

COMPETITIVIDAD DE LAS PyMES: ¿CÓMO PUEDEN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE COSTA RICA COMPETIR EN EL MERCADO LOCAL E INTERNACIONAL?

Martín Gómez

Profesor de la Escuela de Economía, Universidad Nacional

Resumen

Muchas investigaciones han estudiado en los últimos años el tema de competitividad en las Pequeñas y Medianas Empresas conocidas como PyMES. Múltiples factores son los que explican la competitividad de éstas empresas, así como la competitividad de sectores productivos y naciones. En economías pequeñas como la de Costa Rica factores internos (empresa) tales como: limitada capacidad tecnológica, tradicionales técnicas de mercadeo, recurso humano poco calificado, incipiente gestión gerencial, entre otros, explican el bajo nivel competitivo de las PyMES. Además, un conjunto de factores externos como la política macroeconómica, conflictos y pugnas entre diferentes grupos sociales así como presencia de mercados imperfectos se han constituido en elementos condicionantes de la competitividad. El presente artículo ofrece un marco de referencia, el cual pretende clarificar el concepto de competitividad, desde diferentes referentes teóricos y sugiere modestos lineamientos estratégicos para el mejoramiento de la productividad, eficiencia y calidad de las PyMES en el mercado local e internacional

I. Introducción

Históricamente las economías en desarrollo como las de Latinoamérica han participado en los mercados internacionales por medio de la exportación de materias primas. La mayoría de economías como la argentina, brasileña, mexicana, colombiana entre otras, han aprovechado las ventajas comparativas como fertilidad de la tierra, condiciones climáticas y abundancia de mano de obra para producir bienes que han sido exitosos y aceptados en mercados internacionales como es el caso de la exportación de café y banano.

Durante 1950 y 1970 las economías enfatizaron su desarrollo con base al fortalecimiento de las industrias nacionales, los Estados tuvieron amplia participación en el impulso del modelo de desarrollo llamado Industria Sustitutiva de Importaciones. Sin embargo, causas estructurales y coyunturales

conllevaron al decaimiento de dicho modelo, lo cual significó crisis económica en algunos países (Costa Rica, Honduras, Chile, México, entre otros). El cambio de modelo de desarrollo en Latinoamérica, de uno de sustitución de importaciones a una estrategia de desarrollo hacia a fuera con base a Programas de Estabilización Económica y Programas de Ajuste Estructural¹,

¹ El Programa de estabilización económica, es un conjunto de medidas de política económica: cambiaria, crediticia, monetaria, que fijan condiciones a los empresarios, consumidores, inversionistas, ahorrantes para que tomen decisiones con grado de certeza razonable. El propósito del programa es controlar la demanda agregada y por tanto estabilizar el nivel de precios, este programa es apoyado por el Fondo Monetario Internacional (Lizano, 1987: 83).

El Programa de ajuste estructural, es un conjunto de políticas económicas, cuya intención es inducir una serie de transformaciones importantes de la economía

ha implicado que muchos de los gobiernos adopten medidas de corte liberal donde la liberalización de los mercados nacionales y la apertura comercial han sido el objetivo inmediato. Sin duda alguna, la tendencia hacia el libre mercado en términos generales ha desencadenado una fuerte competencia para las empresas de países en desarrollo y de manera particular para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES). No obstante, el contexto económico nacional e internacional bajo el nuevo modelo de desarrollo presenta retos y oportunidades a los distintos agentes económicos que participan en las economías y concretamente a las PyMES.

Las PyMES evidencian una serie de limitaciones para competir en mercados internacionales. Algunas limitaciones están relacionadas con el funcionamiento microeconómico de cada unidad productiva (empresa) donde factores internos como: recurso humano poco calificado y capacitado, obsoleta tecnología, escaso manejo de mecanismos de organización y planificación estratégica, casi nulo control de la calidad, tradicionales sistemas de comercialización, entre otros. Estos aparecen como elementos explicativos de la baja competitividad de las PYMES. Por otra parte, una serie de factores exógenos relacionados con el contexto internacional y panorama macroeconómico nacional han mostrado tener efectos negativos sobre la posición competitiva de las PYMES. Hay que recordar que economías pequeñas y abiertas como la costarricense es altamente vulnerable y dependiente de los cambios positivos o negativos que ocurran en los mercados internacionales.

Por lo tanto el propósito del siguiente artículo es identificar las debilidades internas y externas que limitan la consecución de un nivel adecuado de competitividad en las cadenas globales de mercancías. Ante esta problemática surgen las siguientes interrogantes: ¿Cuál es la importancia socio-económica de las PyMES en

en la estructura productiva, organización interna de la producción y mercados; también, transformación a nivel institucional en cuanto a una posible reducción del grado de participación del estado en la economía, la función estatal se define según las necesidades que plantee la nueva estructura productiva, el programa es ampliamente apoyado por el Banco Mundial. (Vargas, Luís. 1990: 9).

una economía? ¿Qué referentes teóricos podrían apoyar el análisis de competitividad de las PyMES en una economía pequeña? ¿Cuáles factores endógenos a la empresa actúan como determinantes de la competitividad así como qué factores externos ejercen presión sobre la misma? y finalmente, ¿Cuáles lineamientos estratégicos habría que tener presente para mejorar la capacidad competitiva de las PyMES?. No se pretende en este artículo agotar el marco explicativo a las interrogantes planteadas; sin embargo, se ofrece una reflexión que puede constituir un aporte desde la universidad hacia la solución de los distintos problemas que enfrentan las PyMES para competir en el mercado local e internacional.

A la vez, es interés de este trabajo analizar distintos referentes teóricos que pueden orientar el mejoramiento de la competitividad de las PyMES de Costa Rica en un contexto de apertura comercial y liberalización económica. El propósito es sugerir lineamientos estratégicos para empresas, cámaras y gobierno que permitan mejorar la eficiencia, productividad y calidad de la producción que las PyMES realizan.

Este artículo está dividido en cuatro partes: la primera parte explica la importancia relativa de las PyMES en el desarrollo económico. En un segundo momento, se analizan diferentes referentes teóricos que orientan la competitividad empresarial. En tercer lugar, se examinan los factores endógenos y exógenos que limitan la competitividad de las PYMES. Finalmente, se exponen lineamientos estratégicos para mejorar la posición competitiva de las PyMES en el mercado nacional e internacional.

