

COMPETITIVIDAD: DEFINICIÓN, ANTECEDENTES Y ENFOQUES. UNA GUÍA PARA ENTENDER.

Linares, Yuraima.¹, Briceño, María E.², Maldonado, Maira³
yurilm@ula.ve, mariabri@ula.ve, maldonadomj@hotmail.com

RESUMEN

A partir de la revisión de fuentes secundarias y con propósitos de reflexión y evaluación, este artículo pretende presentar el tema de la Competitividad como un concepto dinámico que tiene la particularidad de analizarse en varias dimensiones, entre ellas para una nación, para la empresa y para un sector económico. Se resalta en primer lugar, los conceptos de diversos autores con trayectoria en el tema, una síntesis que aborda el antecedente teórico de la competitividad en cada concepción paradigmática, así como tipos y esferas de acción. En segundo lugar se revisan enfoques principales que han nutrido este tema, para finalmente mostrar reflexiones en términos comparativos a nivel mundial, en América Latina y el Caribe y Venezuela, sobre el papel que desempeña para el desarrollo económico la Competitividad.

Palabras clave: Competitividad, Ventaja competitiva, Mercados, Desarrollo Económico.

COMPETITIVENESS: DEFINITION, HISTORY AND APPROACHES. A Guide to Understanding.

ABSTRACT

From the review of secondary sources and purposes of reflection and evaluation, this article aims to present the issue of competitiveness as a dynamic concept that is unique in several dimensions analyzed, including for a nation, for businesses and for an economic sector. It is highlighted first, the concepts of different authors with experience in the topic, a synthesis that approaches the theoretical background of competitiveness in each paradigmatic and types and fields of action. Second main approaches are

¹ **Economista Investigadora.** Profesora Ordinario, Titular a Dedicación Exclusiva, de la Universidad de Los Andes Núcleo Universitario "Rafael Rangel" Trujillo, Venezuela. Adscrita al Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas. E-mail: yurilm@ula.ve.

² **Licenciada en Administración.** Investigadora. Profesora Ordinario. Asociado a Dedicación Exclusiva de la Universidad de los Andes. Núcleo "Rafael Rangel" Trujillo, Venezuela. Adscrita al Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables. Miembro Activo del Centro Regional de Investigaciones Humanísticas, Económicas y Sociales. CRIHES. Trujillo. E-mail: mariabri@ula.ve

³ **Economista. Magister en Gerencia Financiera.** Investigadora. Profesor Universitario Contratado de la Universidad Valle del Mombuy y de la Universidad de los Andes. Núcleo "Rafael Rangel". Trujillo. Consultora Junior del Sector de las PYMES en Trujillo. Email: maldonadomj@hotmail.com.

reviewed that have nurtured this topic, to finally show reflections in global comparative terms, in Latin America and the Caribbean and Venezuela, on the role of economic development Competitiveness.

Keywords: Competitiveness, Competitive Advantage, Markets, Economic Development

1. INTRODUCCION

La globalización implica procesos de creciente interacción e interdependencia que se generan entre las distintas unidades del sistema, incluyendo la ampliación del espacio geográfico, la modificación de las relaciones sociales, culturales, política, económica, etc. Las economías han experimentado un proceso de apertura a la competencia internacional. Para los países, las ventajas comparativas que tradicionalmente se referían a la disponibilidad de factores de producción y ubicación de los recursos naturales, se han ido sustituyendo por las ventajas competitivas, que implican una visión más dinámica y global, sobre la base de un sistema (empresarial, tecnológico, infraestructura, recurso humano, etc.).

Para una región, sería conveniente considerar a la competitividad como una prioridad fundamental dentro de las políticas de desarrollo para la región. Esta debe contemplar: el desarrollo de Planes que incluyan estrategias de mercado y comercio, políticas de financiamiento, desarrollo de la agroindustria y de infraestructuras (vialidad, sistemas de irrigación, escuelas, hospitales, vivienda,) así como políticas de ciencia, tecnología e innovación que permitan eliminar los obstáculos que inhiben el potencial competitivo, y a la vez, incentivar a la productividad y reconversión en la estrategia competitiva externa. En la medida que se logre un mayor desarrollo tecnológico, la región será más competitiva y por lo tanto las importaciones se reducirían, a la vez que se lograría mantener y /o aumentar la presencia en los mercados nacionales e internacionales. De allí, que el alcance de esta investigación es proporcionar información de los distintos factores dinámicos que contribuyen a mejorar la competitividad en los procesos de desarrollo tanto de las regiones como de las empresas.

Específicamente para las empresas, como unidad económica, el afán de lograr un posicionamiento competitivo en los mercados, implica, hacer esfuerzos para cuantificar el consumo. Si bien el acceso y dominio de la información inherente a volúmenes de ventas, tendencias, y la participación relativa en el mercado, es de capital importancia para los intereses de cualquier negocio, quienes marcan las diferencias en los actuales escenarios de mercado, son aquellas que más se ocupan en indagar, explorar y comprender mejor los complejos fenómenos que conllevan las distintas y cambiantes expresiones del consumo. Independientemente del tamaño o de las particularidades propias de cada empresa, es preciso actuar en el corto plazo para no quedar "fuera de sintonía" con las exigencias del presente, y al mismo tiempo trazar escenarios y elaborar estrategias para el mediano plazo,

procurando tener sensibilidad y capacidad de anticipación a las "señales" de los cambios que van ocurriendo en el macro y micro entorno de la empresa.

Dado el triado escenario de la globalización, capacidad de anticipación y adaptación y el diseño de planes estratégicos, en el presente artículo se presenta una guía para entender la competitividad, a partir de la revisión de fuentes secundarias en forma de libros, artículos y trabajos de grado, con propósitos de reflexión y evaluación del tema. Para lograr esta intención de forma clara y sencilla se aprecia la interrogante sobre ¿Qué es la competitividad?, sus dimensiones, antecedentes, tipos, esferas de acción, enfoques, para finalmente mostrar reflexiones en términos comparativos a nivel mundial, en América Latina y específicamente en Venezuela.

2. ¿QUÉ ES LA COMPETITIVIDAD?

Por su amplitud, el término "competitividad" es utilizado de maneras diferentes por distintos investigadores. Se considera un concepto "relativo". Se es más o menos competitivo que otra empresa, otro sector u otro país. Al mismo tiempo, también es un concepto "dinámico", en el sentido de ganar o mantener participación de mercado en el futuro. Igualmente, tiene la particularidad de analizarse en varias dimensiones, entre ellas:

Para una nación:

- La competitividad se traduce en la posibilidad de producir bienes y servicios en la economía internacional, compitiendo con los bienes y servicios de otros países, haciéndolo de tal manera que mejore el nivel de vida de su población (Enright et al, 1993).
- "...la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de la población. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación del progreso técnico" (Fajnzylber, 1988).
- La competitividad de un país es la suma de resultados de sus empresas, sectores o segmentos, los cuales están determinados por circunstancias específicas de las empresas y por las condiciones nacionales donde estas operan. (Porter, 1990)

Para una Empresa:

