económico es importante mencionar algunos aspectos que determinan los niveles de productividad, entre ellos cabe destacar los siguientes:

- **La formación bruta de capital fijo**, puede considerarse como el valor de mercado de los bienes fijos que adquieren las unidades productivas residentes en el país, cuyo uso se destina al proceso productivo; entre ellos se consideran la maquinaria y equipos de producción, edificios, construcciones, equipos de transporte, entre otros.
- **Tecnología de inversión I+D**, está constituida por la inversión que se hace en innovación y desarrollo, inversión que puede realizarse por parte de los particulares o por parte del Estado.

En este caso es bueno precisar que, cuando, la productividad es un concepto macroeconómico, que se entiende como el resultado de una política macroeconómica de Estado, el gasto público dedicado a innovación y desarrollo busca generar condiciones de productividad para todos los habitantes del país. Este gasto debe traducirse en nuevas patentes y en desarrollo tecnológico.

- **Fuerza de trabajo**, hace referencia a las posibilidades de capacitación, preparación, formación y entrenamiento de la mano de obra capacitada que requiere el país para apoyar el desarrollo productivo nacional.

La cualificación de la fuerza de trabajo de un país, debe ser el producto de una eficiente distribución de recursos a través del gasto público en educación, es el resultado de una política educativa incluyente y la existencia de instituciones de educación superior con una oferta de programas en la formación de profesionales que requiere el aparato productivo.

- **Internacionalización de la empresa**, esta se puede hacer evidente a partir de la participación del capital extranjero en el desarrollo empresarial nacional, pero también de la proporción de producto nacional que se pueda vender en el extranjero.

Estos dos factores actuando juntos pueden formar un importante círculo virtuoso que arrojaría como resultado el crecimiento de la economía, expresado en el crecimiento de su PIB, pues la inversión extranjera se

fija en países altamente productivos para afincarse allí, y la producción de estos tipos de países y/o empresas se abren paso de manera importante en los mercados internacionales.

- **La organización del proceso productivo**, esta se basa en la organización eficiente del proceso, a partir del uso de la tecnología en el campo administrativo y operativo, es importante entender que debe innovarse en el campo de la administración a través del uso de métodos administrativos revolucionarios que necesariamente desembocan en la innovación de los procesos productivos.

De otro lado debe avanzarse y modernizarse en los sistemas de contratación y comprar.

Otros aspectos a tener en cuenta como determinantes de la productividad son: ambiente, periodos de descanso, integración de empleados, calidad, entradas y salidas.

Ilustración 8. Determinantes de la productividad



Fuente: Propia

La Productividad Marginal es uno de los conceptos más usados en microeconomía y teoría económica, hace referencia al aumento en el

producto total atribuible a la adición de una unidad de un factor productivo, cuando la cantidad utilizada del resto de los factores permanecen constantes. Por ejemplo, si con una cantidad dada de capital y con 10 trabajadores se producen 100 libros al día, que aumentan a 115 pares al contratar a un trabajador adicional, el producto marginal del trabajo resulta ser 15 libros. El producto marginal de los factores es una función de la cantidad de factores fijos utilizados, del estado de la tecnología y de otros elementos.

La productividad media, otro de los conceptos más usados en microeconomía y teoría económica, corresponde al producto total dividido por la cantidad del factor productivo empleado. Si con 10 trabajadores se producen 100 libros al día, el producto medio por trabajador serán 10 libros. Al igual que el producto marginal, el producto medio es primero creciente, alcanzando un máximo, para luego comenzar a decrecer.

Ambos conceptos pueden ser representados en un gráfico, en cuyo eje vertical se miden los productos medios y marginales, midiendo las cantidades utilizadas del factor variable en su eje horizontal, y suponiendo que los otros factores permanecen fijos. Mientras el producto medio crece, es menor que el producto marginal. Cuando el producto medio alcanza su máximo, se iguala con el producto marginal (se cortan ambas curvas).