II. La Importancia de las PyMES en la Economía de Costa Rica

Las Pequeñas y Medianas Empresas llamadas PyMES son un grupo de empresas definidas en función del número de empleados, capacidad de inversión y nivel de ventas anuales. La definición de pequeñas y medianas empresas ha sido un tema debatido en muchos espacios académicos y no académicos. Con el fin de hacer una aproximación conceptual, cada país ha desarrollado sus propios criterios. En el caso que nos ocupa, utilizaremos el elaborado en Costa Rica por la Comisión PYMI y formalizada en el Decreto 26426-MEIC, 6 octubre 1997. Este indica

que **Una pequeña empresa industrial**, estaría definida a partir de las siguientes características:

- Conformada entre 6 y 30 empleados
- Inversión en maquinaria, equipo y herramientas no mayor al equivalente en colones de \$250.000.0
- Ventas anuales no mayores al equivalente en colones de \$500.000.00

Entiéndase una **empresa mediana industrial** como toda unidad económica que reúna dos de las siguientes condiciones:

- Conformada por entre 31 y no más empleados
- Inversión en maquinaria, equipo y herramientas no mayor al equivalente en colones de \$500.000.0
- Ventas anuales no mayores al equivalente en colones de \$1.000.000.00

Para Tommaso y Dubbini (2000, 9) definir el tamaño de las PyMES a partir del criterio anterior no resulta del todo válido², de ahí que sugieran incorporar argumentos relacionados con: la eficiencia técnica, la eficiencia institucional donde es relevante la relación entre eficiencia y costos de transacción, la competencia imperfecta (poder de mercado), el ciclo de vida de la empresa.

Sin duda alguna, la definición del tamaño de las PyMES con base al número de empleados es insuficiente, no obstante, ésta ha sido adoptada para realizar múltiples investigaciones en muchas economías pequeñas³ como las de Centroamérica

² La crítica de Tommaso y Dubbini resulta válida. Sin embargo, ante ausencia de investigación respecto a la definición de lo que una PyME significa, resulta simple aproximarse a su definición a partir del número de empleados, criterio que ha sido ampliamente usado por distintos estudios empíricos en Costa Rica y en general en América Latina.

³ El debate sobre la definición de una economía pequeña es amplio, para efectos del planteamiento formulado, se entenderá una economía pequeña como aquella que muestra las siguientes características:

1. La estructura productiva es poco diversificada: la producción se centra en el sector agrícola, usualmente, se constituye un monocultivo (ejemplo, café y banano); además, el sector industrial es altamente dependiente de la importación de materias primas y bienes de capital, lo que implica en la mayoría de ocasiones un saldo

y América Latina. Si se acepta la definición de PyMES con base al número de empleados, hay que tener presente que una PyME costarricense no puede ser comparada con PyMES de países desarrollados como Estados Unidos. Por ejemplo, en Estados Unidos una pequeña empresa está constituida a lo sumo por 500 empleados, esto evidencia la amplia diferencia existente entre países.

En el caso de Costa Rica cerca del 96.0% de las empresas son micro, pequeñas y medianas empresas. Estas empresas generan aproximadamente 263.611 empleos lo que permite a muchos costarricenses acceder a un nivel adecuado de ingresos.

comercial desfavorable, es decir, las importaciones son mayores que las exportaciones. En muchos de los casos, son economías muy protegidas en términos de uso de cuotas y tarifas arancelarias a la importación (presencia de distorsiones).

2. El costo de funcionamiento del gobierno es alto y este no logra resolver los problemas de generación de bienes públicos como el transporte, educación, salud, vivienda, etc.
3. Muestran vulnerabilidad a desastres naturales, es decir, las características geográficas y climáticas favorecen la presencia de inundaciones, erupciones volcánicas, sismos y terremotos. Elementos que de alguna forma, coyunturalmente, afecta el desempeño económico.
4. Desde el punto de vista de la teoría del comercio internacional, la economía pequeña no tiene capacidad ni posibilidad de modificar el precio internacional de un bien o servicio, es decir, la producción de este no tiene peso sobre el comportamiento de la producción mundial.
5. Otros criterios tienen que ver con el tamaño de la población, mercado, fuerza laboral, ingreso.
6. Empleando este último, Kennes, ubica a Costa Rica como una economía pequeña con un GNP=9.1 (US \$ billón 1996), GNPp.c=2640, POP (mln)=3.4, tiene un status especial =0 (1=landlocked, 2=island, 0=other), WTO=1 (1=member of the WTO, 2=membership requested, 0=not a member), OPENNESS=1 (0=closed, 1=open), ACP=0 (0=not a member of the ACP group, 1= member of the ACP group), LDC=0 (0=not a least-developed country, 1=least-developed country).

La discusión metodológica es amplia, existe consenso en los criterios, la dificultad radica en definir el punto de corte para cada criterio. (Kennes, W, 2000: 6-7, 9)

Desde el punto de vista de tamaño, surge la pregunta si una pequeña o mediana empresa puede competir en los mercados internacionales. Puede sonar cruel, pero una PyME no cuenta con las condiciones idóneas para hacer frente a los fuertes competidores inmediatos que aparecen día a día en los mercados.

Sin embargo, muchos investigadores (Pelupessy, Gereffi, Kaplinzky) reconocen la existencia de posibilidades y “oportunidades” para las PyMES ante el proceso de apertura comercial. Si bien es cierto se descarta que puedan competir en grandes mercados con empresas grandes por un diferendo de economías de escala, lo cierto es que existe la posibilidad de que puedan vender ciertos productos en algunos espacios de mercado “nichos” que no son atractivos en términos de rentabilidad para empresas grandes.

De acuerdo a Frey (1999;9) las PyMES también tienen potencial para responder rápidamente a oportunidades de negocios porque no tienen una estructura complicada o burocrática en la toma de decisiones, a la vez pueden tener cuidadoso control de su crecimiento, lo que les facilita penetrar nuevos mercados. La otra alternativa, relativamente reside en la capacidad que tienen las PyMES para integrarse en una cadena global de mercancías (CGMs)⁴, principalmente en alguno de los niveles, es decir, en la producción de insumos, producción de algún componente requerido en el proceso productivo, participación en el diseño y porque no, en el proceso de empaque de algún producto.

No obstante, para tener la opción de ingresar en una cadena global de mercancías se requerirá cumplir con estándares de calidad establecidas por las empresas que están constituidas como fuerza motriz que dinamiza la direccionalidad de la cadena, lo que no deja de constituirse en una desventaja relativa. Estas y otras alternativas serán analizadas posteriormente.

⁴ Gereffi (1994;) La CGMs es un enfoque metodológico que permite analizar la dinámica de un bien o producto desde la fase inicial de creación de materia prima, continuando hacia el proceso productivo y finalizando en el consumo final. Lo importante es que permite visualizar la forma de integración que se desarrolla de las distintas partes de la producción de un bien en el marco de un intenso proceso de globalización.