- La competitividad puede definirse como la capacidad de está para producir bienes y servicios igual o más eficiente que sus competidores. Esta capacidad debe reflejarse de manera sostenida en el mantenimiento o aumento de su participación en el mercado así como la rentabilidad económica-financiera (Enright et al, 1994).
- "La competitividad consiste en las diversas maniobras realizadas por la empresa (o las economías nacionales), a efecto de reducir costos sin sacrificar ni la calidad ni el nivel de vida de los trabajadores, con el objetivo de mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales, obteniendo una renta o ganancia" (Tamames, 2001).
- La competitividad es la capacidad de una empresas para producir y mercadear productos en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad que sus rivales (Porter, 1990)

- La competitividad es la habilidad del empresario para diseñar, producir y mercadear bienes y servicios, cuyas cualidades y precios conforman un paquete más atractivo que el de sus competidores (World Economic Forum, 1993)

Liendo (2000), argumenta que en los últimos años se ha generado una serie de paradigmas y estilos gerenciales, conceptos y expresiones tales como Calidad Total, Mejoramiento Continuo, Excelencia en Manufactura, Outsourcing, Benchmarking, Reingeniería; y más recientemente el Downsizing, todo ello interrelacionado con el mejoramiento de la competitividad de la empresa. Todos estos aspectos reflejan que la preocupación de las empresas no es la ocupación de un espacio en el mercado sino de ser capaz de permanecer en él y de consolidarse en el tiempo. Para ello es necesario, de una visión proactiva de la gerencia para diagnosticar la situación actual dentro de los entes sociales, desde su fundamentación filosófica que incluye los fines, visión, misión, valores, hasta sus estrategias, políticas, objetivos y metas. Todo esto a partir de esquemas de innovación sistemática y con el fortalecimiento de los procesos de desarrollo del capital humano, entre otros.

La competitividad es "el proceso mediante el cual la empresa genera valor agregado a través de aumentos en la productividad, y ese crecimiento en el valor agregado es sostenido, es decir se mantiene en el mediano y largo plazo". Asimismo, dentro de las actividades que la empresa desarrolla para dar un valor especial al producto que ofrece, se encuentran:

- Las primarias: consideradas actividades de la producción, mercadotecnia, distribución y servicio post-venta. Permiten reducir los costos en la creación de valor y puede agregar valor ayudando a las empresas a diferenciar su producto de sus competidores.
- Las actividades de soporte: las que proveen información y respaldo a las actividades primarias y representan la investigación y desarrollo, recursos humanos, sistemas de información, etc.

Para un Sector:

- En el sector, la competitividad se considera como la capacidad de un grupo de empresas semejantes para competir con otro grupo de empresas en otro sector o con el mismo sector en otros países (Coffin et al, 1993).

3. ANTECEDENTES DE LA COMPETITIVIDAD

La investigación sobre competitividad es de larga tradición, su punto de referencia es la teoría ortodoxa del comercio internacional, Smith, Ricardo, Hecksher-Ohlin, entre otros. Sus explicaciones se basaron fundamentalmente en la abundancia relativa de factores de producción (tierra, trabajo y capital). Los países tenderían a exportar aquellos bienes intensivos en el factor productivo del cual disponían de forma abundante. (Chacholiades, 1992).

Este comportamiento se extendió hasta 1960, donde los flujos comerciales entre países eran de carácter Inter-industrial, basados en modelos de competencia perfecta. Sin embargo, las variaciones experimentadas por las tendencias del comercio internacional han generado la necesidad de nuevas explicaciones teóricas. Surgen nuevos enfoques que utilizan supuestos más realistas (competencia imperfecta, heterogeneidad en los factores productivos, economías de escala), ofreciendo explicaciones a los flujos comerciales de carácter intra-industrial (intercambio entre empresas de un mismo sector), Vernon, Krugman, Cohen, entre otros. (Clare, 2000).

Para 1970, la visión de competitividad aún se basaba en una mayor expansión internacional de las empresas, sin embargo, cambió de rumbo. A partir de la década de los ochenta, como respuesta a una serie de cambios estructurales en el mercado mundial comienzan a aparecer nuevos factores que explican los problemas que enfrentan las empresas, industrias y naciones para mantenerse en los mercados, entre ellos, el desarrollo de nuevas tecnologías que han permitido la descentralización productiva, la generación de economías de escala y la reducción del factor trabajo en los procesos productivos.

Porter (1980) se considera uno de los pioneros en este estudio, en su libro *Estrategia competitiva*, el concepto de competitividad surge relacionado con el enfoque empresarial, su objetivo consistió en llevar el conocimiento de los empresarios a una serie de técnicas de análisis de mercado hasta ese momento ignorada. Bajo este enfoque, las empresas crean valor para sus compradores a través del desempeño de ciertas actividades como: diseño, producción, mercadeo, I & D y mantenimiento de sus productos. El valor máximo que una empresa puede crear se mide con base en la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por sus productos y/o servicios y su rentabilidad se mide por la diferencia entre los ingresos totales y los costos totales.

De acuerdo con López (2001), la evolución del concepto de competitividad con relación al crecimiento y la capacidad económica de un país, una región o unidad productiva, comienza con **la visión neoclásica del crecimiento económico** “Estática comparativa”. Esta planteaba que la competencia perfecta era solo posible en condiciones estacionarias. Sin embargo, la dificultad para competir en sistemas dinámicos (cambios en el crecimiento del capital o de la población, las continuas innovaciones técnicas y organizativas o la modificación de las necesidades del consumidor) generó serias limitaciones, lo que permitió la aparición de otros enfoques que, a mediados de los 80, dieron origen al concepto de competitividad.

En este aspecto, la competitividad no es producto de una casualidad sino de un proceso de aprendizaje de los distintos actores del sistema. Su incidencia en el desarrollo de los países parte de una óptica integradora que permite apreciar los factores que intervienen en ella, sus relaciones y la forma como se articulan. También, se considera un proceso de largo plazo,

para un país lograr tal objetivo además de contar con abundantes recursos naturales requiere la presencia de una serie de factores que integran el sistema de una manera complementaria y estratégica: capacidad empresarial, innovación científica y tecnológica, infraestructura física y de comunicación, políticas gubernamentales, organización institucional, marco jurídico, políticas económicas, sectoriales, el papel del sector privado, el recurso humano, las condiciones del mercado interno y externo, entre otros (López, 2001).

Por otra parte, el largo plazo obliga a las empresas adaptar sus instalaciones y su tamaño a sus necesidades productivas (economías de escala) En los procesos productivos, a medida que se van agregando innovaciones tecnológicas, se incrementa el tamaño de la empresa, disminuyen los costos medios a largo plazo, y se producen las economías de escala. Para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en Moscardi (1998), cuando se habla de competitividad y de la creación de sus condiciones, se requiere de un período mínimo de 10 años en razón de analizar las condiciones de las regiones productoras (recursos humanos, niveles de inversión pública, niveles de inversión privada, etc.) que respondan estrictamente a la demanda. Es decir, se deben considerar elementos que van más allá de las ventajas comparativas (simple dotación de factores). Chile, por ejemplo, necesitó un período de 20 a 30 años para catalogarse un país competitivo⁴. (Ver Cuadro 1)

4. TIPOS DE COMPETITIVIDAD

- **Competitividad Regional:** es uno de los aspectos que deben tener las regiones y ciudades para lograr el bienestar de sus habitantes. Según el Banco Mundial citado por Martínez (2001), se refiere a la presencia de bases sostenibles para el crecimiento del empleo, de los ingresos y de la inversión en respuesta a las oportunidades del mercado, bajo un marco de consistencia entre la promoción de la equidad y la seguridad social con la promoción de empresas productivas y competitivas. Las regiones representan los espacios necesarios para desarrollar la competitividad. La concentración geográfica ofrece posibilidades de interacción efectiva entre empresas, sectores y encadenamientos industriales y facilita la creación de sinergia entre ellas (IESA, 1997).