Según Luis Jorge Garay, “La mayoría de los estudios nacionales e internacionales examinan la influencia del nivel de productividad sobre variables tan diversas como la acumulación de capital físico, los desarrollos tecnológicos asociados a nuevos procesos productivos, la calificación y especialización de la fuerza laboral empleada y el tamaño y grado competitivo de los mercados industriales. En modelos simplificados para el análisis de ganancias del comercio internacional, la ventaja comparativa está determinada esencialmente por los niveles relativos de productividad y tasa de salario. (Garay, 1967)

REFERENCIAS

- B.I.D. (2.012). The Changing Natur of Economic Planning.
- Borisov, Zhamin, & Makárova. (s.f). *www.eumed.net*. (D. d. Política, Productor) Recuperado el 2015, de <http://www.eumed.net/coursecon/dic/bzm/>
- Cardenas, M. J. (2008). *Las Políticas de la competitividad en Colombia*. Bogotá: Universidad Sergio Arboleda.
- Castellanos Castillo, J. R., & Castellanos Machado, C. A. (2.010). *eumed.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2010a/cccm3.htm>
- Diccionario de economía. (1.983). *Diccionario de Economía*. Edotorial Orbes.
- Dobb, M. (1.970). Ensayo. *Ensayo sobre crecimiento económico y planificación*. Madrid, España: Técnicos Madrid.
- Eumed. (2012). *www.eumed.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/rrr/1.pdf>
- Fandul, M. (1.993). El estado y el desarrollo económico. *Revista nueva frontera, No 917*, 12-13.
- Fayr , R. C., & Case, K. E. (2.012). *Fundamentos de Economía*. Prentice Hall, Tercera edición.
- Garay S, L. J. (1.967). *Estructura industrial e internacionalización* . Bogotá: Biblioteca Luis Ángel Arango.
- Garay, L. J. (1967). *Colombia estructura industrial e internacionalización*. Bogotá: Biblioteca Luis Angel Arango.
- García Cantu, A. (1995). *Productividad y Reducción de costos para la pequeña y mediana industria*. México: Tirillas.
- Gaviria, A. (2.011). Perspectivas económicas. *Coyuntura Agropecuaria*, , 25-27.
- ILPES. (1.976). *Discusiones sobre planificación* . México: Siglo XXI.

IMD. (2.004). *The world Competitiveness*.

Jaramillo , M. (1.993). *Vademecum de Economía Política*. Bogotá, Universidad Sergio Arboleda: Hojas e ideas, Quinta edición .

Lange, O. (1.977). Ensayo. *Ensayos sobre planificación económica* . España: Ariel.

Mendez Morales , J. S. (2.003). *Fundamentos de Economía*. México: Mc Graw Hill, Cuarta Edición.

Ministerio de Comercio, I. y. (2015). *Reporte Global de competitividad, "Word Economic Forum"*. Bogotá.

Mochon Morcillo , F. (1.992). *Economía Básica* . España: Mc Graw Hill, Segunda edición.

OCDE. (2.016). *www.ocde.org*. Obtenido de <http://www.oecd.org/spain/perspectivasdelaocdesobrelacompetitividaddelaeconomiaeuropea.htm>

Oxford, U. (2.006). *Diccionario Económico de Oxford*. Oxford University Press.

Popper, K. (1.973). *La miseria del historicismo*. Madrid: Alianza.

Porter, M. (1.990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press Porter. New York: The Free Press Porter, M.E. .

Porter, M. (1.991). *La competitividad de las naciones*. Buenos Aires: Javier Vergara.

Porter, M. (1.996). *www.cohep.com*. Obtenido de http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc223_3.pdf?1afa5d9594fbb038189fb46e8b6c25e3

Revista Foro. (Septiembre de 1.992). Revista foro, No 18. Bogotá: Ediciones Foro nacional por Colombia.

Rodríguez , O. (1.986). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México: Siglo XXI, Quinta edición .

Samuelson, P. A. (2.006). *Economía*. España: Mc Graw Hill.

Silva Colmenares, J. (1.989). *Colombia un modelo alternativo de desarrollo* . Bogotá: Fondo editorial de Sudamérica.

Turbay M , J. M. (1.990). Discurso Pronunciado en el congreso de abogados Javerianos . *Revista Javeriana*, 34-36.

UNESCO. (1999). *La ciencia para el silo XXI*. Budapest.

Villamizar A, R., & Mondragón A, J. C. (1995). *Lecciones de los países del Asia-Pacífico en tecnología, productividad y competitividad*. Colombia: Grupo Norma.



UNIVERSIDAD LIBRE
SECCIONAL PEREIRA

Las líneas que componen el trabajo que se pone a disposición de las personas que estudian las ciencias económicas, administrativas y contables, que hemos denominado “FACTORES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO”, pretenden recoger, organizar y juntar, para el análisis una serie de argumentos que cotidianamente pueden ser mal interpretados o confundidos, pero que de ninguna manera los autores consideramos que se trata de un error.