Las PyMES juegan un importante papel como dinamizadoras del desarrollo económico tanto en países desarrollados como en desarrollo. Según Frey (1999;9) las PyMES en Estados Unidos representan el 99.0% de las empresas del país y generan empleo e ingresos significativamente, así mismo, es bien conocido la calidad y eficiencia de las PyMES dedicadas al calzado y producción de la alta costura en Italia. En el caso de Costa Rica, la realidad no es muy distante a la de países grandes.

Según Castillo y Chaves (1999; 7) las empresas con menos de 20 trabajadores representan el 97.4% del parque industrial. Dada la importancia económica de este sector en la economía, el reciente gobierno del presidente Dr. Pacheco (2002-2006) ha aprobado la Ley PyMES para fortalecer, transformar y apoyar el desarrollo de éstas empresas. Sin duda alguna, objetivos como: fomentar el desarrollo integral de las PyMES, establecer la organización institucional de apoyo a las PyMES, promover el establecimiento de condiciones de apoyo equivalentes a las que se otorgan a las PyMES en otras naciones y procurar la formación de mercados altamente competitivos generarán un gran impulso a la dinámica de las PyMES costarricenses.

De acuerdo a FUNDES-COSTA RICA citado por Castillo y Chaves (2001;24) el 78.8% de las PyMES son pequeñas empresas y el 21.2% corresponden a medianas empresas de un total de 14015 firmas. Estas firmas se concentran en su mayoría en el Valle Central del país (74.8%) y en promedio un 5.0% se distribuye en las distintas regiones de Costa Rica, tales como Brunca, Huetar Norte y Chorotega, entre otras.

Desde el punto de vista del aporte al desarrollo nacional, las PyMES generan 263.611 empleos directos, lo que representa el 19.9% del total de la población ocupada, así mismo, la participación de las PyMES en términos de empleo ha evolucionado en un 23.3% dentro del desempeño del sector privado. Estas empresas se caracterizan por ser establecimientos industriales, empresas de la construcción y firmas dedicadas a la actividad comercial y de servicios.

Considerando la distribución de las PyMES por sector de actividad económica,

Castillo (2000, 23) indica que las PyMES se concentran en las actividades de servicios y comercio con un 37.6% y 25.4% respectivamente. Le sigue la actividad de la agricultura e industria con un 15.6% y 14.9%. En menor medida la construcción y la producción de electricidad, gas y agua asumen un aporte marginal (6.4% y 0.1%). Hay que señalar que el parque empresarial costarricense se estima en 74.833 establecimientos, de los cuales 11.711 son pequeños, 3.156 medianos, por tanto PyMES son 14.866 es decir un 19.9%. El grueso de empresas son microempresas (78.3%) y únicamente un 1.8% son grandes empresas.

Lo anterior evidencia la heterogeneidad del sector y la proliferación de pequeños productores. Debe recalcarse que de aproximadamente 20.628 establecimiento trabajan con una lógica de acumulación y 20.430 trabajan con bajo una idea de subsistencia. Desde esta perspectiva, son muchos los grupos familiares que dependen de la actividad productiva que realizan para poder sobrevivir en la sociedad.

Como se enunció anteriormente, sobra de más recalcar la importancia económica de las PyMES. Por lo tanto, debe ser preponderante el estudio de las causas sustanciales que dan origen a que este sector no asuma y no haya asumido participación exitosa en mercados internacionales. Muchas investigaciones (Kaplinsky, Boltho, Ramos, Gereffi, Castillo y Chaves, Gómez; 1997) han evidenciado una serie de problemas que en cierto grado explican la baja competitividad de este tipo de empresas. Entre estos problemas pueden citarse los siguientes:

- Limitada capacidad tecnológica
- Incipientes mecanismos de comercialización (marketing)
- Grandes dificultades para el acceso al crédito para reinversión (falta de garantías)
- Presencia de mercados imperfectos explicados por barreras de entrada al mercado interno como externo.
- Insuficientes encadenamientos productivos
- Inadecuada infraestructura tecnológica
- Escasa capacidad gerencial

Esta gama de problemas repercuten en la productividad y eficiencia de las empresas. Estos muestran grados relativos de gravedad de acuerdo a cada sector, rama y empresa industrial, lo que

convierte al sector en algo complejo en términos de análisis para el diseño y formulación de un marco de política industrial que se adecue a los requerimientos de las empresas. Sin embargo esto es una tarea a la cual el país no debe renunciar.

III. ¿Cómo Entender la Competitividad desde la Perspectiva de las Pymes?

Autores como Nelson citado por Zamora (1992;14) reconocen la importancia de factores externos que afectan la competitividad como lo es el entorno macroeconómico dentro del cual las firmas deben esforzarse por ser tan eficientes y productivas como sea posible. Entre las variables macroeconómicas de interés pueden citarse: el déficit fiscal, la tasa de interés, tasa arancelaria, la tasa de inflación así como el tipo de cambio.

También deben incluirse las políticas públicas relacionadas con los cambios tecnológicos, comercio internacional y construcción de infraestructura y telecomunicaciones. Sin duda alguna, el clima macroeconómico influye en la competitividad y por supuesto en el nivel de productividad de la empresa. Con claridad podría inferirse que un ambiente macroeconómico inestable implica mayor riesgo para el inversionista dado la sensibilidad de la tasa de interés a situaciones coyunturales como presencia de conflictos sociales y/o incertidumbre en la direccionalidad del sistema político. Garantizar un ambiente macroeconómico estable es una condición necesaria pero no suficiente en términos de impulsar la competitividad de una región.

De acuerdo a Esser (1996; 26) la competitividad debe analizarse desde una perspectiva sistémica debido a la complejidad de la realidad y a la multiplicidad de actores sociales que intervienen en el forjamiento de ésta. Por tanto Esser le llama macro nivel al nivel que explica la influencia del entorno macroeconómico en la competitividad.

Desde una perspectiva más gerencial, el enfoque de Porter (1990; 41) basado en el análisis de la cadena del valor focaliza en los factores internos de la empresa como determinantes de la competitividad. Entre los factores internos se sugiere tomar en cuenta: Logística interna, operaciones, logística externa, mercadotecnia y ventas así como servicios. Estos factores deben

ser analizados dentro de cada una de las áreas estratégicas, a saber: infraestructura de la empresa, administración de recursos, desarrollo tecnológico así como el abastecimiento de materia prima. Por ejemplo, en el caso de la producción de prendas de vestir deberían analizarse operaciones como la costura, corte y componentes, tejeduría, hilaturas y las distintas fibras requeridas en el proceso productivo.⁵

El autor se opone al fomento de la competitividad a partir del establecimiento de salarios bajos y devaluaciones en el tipo de cambio, argumentando que este tipo de medidas económicas generan una competitividad “espúrea” o falsa, la cual no es sostenible ni duradera, finalmente señala que la competitividad se crea pero no se hereda.