⁴ Ver Alonso (1997).

Cuadro 1. ANTECEDENTES TEÓRICOS DEL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD

PARADIGMA	PERÍODO	EXPLICACIÓN
CRECIMIENTO VS DESARROLLO	Segunda mitad de la década de los 70.	El desarrollo significa cambio en la estructura económica y social y no solamente crecimiento del producto. El desarrollo económico se refiere a...un incremento en la calidad de vida asociada con cambios -no necesariamente incrementos- en el tamaño y composición de la población, en la cantidad y naturaleza de los empleos, en la cantidad y precios de los bienes y servicios producidos localmente. (Conroy, 1975).
GLOBALIZACIÓN	Década de los 80	La competencia entre firmas se incrementa sustancialmente producto de los procesos de desregulación. Decrece la importancia de los aranceles y barreras no arancelarias en la formación de los precios. Las firmas modifican sus criterios de localización con base en el logro de menores costos y niveles de calidad. El desarrollo del transporte y las comunicaciones permite una integración mundial de la producción.
SUSTENTABILIDAD	Década de los 80.	El desarrollo económico se presenta cuando la economía tiende a mejorar el nivel de vida y se sustenta en condiciones de reproducibilidad. Originalmente se enfoca a la reproducibilidad de los recursos naturales pero se puede ampliar a todos los recursos (personas en particular).
COMPETITIVIDAD	Segunda mitad de la década de los 80.	El desarrollo significa cambio estructural con base en la sustentabilidad del proceso productivo. La competitividad es la habilidad de las unidades económicas para crear estructuras que permitan una modificación de las condiciones técnicas de la producción (producción basada en conocimientos) y esto lleve al incremento del nivel de vida de los participantes.

Fuente: López (2001)

- Competitividad Sistémica:** es el producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales de un sistema nacional, que son los siguientes: el nivel micro, de las empresas, las que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad e innovación, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua; el nivel meso correspondiente al Estado y los actores sociales, que desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje al nivel de la sociedad; el nivel macro, que ejerce presiones sobre las empresas mediante exigencias de desempeño; y por último, el nivel meta, que se estructura con sólidos patrones básicos de organización e integración y capacidad de los actores para la integración estratégica. (Esser et al, 1994).

- **Competitividad Internacional:** Según la definición realizada por la Comisión sobre la Competitividad Industrial de los EEUU, una economía nacional o una empresa es competitiva si es capaz de mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales, manteniendo o mejorando las rentas de los ciudadanos o trabajadores. En la actualidad la competitividad internacional se puede alcanzar mediante dos vías: a) la tradicional opción de reducir costes y precios relativos y b) las nuevas vías de competencia fundamentadas en la “diferenciación de productos”, la segmentación de mercados, la marca, la calidad y los servicios al cliente. A través de estos procedimientos se persigue satisfacer a una demanda cada vez más exigente y obtener poder de mercado para las empresas. Dentro de esta nueva vía de competencia, la tecnología y el diseño, la preparación de recursos humanos y el marketing y las redes comerciales internacionales aparecen como factores fundamentales.
- **Competitividad Auténtica:** Para la CEPAL, la competitividad auténtica se basa en mejoras de productividad derivadas de la incorporación de progreso técnico. El objetivo consiste en el logro de una integración eficiente de las economías regionales en la economía mundial. Dentro de las estrategias sugeridas para el logro de la competitividad auténtica se encuentran: superar la dicotomía entre mercado interno y mercado externo mediante una estrategia de inserción competitiva, avanzar en la articulación productiva como mecanismo para evitar opciones ineficientes que signifiquen apoyar algunos sectores productivos en detrimento de otros y por último estimular y apoyar opciones de negociación y concertación entre ellos.

5. ESFERAS DE ACCIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD

En el mercado internacional compiten no sólo empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organizaciones sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, entre otros (F. Fajnzylber, 1988). Es por ello que la competitividad implica un proceso integral de carácter estructural, sistémico y de naturaleza dinámica. Significa que debe incluir tanto aspectos económicos, políticos, institucionales, culturales, sociales, etc.

- **En el Plano Económico:** la estabilidad económica es una condición necesaria del crecimiento y la prosperidad de un país, por ejemplo, el progreso y la elevación del nivel de vida de una nación, se logra gracias a los aumentos de la productividad en todos los sectores de la actividad económica: agricultura, industria, comercio, servicios, etc. En

el ámbito macroeconómico, sus resultados se miden por los niveles de crecimiento, ingreso per cápita, nivel de empleo, nivel de inflación, tasa de interés y tipo de cambio. Esto implica dejar que los macroprecios se ajusten de acuerdo al mercado, sin intervenciones ni distorsiones. En el aspecto microeconómico, el clima empresarial juega un papel importante para mejorar la productividad de las empresas y crear las condiciones que permitan un crecimiento sostenido de la misma. Porter (1990) sostiene que la fuente de ventaja competitiva reside en elevar la productividad de la mano de obra, del capital y de los recursos naturales. Una mayor productividad implica la sostenibilidad de salarios crecientes en términos reales, una inversión sostenida en proyectos de mayor valor agregado, y un uso racional y rentable de los recursos naturales.

- **En el Plano Político:** es deber del Estado crear las condiciones económicas favorables para que se desarrolle la competitividad, asumiendo las inversiones en infraestructura productiva y de apoyo a todos los sectores de la actividad económica. Fairbanks y Lindsay (1999). Igualmente, debe garantizar el funcionamiento de las cadenas de producción y comercialización, desde la producción primaria hasta el consumidor.
- **En el Plano Social:** la competitividad significa lograr el bienestar general de sus habitantes, como objetivo central del progreso económico de una nación. (Doryan, et al, 1999). Esto implica, facilitar el acceso a los servicios básicos, mejorar la seguridad social, fortalecer programas de educación, fomentar alianzas entre las universidades y el sector productivo, impulsar la creación de centros de capacitación técnica entre otros.
- **En el Plano Institucional:** para el logro de la competitividad es necesario la estabilidad política y democrática, altos márgenes de gobernabilidad y eficiencia en el funcionamiento estatal. Esto implica, brindar información al público, ofrecer servicios de forma eficiente, eliminar la corrupción, velar por los derechos de propiedad, entre otros. (Castro y Gavarrete, 2000). La competitividad también se afecta por confiabilidad de las instituciones legales y sociales que fundamentan una economía de mercado, la competencia, la aplicación de la ley y la aplicación de los derechos de propiedad intelectual.

6. ENFOQUES DE LA COMPETITIVIDAD

La competitividad se puede analizar a través de distintos enfoques, sin embargo, se hará referencia a tres de ellos que argumentan el tema y su aplicabilidad en sus distintas dimensiones, a saber El Modelo de Porter, el Enfoque de Competitividad Sistémica y el Enfoque de Competitividad según El World Competitiveness Report.

1. El Modelo de Porter:

Porter (1990) en su libro “La ventaja competitiva de las naciones” plantea un modelo en el que interactúan sistemáticamente cuatro elementos identificados para evaluar las fuentes de la competitividad. Estos son: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, empresas relacionadas y de apoyo y la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Además de estos factores, Porter, asume que el Estado y el azar deben tomarse en cuenta para evaluar la competitividad de un país. Estos determinantes de las ventajas competitivas moldean el entorno para la competencia de algunos sectores; sin embargo, la historia ha demostrado que los acontecimientos casuales y el papel del gobierno tienen mucha importancia para el desarrollo de clusters⁵ exitosos, a pesar de no ser factores que pueden ser controlados o influidos por las empresas.

1. Las condiciones de los factores, representa la posición de la nación en relación con la disponibilidad de factores de producción requerida para competir en una industria. En el lenguaje económico los factores de producción se resumen en tierra, mano de obra y capital, sin embargo, Porter, señala que estos se agrupan en categorías más amplias como:

- **Recursos Humanos:** Toma en consideración la cantidad, calidad, y el costo del personal (incluida la dirección).
- **Recursos Físicos:** se refiere a la calidad, accesibilidad y coste de la tierra, agua; yacimientos minerales, reservas madereras, fuentes de energía hidroeléctrica, entre otros. También considera, las condiciones climatológicas, y la zona horaria para el análisis de las ventajas comparativas de una Nación.
- **Recursos de Conocimiento:** representa los conocimientos científicos, técnicos y de mercado que influyen en la creación y distribución de bienes y servicios. Los primeros se ubican en universidades, institutos de investigación privadas o estatales, informes y base de datos sobre investigación de mercado, etc.
- **Recursos de Capital:** se refiere a la cuantía y el coste del capital necesario para financiar la industria (bonos, acciones, deudas con garantía, etc.).
- **Infraestructura:** incluye el sistema de transporte, red de comunicaciones, asistencia sanitaria, servicios postales. Así como también dotación de viviendas e instituciones culturales que afectan el nivel de vida de una nación.

El solo hecho de poseer estos factores no garantiza el logro de ventajas competitivas, estas van a ser el resultado de un manejo eficiente y efectivo sobre los mismos; la manera en que se combinen y desarrollen son la clave para la producción de bienes y servicios competitivos. En consecuencia, los factores realmente importantes no son heredados

⁵ Fairbank y Lindsay (1999), definen *clusters* como un conglomerado industrial que genera sinergia en la competencia. Asimismo, los *clusters* se conectan como un sistema, a través de relaciones horizontales (clientes, tecnología, canales de distribución) y relaciones verticales (comprador, vendedor, etc.).

dentro de un país, hay que crearlos a través de procesos y condiciones de inversión, y la forma de hacerlo varía de un país a otro.

Porter (1991: 117), distingue entre factores básicos y avanzados. Los primeros se heredan o requieren un mínimo de inversión para su obtención, por ejemplo, los recursos naturales, el clima, la situación geográfica, la mano de obra no calificada, etc. Los factores avanzados son los que se crean, requieren de un mayor esfuerzo para conseguirlos, necesitan grandes inversiones tanto de capital como de recursos humanos.

Los factores de producción, a su vez pueden ser generalizados o especializados. Los primeros están conformados por la infraestructura (red de carreteras) y a la dotación de recurso humano con formación universitaria (profesionales); son aplicables a un número indeterminado de sectores. Los factores especializados, involucran características más específicas de un determinado sector (por ejemplo, los recursos humanos con formación determinada, la infraestructura con características peculiares, etc.). Estos factores cuentan con inversiones en sectores bien definidos y bajo tecnologías y centros de educación exclusivos, en cambio los primeros son aplicables a un número indeterminado de sectores.

Para Porter (1990), la ventaja competitiva debe estar fundamentada en factores avanzados y especializados, es decir, un país tiene factores para competir en un determinado bien o servicio, con una tecnología específica para un determinado sector y con una mano de obra altamente calificada. Estos factores son creados por medio de una diversidad de mecanismos traducidos en instituciones docentes y de investigación tanto privada como pública; organismos y empresas productores de infraestructura idónea y avanzada. Aquí radica el éxito en una nación, en desarrollar estos mecanismos, no en contar con abundantes factores básicos y generalizados, sino en identificar e innovar en sectores donde verdaderamente se es eficaz o se puede alcanzar un notable progreso.

Para el autor, existen experiencias exitosas de industrias interrelacionadas en este aspecto, entre ellas: Dinamarca en insulina, Holanda en flores, Portugal en productos de corcho, Inglaterra en carros de carrera, el norte de Italia en calzado y prendas de vestir de alta moda, etc. En agricultura y agroindustria, también la competitividad se genera en lugares focalizados. El valle central de California es altamente competitivo para la producción de vegetales así como los valles de Napa y Sonoma para la producción de vinos de calidad, el valle central de Chile para la producción de frutas frescas, Nueva Zelanda para la producción de lácteos, Queensland en Australia para producción eficiente de azúcar, y la zona central de Florida para la producción de cítricos.

2. Las condiciones de la demanda: se refiere al tamaño y estructura de segmentos de la demanda local por los productos o servicios entregados por la empresa. Considera la exigencia de un consumidor doméstico en cuanto a la calidad del producto. Las exigencias de los consumidores es

un factor que impulsa a las empresas a innovar; en este sentido se trata de evaluar la demanda en términos de la calidad. En este factor se identifican tres propiedades importantes de la demanda local como son:

- **Composición de la demanda interna:** representa el punto de partida de la ventaja nacional. Se refiere a la forma de como las empresas responden las necesidades del consumidor. La innovación representa una de las formas por las cuales los consumidores presionan a las empresas a competir en el mercado internacional. Existen tres peculiaridades que generan ventajas competitivas a la empresa como son: 1) La estructura segmentada de la demanda, esto es, la atención⁶ que les dan las empresas a los segmentos es directamente proporcional a su tamaño. 2) Compradores entendidos y exigentes, los compradores son exigentes en la medida que las necesidades domésticas de un producto son especialmente rigurosas y difíciles debido a circunstancias locales, tales como: el clima, la geografía, los recursos naturales, las normativas del mercado, etc. 3) Necesidades precursoras de los compradores, surgen cuando las necesidades de los consumidores domésticos generan estímulo a las necesidades de los consumidores otros países.
- **Magnitud y pautas de crecimiento de la demanda:** el tamaño del mercado genera ventajas competitivas en la medida que afecta al comportamiento, oportunidad y motivación de las inversiones. Cuando se producen economías de escala o de aprendizaje (I+D), mientras mayor sea el número de clientes nacionales, mayor será el estímulo de inversión de las empresas locales. Por tal razón, la fortaleza o debilidad del mercado interno depende de cuatro determinantes fundamentales, a saber: 1) Numero de compradores independientes, mientras mayor sea el número de compradores nacionales independientes, mayor será la inversión en el sector y menor el riesgo de la empresa de abandonar el mercado. Igualmente el entorno para la innovación se mejorará, ampliando el fondo de información de mercado y fomentando el progreso. 2) Tasa de crecimiento de la demanda interna: la dinámica del crecimiento de la demanda induce a las empresas a ampliar sus actividades de forma sostenida, así como a la adopción de nuevas tecnologías e inversiones eficaces. 3) Temprana demanda interna: al ser precursora de las necesidades de los compradores de otros países, esta propiedad, ayuda a las empresas locales a iniciar sus actividades (construcción de instalaciones, acopio de experiencias) antes que sus rivales extranjeros. 4) Temprana saturación: Para evitar fuertes presiones sobre precios, costos y rendimientos, la saturación obliga a las

⁶ La atención se refiere a la asignación de recursos que realiza la empresa para el diseño, fabricación y comercialización del producto.

empresas a seguir innovando y perfeccionando para enfrentarse a sus rivales locales.