Paralelamente, Porter (1990; 127) propone un análisis “completo” de la competitividad con base al Rombo de la Competitividad, el cual se establece a partir de las condiciones de la demanda, condiciones factoriales, relación con industrias proveedoras y la estructura de rivalidad junto con la estrategia de la firma.

Este rombo está influenciado a la vez por cambios en el entorno así como el papel del gobierno. Sin duda alguna, el aporte teórico y metodológico de Porter para el análisis de competitividad ha sido valioso a pesar de algunas debilidades que podrían ser explicadas. Por ejemplo, el autor afirma que “entre más competidores entren al mercado mejor es para el proceso de mejoramiento de la competitividad”, esto puede ser relativizado porque en economías pequeñas como las de Centroamérica y concretamente en el caso costarricense, la presencia de grandes y fuertes competidores en el mercado ocasionaría sin duda alguna desplazamiento de pequeños y medianos productores que carecen de condiciones adecuadas en términos de productividad y eficiencia para competir con base a un bajo precio y alta calidad con sus inmediatos competidores. Como resultado, se tendría quiebra de empresas

⁵ Para tener una mejor referencia en relación al ejemplo citado puede ver el estudio realizado por FEDEPRICAP titulado “Evaluación de la Competitividad en el Istmo Centroamericano: Segmento Confección de Ropa de Origen Textil”, marzo. 1994.

pequeñas acompañado de reducción en el nivel de empleo e ingresos familiares, lo cual no sería bueno para el desarrollo del país. En este sentido, la presión de fuertes competidores en el mercado local no necesariamente se traduciría en aumentos de productividad, calidad y eficiencia en las empresas locales como afirma Porter.

Desde el conocimiento de los factores internos de la competitividad, Obschatko citada por Vargas (1994;174) señala que estos factores endógenos se refieren a la organización interna de la empresa en los aspectos productivos, comerciales y su dotación de recursos. La autora rescata la importancia del perfil tecnológico de la producción y sus consecuencias en la productividad y eficiencia.

En este sentido, Ramos (1995, 21) al igual que la autora reconoce la debilidad en el campo tecnológico que muestran las empresas en general y no sólo pequeñas y medianas. Él indica que la baja productividad de los países pequeños evidencia la heterogeneidad estructural entre países, sectores y empresas. Por ejemplo, la productividad de la región en términos de petróleo y productos conexos es similar a la de Estados Unidos, pero en cauchos y siderúrgicos llega solo al 50.0%, y en las industrias que general el 75.0% del valor agregado del PIB, la productividad es en promedio un 30.0%.

También, en el ámbito particular de las empresas persiste la heterogeneidad; por ejemplo, en Colombia, una empresa con más de 50 trabajadores tiene una productividad del orden del 25.0% de otra similar en Estados Unidos; y la productividad de una empresa de menos de 50 trabajadores es de un 10.0% dedicada al mismo rubro. Las diferencias de productividad obedece a un proceso de difusión tecnológico incompleto y en el nivel interno de cada sector es lento. A la vez, Ramos sugiere que la política gubernamental debe hacer énfasis en el desarrollo científico y tecnológico como pilar esencial de la competitividad.

Sin embargo, sobre esta recomendación habría que ser cautelosos porque es casi imposible que países pequeños puedan emular el desarrollo científico de países grandes o desarrollados. Por otra parte, si se explica el problema de la baja competitividad únicamente a partir del factor tecnológico, habría que considerar la capacidad

económica de las PyMES para acceder, adaptar y renovar la tecnología de punta requerida para competir en los mercados internacionales, capacidad que por sí misma es baja y limitada.

Obschatko citada por Vargas (1994, 174) está de acuerdo en que existen factores exógenos que afectan la competitividad. Estos están relacionados con las políticas macroeconómicas que afectan en los precios recibidos por los exportadores y productores así como los costos de producción. Por otra parte, cita las condiciones estructurales de la actividad en cuestión, los cuáles están relacionados con los recursos naturales, características geoeconómicas del país y condiciones de la estructura de los mercados. Observando los criterios de la investigadora, se palpa la necesidad de entender la competitividad como algo sistémico que depende de múltiples variables.

Posterior a la crisis económica de inicios de los años ochenta Costa Rica ha profundizado la apertura comercial, como resultado, ha habido presencia de una mayor competencia en el mercado nacional en relación con los niveles de competencia que existieron durante la aplicación del Modelo de Sustitución de importaciones aplicado durante los años sesenta y setenta. Diferentes investigadores afirman que la libre competencia fomenta la competitividad y con ello el crecimiento económico en los sectores productivos.

Al respecto, Michalet citado por Vargas (1995; 1) señala que la competitividad de una nación es el resultado de una confrontación con sus competidores inmediatos en el mercado nacional o mundial. Desde este punto de vista se aduce que el mecanismo de mercado es idóneo para fomentar la competitividad empresarial. De igual manera, Durand y Giorno citado por Muller (1987; 149) afirma que la competitividad es la habilidad de obtener ganancias de forma sostenible y mantener la participación en el mercado.

Desde la perspectiva del mercado la pregunta que surge es si un mercado regulado o protegido versus un mercado liberalizado permite alcanzar un nivel de competitividad mayor. Pfeffer citando a Stigler (1971; 3-21) indica que la regulación en la economía puede limitar la competencia por medio de la organización de

precios y por la restricción a nuevos entrantes, este tipo de control garantiza el éxito de las empresas en el mercado protegido pero ha sido evidente el fomento de la ineficiencia en las empresas y sectores productivos. De igual forma, otros investigadores como (Porter, 1990; Drucker, 1980) concuerdan en que la "regulación del mercado" por parte del Estado limita la consecución de niveles exitosos de productividad. Por tanto, ellos afirman que entre más libre sea el mercado mejores niveles de eficiencia y productividad podrían ser alcanzados en la industria.

En el caso de las PyMES en Costa Rica, el confrontarse a un proceso de libre mercado en la economía los obliga a enfrentarse a fuertes competidores, la duda que surge al respecto es si estas empresas locales pueden resistir la competencia interna? Y si estas empresas pueden ser exitosas en el mercado internacional?. Este trabajo no pretende responder exactamente estas interrogantes, pero sí ofrece respuestas relativas. Primero, las economías de escala juegan una importante función en el desarrollo del libre mercado.

De acuerdo a Boston Consulting Group citado por Pfeffer (1994;13) la curva de experiencia explica una ventaja competitiva porque una empresa que entra temprano al mercado y alcanza grandes volúmenes de producción puede obtener significativos costos bajos, lo que le permite realizar beneficios de aprendizaje así como economías de escala. Estas economías de escala funcionan a cabalidad en presencia de grandes mercados. Si esto es así, las PyMES podrían tener posibilidades de inserción en los mercados internacionales, en parte porque con el proceso de globalización se amplían las posibilidades de mayor fragmentación del mercado, lo que podría significar la identificación de nichos de mercado donde las PyMES podrían colocar sus productos a pequeña escala. No obstante, éstas no deben olvidar que la calidad, variedad, diferenciación de producto así como el servicio al cliente son componentes claves de la competitividad.

Si se adopta la competitividad como la capacidad que tienen las empresas y/o países para aumentar o mantener el nivel de exportaciones en los mercados internacionales, he de decir que para el caso de analizar la competitividad de las

PyMES éste concepto tiende a ser relativamente irrelevante, debido a la escasa o nula participación que éstas tienen en los mercados internacionales. A lo sumo, sería viable ubicar el dinamismo competitivo de los principales productos de exportación así como la posición del país en los mercados internacionales.

Lo anterior es relevante, pero hay que recordar que economías pequeñas como la costarricense debe vencer retos para competir en el nivel estructural que no se resuelven en el corto plazo. Además, mucho del producto exportado es generado por empresas transnacionales, de ahí que explicar parte del desarrollo competitivo de Costa Rica a partir del crecimiento de las exportaciones resulta insuficiente.

Compilando las ideas de distintos autores (Díaz, 2000; Pelupessy, 1999; Esser, 1996) en relación a la forma de comprender la competitividad, he de decir que la competitividad sistémica explica en gran medida factores que determinan la competitividad desde una perspectiva integral. En primer lugar, el nivel microeconómico se refiere al desarrollo de habilidades en la compañía, estrategia de la empresa, capacidad gerencial, innovación tecnológica así como investigación y desarrollo. El nivel meso sería explicado a partir del marco general de política que da soporte y apoyo logístico a la estructura productiva; por ejemplo, política industrial y política ambiental, política tecnológica y educativa, política de infraestructura, además debe analizarse las políticas desde las asociaciones de productores, sindicatos y cámaras que toman parte en el desarrollo de un sector particular.

El otro componente es el macro nivel, este se refiere a la política macroeconómica que orienta el proceso decisorio de los distintos agentes económicos, entre las políticas se pueden citar la política de fomento a la competencia, política fiscal y monetaria, política internacional, entre otras. Finalmente, el meta nivel se refiere a los factores generales que afectan la competitividad tales como factores culturales, los valores, las costumbres, las creencias y otros. (Esser, 1996: 41)

Sin duda alguna, asumiendo esta posición, es claro como enfoques más radicales que señalan que el mercado es el ente que

permitiría elevar la competitividad de las empresas sería cuestionado aunque no descartado en su funcionalidad de orientador de la competitividad en la economía. Por lo tanto, no se puede descartar la participación del Estado en el fomento de la competitividad y por supuesto en el apoyo directo a aquellos grupos de productores que por su origen o escala de producción tienen serias limitaciones para enfrentar la fuerte competencia en el mercado local e internacional. Sin regulación del Estado, posiblemente la exclusión de las PyMES del mercado sería evidente.

La explicación conceptual de la competitividad permite explicar algunos factores endógenos y exógenos que limitan y presionan a las empresas como unidades productivas a mejorar continuamente la competitividad.

IV. Factores Endógenos y Exógenos que Ejercen Presión sobre la Competitividad de las PyMES

La empresa es una unidad productiva que desarrolla su quehacer haciendo uso de los distintos factores productivos como tierra, capital, trabajo y tecnología. En el nivel interno una firma básicamente desarrolla áreas estratégicas para competir: tecnología, recurso humano, gestión gerencial, comercialización, entre otras. El mejoramiento continuo de estas es fundamental para desarrollar una cadena del valor altamente eficiente que permita competir con bajos precios y alta calidad. Sin embargo, para las empresas y concretamente para las PyMES la consecución de excelentes niveles de productividad no es algo simple, sino que es algo complejo y en muchos casos difícil de alcanzar. Seguidamente se detallan factores endógenos que son cruciales para el mejoramiento continuo de la competitividad empresarial:

Desarrollo tecnológico: en el caso de países pequeños como Costa Rica la tecnología en su mayoría es importada, muchas compañías lo que hacen es adquirir licencias para el uso de cierta tecnología. También, se opta por copiar y modificar ciertos diseños. Para las PyMES adquirir la última tecnología en los distintos procesos productivos es difícil debido a la limitación de recursos económicos para reinversión. La tecnología se ha constituido en el

factor clave para la diferenciación competitiva de la empresa.

Desarrollo de técnicas novedosas de comercialización y "marketing": Este punto está relacionado con las distintas estrategias de mercadeo que pueden ser desarrollados para vender el producto final. Aquí es importante el diseño de marcas, diseño de empaque, creación de nuevos productos, estudio continuo de la demanda o gustos y preferencias del consumidor. En el caso de las PyMES las técnicas de comercialización son incipientes, Gómez (1997) mostró que las PyMES del sector lácteo de Honduras en un 80% no estudian el mercado, también muy pocas utilizan medios de comunicación como televisión, radio y prensa escrita para promocionar y anunciar el producto final. Si esto es así, es claro que debe mejorarse este aspecto si desean tener una buena posición competitiva en el mercado.

Cultura empresarial: esta se refiere a las prácticas, actitudes y valores que asume el empresario en su quehacer. Muchos estudiosos argumentan que existe una escasa cultura empresarial en los empresarios costarricenses, aduciendo que estos muestran una mentalidad pobre en relación al mejoramiento de la empresa. Mucho obedece a la actitud que asumen los empresarios ante muchos problemas que afectan la competitividad de las empresas. Por ejemplo, persiste en el empresario poca actitud hacia la reinversión en tecnología, maquinaria y equipo, en parte por la aversión al riesgo. Para las PyMES es esencial fortalecer la cultura empresarial de manera que apoye los procesos de transformación y ajustes que la empresa debe realizar para ser competitiva en los distintos mercados.

Capacitación y Calificación del recurso humano: se refiere a las cualidades, aptitudes, habilidades y destrezas que los trabajadores en la empresa deben tener para desarrollar un proceso productivo eficiente y un producto de alta calidad. Las PyMES al respecto mantiene un recurso humano que requiere ser capacitado acorde a las nuevos perfiles profesionales que se requieren para desarrollar una empresa competitiva.

Mejoramiento de la gestión gerencial: Este puede darse mediante el conocimiento de técnicas y herramientas (planificación estratégica, reingeniería, otros) relacionados con la

organización y coordinación del trabajo que se necesita para producir el bien o servicio en la empresa. En las PyMES la gestión empresarial se hace de manera empírica en la mayoría de los casos. Es inusual observar una planificación estratégica que responda a las presiones competitivas que plantea el entorno. En la gestión gerencial es determinante la planificación, la organización, el control presupuestario, gestión que debe fortalecerse continuamente ante los significativos cambios económicos, sociales, políticos y culturales que se dan en la realidad.