- **Internacionalización de la demanda:** esta propiedad explica la manera, cómo la demanda interna lanza hacia el exterior el consumo de bienes y servicios de un país. Considera dos aspectos fundamentales 1) Compradores locales móviles o multinacionales: se crea ventaja competitiva para la empresa si los compradores presentes en el país de bienes o servicios son móviles o compañías multinacionales. Los compradores móviles son los que se desplazan constantemente de un país a otro y mantienen sus patrones de consumo en el extranjero, como dice el autor “son clientes leales”.

Cuando los compradores domésticos son compañías multinacionales con filiales de otros países, se genera un estímulo para que los proveedores salgan al extranjero. Las empresas multinacionales son la que se abastecen de insumos con proveedores de productos o servicios establecidos en su país de origen. Para mantener sus niveles de eficiencia y eficacia, emplean los insumos uniformes en todos los sitios (por ejemplo, las comidas rápidas). 2) Influencia de las necesidades extranjeras: el aspecto educativo, cultural juega un papel importante para que las necesidades y deseos de los compradores domésticos se transmitan al consumidor externo. En el primero, surge cuando un ciudadano recibe formación en el extranjero. Aprende métodos y valores pertinentes a las condiciones locales, los cuales lleva consigo a su país de origen, usando los mismos instrumentos con los que se les enseñó (por ejemplo, los equipos médicos). En cuanto al aspecto cultural, el turismo, las películas, los programas de televisión, permiten al consumidor doméstico transmitir sus necesidades domésticas al extranjero.

3. Las industrias relacionadas y de apoyo: se refiere a la presencia y/o ausencia en el país de industrias abastecedoras de insumos. Comprende los proveedores nacionales y empresas agrupadas en industrias con tecnologías, canales de distribución, o mercado objetivo en común. Este factor se considera la parte medular de los clusters. Las empresas elevan los niveles de productividad mediante la creación de actividades complementarias entre sí, mediante el acceso a insumos y empleados especializados, acceso a información, instituciones y bienes públicos. También, se observa un aumento en la productividad a través del proceso de innovación y perfeccionamiento, las empresas dentro del cluster tienen mayor facilidad para percibir las necesidades cambiantes de los clientes y se mantienen mejor informadas sobre los métodos y oportunidades de nuevas tecnologías, operativas y de distribución, dándoles mayor flexibilidad y capacidad para cubrir las nuevas demandas.

Los clusters⁷, estimulan la formación de nuevas empresas que apoyan la innovación. En consecuencia, se observa un aumento en la productividad, la presión competitiva, la presión de grupo, así como mejor información sobre nuevas oportunidades producen, que los cluster sean el lugar más atractivo para la formación de nuevas empresas (por ejemplo: oficinas locales de empresas internacionales). Al nivel agrícola, los principales sectores conexos son los proveedores de agroquímicos, semillas, equipos, financiamiento, asistencia técnica, transporte, etc.

4. La estrategia, la estructura del mercado y rivalidad de las empresas: este determinante permite conocer y analizar las condiciones en las que se compete en el mercado, entre industrias y entre empresas, así como las estrategias empresariales, el tipo de integración o colaboración empresarial, alianzas estratégicas, grado de concentración de la capacidad productiva y los procesos productivos.

La competitividad de la empresa depende de su capacidad para identificar y evaluar las fuerzas de la competencia, con el fin de formular una estrategia que le permita lograr un desempeño superior y sostenible (Porter, 1985). Estas estrategias, proporcionan los métodos de dirección y sistemas organizativos adecuados para la toma de decisiones sobre inversiones, mercadeo, logística, recursos humanos, etc. Igualmente, las estrategias varían de una empresa a otra, algunas siguen una estrategia de bajo costo (economías de escala), otras en cambio, les interesa la diferenciación del producto (calidad, sabor, empaque, etc.) y su funcionamiento en pequeños nichos con estilo y variedad adaptados a los gustos del consumidor.

En cuanto a la rivalidad doméstica, la experiencia ha demostrado que esta característica genera ventajas competitivas tanto en sectores fragmentados como en sectores con economías de escala, por ejemplo, los casos de productos farmacéuticos en Suiza (Hoffmann-La Roche, Ciba-Geigy, Sandoz). Para Porter (1990), el éxito de unas empresas es un indicador de progreso para las demás, la presión que se crea en las empresas para mejorar e innovar, las obliga a reducir los costes, mejorar la calidad y el servicio y crear nuevos productos y procesos. Cuando hay economías de escala, la rivalidad doméstica presiona a las empresas a vender en el extranjero con el propósito de incrementar las ventas y fortalecer su posición en el mercado.

Otros determinantes del modelo son las políticas gubernamentales y los hechos fortuitos. Para Porter, el papel del gobierno en función de crear competitividad es inherentemente limitado; los gobiernos casi nunca pueden crear una industria realmente competitiva sin la presencia de

⁷ Clusters: es conglomerado industrial que genera sinergia en la competencia. Los cluster se conectan como un sistema, a través de relaciones horizontales (clientes, tecnología, canales de distribución) y relaciones verticales (comprador, vendedor, etc.). Las industrias se apoyan mutuamente. Fairbank Michaels y Lindsay Stace (1999).

otras condiciones favorables. El gobierno ejerce influencia sobre los determinantes a través de su impacto sobre los costos y la disponibilidad de los factores, su papel como comprador, su impacto sobre los objetivos de la empresa, su impacto sobre la naturaleza de la competencia dentro de las industrias. La competitividad de una empresa no depende únicamente de su capacidad para innovar u optimizar sus productos. Esta íntimamente relacionadas a las condiciones que impone el entorno macroeconómico donde se encuentran inmersas. Las políticas fiscales, el sector externo, las políticas monetarias, la tasa de inflación, la tasa de interés, entre otros, determinan las condiciones generales que rodean las actividades productivas de un sector.

Dentro de los acontecimientos fortuitos se incluyen aquellos sobres los cuales no tienen control directo las naciones ni las empresas de una industria (guerras, desastres naturales, alteraciones en el suministro, acontecimientos políticos de otros países, etc.). Las fluctuaciones en el tipo de cambio actúan sobre la competitividad de una empresa al generar discontinuidades en la fuente de sus materias primas, productos semielaborados, bienes de capital y tecnología. Por otra parte, las guerras, pueden alterar simultáneamente otros factores del diamante (creación de factores, condiciones de la demanda) y propiciar cambios en la ventaja competitiva de un determinado sector.

La competitividad de una industria no depende únicamente de una empresa en particular (núcleo de cluster) sino de la interacción y competitividad de todos los demás actores del cluster (sectores directa o indirectamente relacionados). Los clusters (encadenamiento industrial) representan un instrumento de análisis de los aspectos dinámicos de la competitividad. Su objetivo final es mejorar la productividad de todas las industrias dentro del mismo. Estas industrias obtendrán más beneficios directos e indirectos (información oportuna y relevante, aumento de las exportaciones, incrementar la capacidad de innovación, etc.), por operar dentro de un cluster que los que obtendría trabajando independientemente. Igualmente, este instrumento permite detectar obstáculos a la competitividad en algunos tramos de la cadena de valor (por ejemplo, la competitividad de una empresa puede verse influida por la competitividad de sus proveedores).