En la realidad económica, social, política y cultural afloran múltiples factores, sin embargo, pienso que los anteriores son sumamente relevantes para las PyMES. Paralelamente, sobre la competitividad de las PyMES existen factores exógenos que ejercen presión continua para competir. Esto es explicado seguidamente.

Los factores exógenos afectan a las empresas pero éstas no tienen control sobre estos. Las firmas deben ser inteligentes y hábiles para interpretar las tendencias de esos factores de manera que se minimicen los perjuicios que eventualmente pueden causar. Entre los factores externos se pueden citar la política macroeconómica y el comportamiento de las estructuras de mercado.

Sin duda alguna la política económica afecta la competitividad, es decir, la política de tasas de interés, nivel de precios, tipo de cambio, tasas salariales, entre otros pueden traducirse en expectativas positivas o negativas para el desarrollo de las empresas. Por otra parte, existen factores externos relacionados con el funcionamiento de los mercados que afectan relativamente a las empresas, sobre estos las empresas en la mayoría de los casos no tiene control.

Este funcionamiento de los mercados esta influenciado por la presencia de economía de escala, integración vertical, externalidades, información imperfecta, entre otros. Estos factores se constituyen en serias barreras de entrada que se convierten en un freno y obstáculo a las PyMES en el momento en que éstas deciden participar en la producción de algún bien o servicio. Posiblemente sería necesario ampliar lo antes expuesto, sin embargo, podría ser tratado en otro artículo o investigación.

Aparte de los factores endógenos y exógenos, es relevante explicar cómo la dinámica que ha asumido el comercio internacional se convierte en otro tipo de presión a la competitividad, lo cual es desarrollado en los siguientes apartados.

V. Apertura Comercial: una fuerte presión Competitiva para las Pymes

Las PyMES se desenvuelven en mercados cada vez más competitivos, mercados que han sido cada vez más liberalizados, producto de las modificaciones introducidas en los distintos modelos de desarrollo que han sido aplicados hasta ahora. Observando el desarrollo económico de Costa Rica, ha sido claro como durante la estrategia de industrialización de importaciones ejecutada en los años 70s permitió mantener un mercado local altamente proteccionista, protección

que sin duda alguna limitó la competencia y con ello la eficiencia y productividad de los empresarios. Posterior a la década de los ochenta se acentuó el proceso de apertura comercial y liberalización económica por medio de la continua y gradual desgravación arancelaria, el resultado inmediato ha sido la presencia de fuertes competidores en el mercado local y fuertes presiones competitivas hacia las empresas. En el último quinquenio de los años 90s el ritmo de desgravación se ha acelerado significativamente, obviamente las intenciones del gobierno ha sido llevar la tasa arancelaria a cero y reducir así la protección efectiva.

En la siguiente tabla se muestra la evolución del arancel simple, para demostrar como cada vez mas se desprotege la estructura productiva industrial y agrícola.

COSTA RICA
Evolución del Arancel Promedio por Rama de Actividad Económica

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 a/
Promedio Simple							
Agrícola b/	17,10	16,89	18,59	17,42	14,12	13,72	13,50
Industrial	10,62	10,22	8,26	7,42	5,12	4,96	4,93
Total	11,69	11,33	9,75	8,86	6,42	6,14	6,08
Promedio Ponderado por las Importaciones							
Agrícola b/	11,1	9,3	11,0	9,3	9,9	10,1	10,0
Industrial	9,7	8,2	7,7	7,4	4,0	3,6	3,6
Total	9,9	8,4	8,0	7,6	4,6	4,3	4,3

a/ Para el cálculo del 2001, se tomó como ponderador las importaciones del 2000, con el arancel aplicado al 31 de enero del 2001

b/ Las Mercancías agrícolas se definen según el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC

El arancel promedio simple al sector agrícola muestra 6.0 puntos por encima del arancel al sector industrial, esta diferencia obedece a la intención de los gobiernos de proteger más a los productores agrícolas sobre los productores industriales debido a las limitaciones que experimentan en términos de baja productividad. Por otra parte, en la industria el

arancel cayó de 10.62 en 1995 a 4.93 en el 2001, es decir los aranceles han caído un 52.1%.

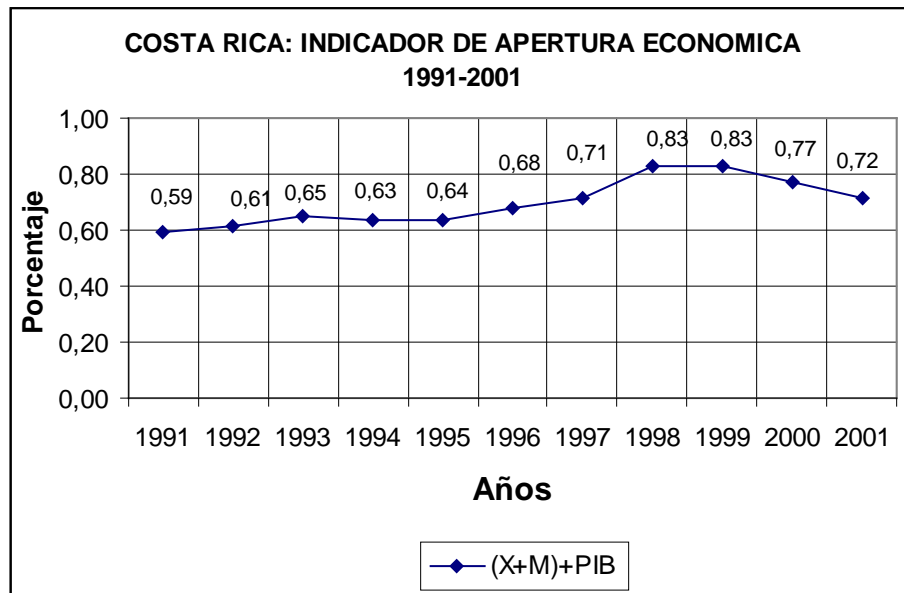
En términos del arancel promedio ponderado por las importaciones, tenemos que éste descendió de 9.9% 1995 ha 4.3% en 2001, lo que significa un decrecimiento del 56.56%. Esta tendencia obedece a los lineamientos de política

comercial que el país ha impulsado en los últimos veinte años en base a la apertura comercial y desgravación arancelaria. El objetivo inmediato ha sido forzar a la estructura productiva a un ajuste, transformación y modernización por medio de la libre competencia en el mercado, es decir, se pretende eliminar distorsiones en el mercado para incrementar competitividad.