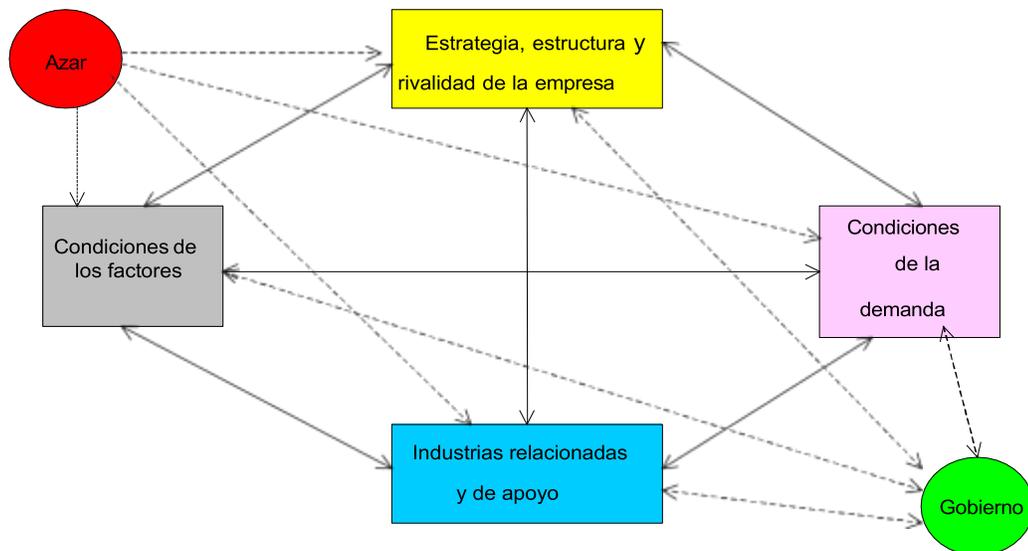
2. Enfoque: Competitividad Sistémica

En 1994, Esser, y Stamer, en el marco del debate de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) sobre competitividad estructural⁸, elaboraron un modelo que incluye un conjunto de factores distribuidos en los cuatro niveles del sistema: meta, macro, meso y micro.

⁸ Según la OCDE (1992), la competitividad estructural es un concepto que tiene como elementos fundamentales: la innovación como factor central de desarrollo económico; una organización empresarial situada más allá de las concepciones tayloristas y capaz de activar las posibilidades de aprendizaje e innovación en todas las áreas operativas de la empresa.

Parten de la idea de que los parámetros de relevancia competitiva en todos los niveles del sistema y la interacción entre ellos es lo que genera ventajas competitivas.

FIGURA 1. DIAMANTE DE PORTER



Fuente: Porter (1990)

Igualmente, argumentan que la competitividad industrial es el resultado de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales de un sistema nacional, que son los siguientes:

- **El nivel micro** de las empresas, las cuales buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción de las empresas, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua.
- **El nivel meso**, referente a la participación del Estado y los actores sociales, quienes desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje al nivel de la sociedad.
- **El nivel macro** o de estabilización del contexto macroeconómico, que ejerce presiones sobre las empresas mediante exigencias de desempeño.
- **El nivel meta** estructurado con sólidos patrones básicos de organizaciones jurídicas, políticas y económicas, suficiente capacidad social de organización e integración y capacidad de los actores para la integración estratégica. (Ver Figura 2)

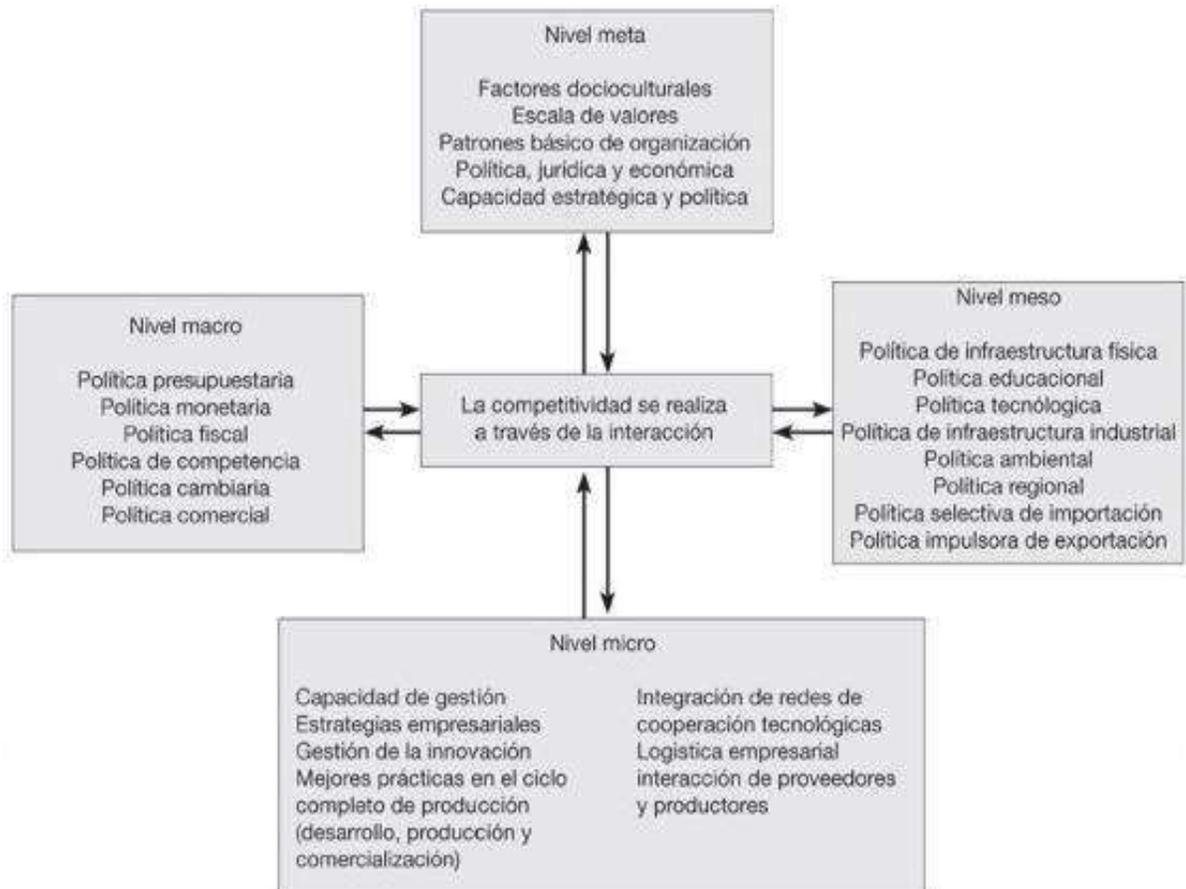
2. Enfoque de Competitividad según El World Competitiveness Report

Según el World Competitiveness Report citado por Clemente (1994), la competitividad de una empresa depende de su capacidad para aumentar o mantener, su cuota de mercado nacional e internacional, alcanzando paralelamente una senda de rentabilidad y crecimiento sostenido. Anualmente, el Foro Económico Mundial (World Economic Forum) publica el Informe de Competitividad Global. Tal informe, presenta el ranking de los países más competitivos en el que Suiza lidera la clasificación desde el año 2008, después de que Estados Unidos le cediese el liderazgo. Actualmente Estados Unidos ocupa la cuarta posición por detrás de Suiza, Suecia y Singapur. El GCI (Índice de Competitividad Global) se basa en 113 variables 12 pilares que cubren 142 países, que proporcionan una forma de visualizar el panorama de competitividad internacional para países en cualquier etapa de desarrollo. Los pilares son: instituciones, infraestructuras, macroeconomía, salud y educación primaria, educación superior, eficiencia de los bienes de mercado, eficiencia de la labor de mercado, desarrollo del mercado financiero, tecnología, tamaño del mercado, negocios e innovación.

El conjunto de factores que representan el entorno en el cual compiten las empresas locales son los siguientes:

- **Potencial económico nacional.** Considera el análisis macroeconómico para evaluar la fuerza de la economía local, tomando en cuenta, su tamaño, las inversiones, la inflación, el producto interno bruto y su crecimiento, así como la importancia de los diferentes sectores económicos, la formación de capital y el valor de las divisas.
- **El grado de internacionalización:** refleja la contribución del país en los flujos comerciales y de inversión en el mercado internacional. También involucra el Estado y la diversificación de las importaciones y las exportaciones, el nivel de proteccionismo (leyes, subsidios, barreras arancelarias y para arancelarias), la solidez de las alianzas internacionales, la inversión extranjera directa, entre otras. En cuanto al mercado internacional, el volumen de venta de un producto en los mercados internacionales indica la posibilidad, inmediata o futura, de expansión del sector a través de exportaciones.

Figura 2. FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA.



Fuente: Esser, y Stamer (1994)

- **El Gobierno.** se refiere a la actuación del gobierno en la dotación de condiciones que permitan la competencia entre empresas y minimicen sus riesgos económicos. El gobierno en todos los niveles, puede mejorar o disminuir la ventaja nacional. Los reglamentos pueden afectar las condiciones de la demanda nacional. Las compras realizadas por el gobierno pueden estimular industrias correlacionadas y de apoyo. Asimismo, el gobierno garantiza la estabilidad macroeconómica y social mediante la aplicación de políticas flexibles a los cambios internacionales. Los criterios utilizados son: nivel de la deuda y de las reservas monetarias, tasa de impuesto sobre la renta, contexto legislativo y reglamentario, ayuda financiera, control de la economía por parte del Estado, fijación de los precios, el sistema político y las medidas dirigidas a la seguridad social y el sistema judicial.
- **Las finanzas:** analiza el desempeño de los servicios financieros y mercados de capitales, tomando en cuenta las posibilidades de inversión, las tasas de interés, el tamaño de los bancos, el nivel

del ahorro, el acceso al capital extranjero y la reglamentación del sector financiero.

- **La infraestructura:** evalúa la disponibilidad de recursos naturales y de redes de transporte y telecomunicaciones que permitan cubrir requerimientos de la economía, el grado de urbanización, el estado de las vías de comunicación (rutas, puertos, ferrocarriles, aeropuertos), sistema de acueductos, costo de la electricidad para las industrias, entre otros.
- **La gerencia:** analiza los métodos de gestión y administración de las empresas nacionales considerando el grado de innovación, de rentabilidad y de responsabilidad social a partir de la calidad de los productos que ofrece, de los salarios y prestaciones sociales, la penetración de las tecnologías de información y la experiencia internacional, etc.
- **La ciencia y la tecnología:** evalúa la capacidad de generación y difusión tecnológica apoyándose en los éxitos logrados en la investigación aplicada, los montos otorgados por el Estado en función de investigación y desarrollo, el número de investigadores del país, el número de reconocimientos internacionales, las estrategias y recursos en materia tecnológica, etc.
- **Los recursos humanos:** analiza la disponibilidad y competencia de los recursos humanos, tanto en su aspecto cuantitativo como cualitativo. Para que la economía pueda alcanzar ventajas competitivas, es necesario la formación de recursos humanos calificados que permitan desarrollar la base tecnológica y mejorar la productividad.

7. Apreciación Comparativa sobre la Tendencia de la Competitividad.

Analizando la tendencia de la competitividad a nivel mundial, el Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, revela que hasta 2008, Estados Unidos y Japón representan los países más competitivos, a pesar de la crisis financiera generada en el año 2007; sin embargo, esta tendencia cambió en el periodo 2009 -2010, al ser sustituido por Suiza y ubicándolo en el segundo lugar, y el quinto en el periodo 2011-2012, donde el Informe de Competitividad Global ratifica a Suiza como líder entre 142 economías, seguida de Singapur, Suecia, Finlandia. Este puesto refleja un ligero fracaso con respecto al año previo en el que EEUU se ubicaba en la cuarta posición, y un perfil negativo ya que retrocede por tercer año consecutivo.



Fuente: Foro Económico Mundial

En América Latina y el Caribe, Chile ocupa el puesto (31) y se confirma como la economía más competitiva de la región, aunque ha perdido una plaza con respecto a 2010. El segundo puesto dentro de la zona corresponde a Puerto Rico (35), una economía de la que suele hablarse poco y que escaló seis plazas durante el último año. Los dos grandes de la región también avanzaron: Brasil se sitúa en el puesto 53 (ganando cinco posiciones) debido a su desarrollo empresarial, mientras México ocupa el lugar 58, ocho escaños por encima del año previo. Asimismo, los últimos tres lugares corresponden a Burundi (140), Haití (141) y Chad (142).

Por su parte Venezuela, ha mostrado un comportamiento negativo en la región. Según el Reporte Global de Competitividad, cada año el país se ubica en una posición más alta al situarse en el puesto 68 para el periodo 2002-2003; 82 en el periodo 2003-2004; 84 en el periodo 2005-2006; 88 en el periodo 2007-2008; 113 en el periodo 2009-2010, 124 para el periodo 2011-2012, y 126 para el período 2012 – 2013, este puesto supone, además, un retroceso de dos lugares con respecto al reporte correspondiente al

período 2011-2012. En este último informe, se señala, que el país ocupa el último lugar en la calidad de las instituciones públicas; uno de los países con peor ambiente macroeconómico, débil calidad del sistema educativo y hay poca existencia de negocios sofisticados.

Cabe destacar que para competir en el mundo actual, los países necesitan modernizar sus estructuras productivas, mediante un uso intensivo de la innovación y una renovación en las instituciones. Esto implica: cambiar la especialización productiva, reforzar la competitividad de las empresas, reformar la educación y el empleo, resolver los problemas financieros y redefinir las políticas públicas. Todo ello, a partir de iniciativas del sector privado y el sector público, contando con el apoyo de las instituciones educativas, sociales, políticas y por supuesto, el respaldo de la ciudadanía.

9. Reflexión Final:

Durante las últimas décadas, el comercio internacional se ha venido incrementando considerablemente como resultado del proceso de globalización. Las economías han tenido que adaptarse a las nuevas condiciones de mercado después de largos períodos de proteccionismo. Surge una serie de reformas económicas orientadas a una mayor liberalización de la economía y apertura comercial que exige mejorar la competitividad para facilitar la inserción al mercado mundial.