Por lo tanto, básicamente ha habido reducción de aranceles y eliminación de obstáculos a la importación así como eliminación de subsidios y mecanismos de control y regulación de precios. La idea de fondo ha sido y es desaparecer los entramientos "distorsiones" que impiden el uso adecuado de los factores productivos, propiciando la transformación productiva a partir de la selección que pueda inducir el mercado de aquellas actividades productivas que son más eficientes y productivas en condiciones de competencia en el mercado local e internacional.

Como se indicó con anterioridad, el apostar a una fuerte apertura comercial para propiciar competitividad puede implicar exclusión de unidades productivas que hasta ahora no han logrado introducir las transformaciones endógenas necesarias en los procesos productivos. Por lo tanto, la desgravación arancelaria y apertura comercial debe ir acompañada de un proceso de transformación en las empresas, obviamente con base a un fuerte apoyo del Estado; así como por mecanismos de regulación del mercado que garantice la sobrevivencia de unidades productivas rezagadas que por múltiples condiciones no podrían por ahora y por sí mismas enfrentar la fuerte competencia internacional.

Por otra parte, si se consideran las exportaciones menos las importaciones como porcentaje del Producto Interno Bruto, como indicador de apertura económica, se visualiza el continuó avance en términos de desprotección económica que experimenta el país.



Fuente: BCCR

El índice de apertura económica se ubica en un 59.0% en 1991 y a partir de este años sigue creciendo producto de negociaciones comerciales

y firmas de tratados comerciales. Algunos tratados comerciales firmados han sido con países como México (1995), Chile (2002), República

Dominicana (2002) y otros que están en trámite con Canadá, país que muestra un porcentaje del 86.0% del arancel en cero para las exportaciones de Costa Rica. También, Trinidad y Tobago tiene un acuerdo que está pendiente de aprobación. En la década de los noventa, principalmente en los años 1998 y 1999 el ritmo de apertura económica se aceleró, alcanzando este índice un 83.1% y 82.7% respectivamente. Esto ha ejercido en los empresarios pequeños y medianos presión para mejorar eficiencia y calidad. No obstante, las PyMES carecen hasta ahora de un apoyo real por parte de instituciones gubernamentales y crediticias lo que se traduce en un freno a su nivel de competitividad.

Adicionalmente, se puede afirmar que el régimen comercial costarricense muestra un esquema menos proteccionista y mucho más simplificado en relación al que existía antes de los 80s. Desde el punto de vista de la política arancelaria se observan reducciones significativas en las tarifas existentes, sin embargo, aun se ofrece mayor protección a unos sectores que a otros, donde se asegura la protección de la industria local por medio de la diferenciación de

tarifas entre los insumos y los bienes finales. El régimen comercial actual favorece claramente una alta protección efectiva para el sector de bienes finales. Por ejemplo, las tarifas entre el 1.0% y el 10.0% se asignan a las materias primas y los insumos productivos empleados por las empresas locales.

A diferencia, los bienes finales mantienen tarifas que oscilan entre el 30.0% y el 70.0% con un techo máximo de 100.0%, obviando posibles restricciones que pueden ser establecidas por licencias y cuotas. En el caso concreto de la rama industrial de prendas de vestir, la nueva modificación al esquema proteccionista indica que el arancel cambia de un 100.0% a 65.0% y para telas y otros productos relacionados, este pasa de un 70.0% a 45.0%. En materia de desgravación arancelaria, Costa Rica ofreció después de 1987 reducir hasta un 10.0% las tarifas de un conjunto de 213 incisos arancelarios asociados a bienes finales diferentes a los textiles y a la confección.

De acuerdo a Monge y Rosales (1997) la nueva estructura de protección de Costa Rica responderá a los siguientes términos de referencia:

COMPONENTES	ARANCELES
Materia prima y bienes de capital no producidos en Centroamérica:	
• materia prima estratégica	1.0%
• Otros	5.0% a 10.0%
• Materia prima y bienes de capital producidos en Centroamérica	10.0% a 20.0%
• Excepciones a lo interior	30.0%
Productos terminados	5.0% a 40.0%
• Excepciones a lo anterior por razones fiscales y balanza de pagos.	45.0% a 70.0%
• Automóviles	100.0%
Protección efectiva	35.0% a 100.0%

El proceso de simplificación arancelaria que se inició en octubre de 1987 hizo que todos los aranceles superiores a 40.0% fueran reducidos a un 10.0% con algunas pocas excepciones para un número limitado de productos de lujo y otros.

Se evidencia que la intención de reducir las tarifas arancelarias ha sido una línea clara por parte de los distintos gobiernos; sin embargo, se espera que el porcentaje de protección efectiva se mantenga por encima del 35.0%. Según Monge (1987) el efecto de los cambios tarifarios sobre la

reasignación de los recursos es escaso, ya que buena parte de la protección que se reduce no es utilizada por las empresas locales, es decir, no es necesaria para aislar a la industria local de la competencia externa. Ante la tendencia de desgravación arancelaria, los distintos gobiernos deben apoyar al sector agrícola e industrial para que enfrente con éxito las distintas presiones competitivas de los competidores inmediatos, tanto en el mercado local como internacional.

Desde el punto de vista de la capacidad de las PyMES para exportar hacia terceros mercados se ha de indicar que es limitada. Si bien es cierto, las barreras arancelarias a la exportación tiende a cero, la capacidad interna de las PyMES aún es insuficiente para afrontar el reto de exportar, lo cual no excluye casos esporádicos y particulares de firmas que han podido ubicar nichos de mercado en los cuales están siendo exitosas. Si se observa el ranking

(top ten) de los principales productos de exportación a Estado Unidos (2001) muestra como los productos como: "partes y accesorios de máquinas de la partida No. 84.71 (computadoras), "bananos", "Equipos para venoclisis", "Pantalones para hombres o niños, de algodón", entre otros se constituyen en los impulsores de las exportaciones costarricenses. La siguiente tabla muestra los diez productos costarricenses más importantes en el mercado de Estados Unidos.