Como parte de este fenómeno desde la década de 1990 los procesos de inserción se han realizado básicamente a través de: a) negociaciones multilaterales y b) bloques de integración económica en términos de: acuerdos de libre comercio, creación de uniones aduaneras, acuerdos bilaterales, multilaterales, entre otros. Particularmente en América Latina podemos señalar: CARICOM, Mercado Común Centroamericano (MERCOSUR), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), entre otros.

Durante las últimas décadas, los países han experimentado una serie de reformas estructurales como resultado de la globalización. Surge un proceso de transición de un modelo de crecimiento “hacia adentro”, a un modelo de crecimiento “hacia fuera”, es decir, del proteccionismo hacia una política comercial de liberación y apertura al comercio internacional.

La orientación del nuevo modelo presenta dos grandes componentes: la apertura económica y la liberación de los mercados. La primera, pretende orientar la economía hacia el mercado externo, de manera tal que el comercio exterior tenga una mayor participación en el producto nacional. La segunda, busca liberar el mercado y el comercio internacional para permitir la libre formación de precios y promover la especialización hacia la producción de bienes con ventajas comparativas y competitivas. Esto implica, la reducción y simplificación de los aranceles, la eliminación y disminución de restricciones cuantitativas sobre las importaciones y exportaciones, la devaluación real y el establecimiento de la flotación del tipo de cambio.

En este contexto, se plantea que para lograr el crecimiento económico, es necesario integrar al país a la economía mundial a través del comercio internacional. Para facilitar esta inserción se promueven: a) negociaciones multilaterales para avanzar en la liberación del comercio internacional de

bienes y servicios y promover el movimiento de los capitales y b) bloques de integración económica en términos de: acuerdos de libre comercio, creación de uniones aduaneras, acuerdos bilaterales, entre otros. Particularmente en América Latina podemos señalar: CARICOM, Mercado Común Centroamericano el MERCOSUR, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), entre otros. De allí la necesidad de crear bases que contribuyan a mejorar las condiciones de producción y comercialización, para superar los efectos de la dinámica del comercio internacional. En otras palabras, mejorar la *competitividad* de los productos exportables y sustitutos de importaciones.

BIBLIOGRAFIA

- Abreu, Edgar; GUTIÉRREZ, Alejandro; et al.1993^a. La agricultura. Componente básico del sistema alimentario venezolano. Caracas: editorial arte.
- Alison, Carlos y PONTE, Verónica. 2000. Perfil agrícola de Venezuela. IESA, Caracas, Venezuela
- Alonso, Carlos.1997. Oportunidades y amenazas para la agricultura venezolana en el contexto de la globalización, apertura de mercados e integración. Seminario: la agricultura en Venezuela ¿ Elemento clave del desarrollo? SVA-PALMAVEN-MAC-IICA.
- Anido, José D. (1995). Venezuela y el comercio internacional de la papa. Implicaciones de la reforma y acuerdos comerciales sobre el comercio, producción y consumo en Venezuela período 1980-1995. Universidad de los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Mérida, Venezuela.
- Arias, Eliecer, LLAMBÍ, Luis. 1997. Impacto de las políticas de ajuste estructural en los productores paperos y hortícolas de los andes venezolanos: El caso Pueblo Llano, Estado Mérida. Rev. Agroalimentaria. Venez., 4: 51-61.
- Chacholiades, M. (1992). Teoría del comercio internacional.
- Clemente, Lino. (1994). Metodologías de competitividad: la posición de Venezuela. Seminario: comunicación para la competitividad. Caracas.
- Coles, Jonathan.1997. El desarrollo agrícola venezolano. Rev. SIC. Venez, 600: 553-555.
- Coffin, Garth et al.1993. Competitiveness in the Canadian Food Industry. Rev.Canadian Journal of Agricultural Economics, Vol. 41, 4: 359-363.
- Enright, Michael et al. (1994). Venezuela: el reto de la competitividad. Ediciones IESA. pp. 64-93. Caracas, Venezuela.
- Fajnzylber, F. (1988). “Competitividad internacional: evolución y lecciones”, Revista CEPAL, No 36.
- Fairbanks, M Y Lindsays.1999. Arando en el mar: Fuentes ocultas de la creación de riqueza de un país. McGrawHill. México

- Francés, Antonio. 2002. Cómo mejorar la competitividad de las empresas nacionales. Rev. Debates IESA.Venz., Volumen VII, 4: 74-75
- Gutiérrez, Alejandro.1995. La agricultura venezolana durante el período de ajustes. Fundación Polar. Serie Estudios Especiales. Caracas.
- Gutiérrez, Alejandro.1998. Reformas e integración económica: efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia. Fundación Polar. Área economía agroalimentaria. Caracas.
- Gutiérrez, Alejandro. 1999a. Globalización, ajustes e integración económica: efectos sobre el circuito de la papa. ULA
- Gutiérrez, Alejandro.1999b. Análisis de la competitividad del circuito del arroz. Documento de base elaborado para el libro “Pautas para la evaluación de los circuitos agroalimentarios” a ser editado por la Fundación Polar, Mimeografiado: Universidad de los Andes, CIAAL.
- Gutiérrez, Alejandro. 2000. Reformas económicas y mejoramiento de la competitividad: Caso de la producción de papa en el Estado Mérida Venezuela. Rev. Agroalimentaria. Venz.,9: 43-53
- IICA. 2002. Competitividad en el agro, un tema clave. Consultado el 2 de Marzo del 2011. www.infoagro.net/codes
- Krugman, Paul.1993. What do undergrads need to know about trade? American Economic Review papers. Vol. 83, 2: 18-23
- Liendo, Julio (2000). Competitividad, competir, sobrevivir. EN : <http://www.eud.com>
- López, Eugenio (2001). Modelo dinámico para evaluar la competitividad. Coordinación de Ingeniería de Sistemas. Instituto de Ingeniería-UNAM.
- Machado, Carlos Y Ponte, Verónica. 2000. Perfil agrícola de Venezuela. IESA. Carácas.Venezuela
- Martin, Frédéric, et al.1998 Cómo mejorar los resultados de un circuito agroalimentario: La formulación de un plan de acción. Curso: Análisis de políticas y circuitos agroalimentarios en el marco de la globalización. Caracas
- Martinez, Nora (2001). Elementos de la competitividad económica en regiones desarrolladas de México. Consultado el 30 de Junio del 2011. http://www.cem.itsm.mx/dacs/publicaciones/proy/n7/investigaci3n/in_noramartinez.html
- MPC. 2000. Ministerio de Producción y Comercio. Perfil de Venezuela. Consultado el 12 de Julio del 2012 <http://www.mpc.gov.ve>
- MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO.2002. Programa económico 2000. Consultado el 01 de Agosto del 2012 <http://www.mpd.gov.ve>
- Moscardi, Edgardo. (1998). Situación competitiva de la producción de alimentos y políticas agrícolas: algunos casos de la región. Curso sobre análisis de políticas y circuitos agroalimentarios en el marco de la globalización. Caracas.

- Porter, Michael.1980. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. The Free Press. New York.
- Porter, Michael. 1990. The competitiveness advantage of nations. New York
- Porter, Michael. 1997. El reto de la competitividad y sus tendencias mundiales. Asamblea de Conindustria. Caracas.
- Tamames, Ramón y Begoña, H. 2001. Estructura Económica internacional. Alianza editorial. Madrid