COSTA RICA
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION A ESTADOS UNIDOS
2001

Posición	Subpartida	Descripción	Valor US\$	Participación %	%Acumulado
1	847330	Partes y accesorios de máquinas de computadoras	352.652.157,00	14,08	14,08
2	80300	Bananos	292.557.456,00	11,68	25,76
3	901839	Equipos para venoclisis	171.022.212,00	6,83	32,59
4	620342	Pantalones para Hombres o niños, de algodón	97.847.832,00	3,91	36,50
5	610821	Bragas de algodón, de punto	91.352.042,00	3,65	40,15
6	80430	Piñas tropicales	82.081.318,00	3,28	43,28
7	621210	Sostenes "Brassieres"	73.740.948,00	2,94	46,22
8	90111	Café sin tostar y sin descafeinar	67.848.533,00	2,71	48,93
9	620462	Pantalones para mujeres o niñas, de algodón	59.500.897,00	2,38	51,31
10	620711	Calzoncillos y "Slips", de algodón	51.060.582,00	2,04	53,35
11	Otros	Otros	1.165.162.225,00	46,52	100
Total			2.504.826.202,00	100,00	

Fuente: Banco Central de Costa Rica

Observando los principales productos, es claro como sobresalen productos elaborados por empresas grandes de capital multinacional, tal es el caso de Intel que es la empresa que dinamiza la producción de partes de computadoras; en segundo lugar, la tradicional producción de banano con un 11.68%; le sigue equipos para venoclisis con un 6.83%. Los otros productos están relacionados con la industria de producción de ropa de vestir, así como la producción de piñas tropicales y café. Aquí hay que indicar que muchas de las empresas exportadoras no son nacionales como es en el caso de las industria de producción de vestido y exportación de piñas. Si esto es así, es grande el esfuerzo que se requiere

para que empresas pequeñas y medianas puedan acceder mercados internacionales y tener éxito en el momento de participar en ellos.

En el caso del mercado canadiense, el top ten de los principales productos exportados desde territorio costarricense muestra que el banano, piñas tropicales, café sin tostar y melones acaparan un 31.0%, 17.5%, 9.7% y 5.9% respectivamente. Como es ya conocido, empresas multinacionales como Chiquita Brands, Del Monte, Pindeco, Dole, entre otras tienen dominio casi en su totalidad de la producción de estos productos.

Hay que adicionar que el proceso de producción muestra características de alta integración vertical y a la vez obtienen beneficios del funcionamiento de economías de escala, lo cual limita la participación de PyMES en estas actividades productivas. En palabras de Raynolds citada por Gereffi (1994;157) las grandes multinacionales logran dominar la cadena global de mercancías y se constituyen en la fuerza motriz de la misma.

Otro punto que resulta esencial de analizar es el papel de la política cambiaria y protección efectiva en el fomento de la competitividad. En el caso de Costa Rica en los últimos años se ha hecho énfasis en el fomento de la actividad exportadora hacia terceros mercados a partir de una política de minidevaluaciones que tiene como objetivo abaratar los bienes costarricenses en el exterior y por tanto hacerlas competitivas.

Desde esta perspectiva, la política cambiaria ha consistido en establecer una pauta de devaluación diaria promedio del colón frente al dólar estadounidense de 12.45 céntimos por día hábil (enero, 2002), luego de haberse aplicado una pauta diaria promedio en diciembre del 2001 de 11.89 céntimos. En febrero continuó la aceleración de dicha pauta, ubicándose en 14.74 céntimos por día hábil. En abril la pauta aumentó a 15.05 céntimos diarios y en mayo disminuyó a 14.86 céntimos diarios. Según el Programa Monetario del Banco Central, la devaluación durante el 2002 será entre un 9 y 10 por ciento. Este tipo de política en alguna manera favorece el desempeño de la inversión de empresas extranjeras que actúan en Costa Rica debido a la reducción relativa en el costo de los factores productivos requeridos en los procesos productivos que llevan a cabo, reducción de costos que se traduce en mayores posibilidades de competitividad.

VI. Algunas Tareas por realizar para Impulsar el Mejoramiento de la Competitividad de las PyMES

Para las PyMES:

Desarrollar un proceso productivo eficiente en base al uso de innovación y tecnología de punta que les permita producir un bien o servicio de alta calidad y bajo precio.

Analizar la organización industrial en cada sector productivo para determinar los factores determinantes del mercado y definir los espacios en los cuales es posible competir, es decir, posibles “nichos” de mercado. El empresario debe tener conocimiento de los factores determinantes del mercado, tales como cambios en los gustos y preferencias, niveles de ingreso, reacción del consumidor a los precios de los bienes, entre otros.

Realizar vínculos con grandes empresas para tomar participación en la generación de valor agregado en alguna fase de la cadena global de mercancías. Una PyME podría producir componentes que ser requieren en la elaboración de algún bien final, lo que podría representar una oportunidad de inserción dentro de la dinámica de la nueva división internacional del trabajo

Cambiar la estrategia de competitividad focalizada en reducción de costos a una estrategia en base a diferenciación de productos. Esto implica reconocer los factores relacionados con la demanda del producto, tales como: diseño de productos, creación de nuevas marcas y marketing, elementos fundamentales en el mejoramiento de la competitividad.

Identificar nichos en el mercado nacional e internacional donde se puedan vender los distintos productos elaborados por las PyMES, que por su característica no pueden ser vendidos en espacios de mercado dominados por grandes empresas.

Para las cámaras y/o instituciones de apoyo existentes a nivel de cada rama industrial o agroindustrial:

Fortalecer los vínculos entre las empresas y/o productores directos con las universidades e institutos de investigación existentes en el país. Para lograr esto se hace necesario la creación de parques industriales que incuben empresas y faciliten el desarrollo de proyectos universitarios en materia de desarrollo productivo y competitividad.

Coordinar los esfuerzos institucionales tanto del sector público como privado de tal forma que se evite la atomización, proliferación y duplicación de funciones en materia de apoyo a las empresas y sectores productivos en lo que

referente al mejoramiento de la competitividad de estos.

Impulsar proyectos de investigación y desarrollo en el campo del diseño de productos nuevos y marketing. En este sentido, los bancos comerciales públicos y privados deben comprender que el crédito para inversión en proyectos de innovación tienen resultados de muy largo plazo, y no resultados inmediatos, de ahí que podrían ofrecer tasas de interés inferiores a las del mercado de tal manera que se fomente la inversión en innovación.

Creación de institutos de investigaciones en diseño y comercialización de productos nuevos. Esto apoyaría a las PyMES en el diseño de productos, creación de marcas, diseños de estrategias de marketing, identificación de canales de comercialización en el mercado local y mercados internacionales, entre otros. Lo anterior permitiría competir en base a una estrategia de diferenciación de productos y no en base a meramente costos.

Para el gobierno:

Vigilar que los distintos mercados tiendan a funcionar "perfectamente". Esto implica aceptar la regulación de mercados como

una forma de controlar los perjuicios "exclusión de firmas" que la libre competencia puede generar en su dinámica de desarrollo.

Generar estrategias de desarrollo que fomenten los encadenamientos productivos en donde efectivamente las PyMES puedan ser integradas como agentes económicos generadores de valor agregado. De nuevo, la idea de crear parques industriales para PyMES sería una alternativa de aunar esfuerzos en materia de cooperación entre firmas para potenciar la generación de mayor valor agregado.

Retomar el diseño y formulación de política sectorial para el mejoramiento de sectores productivos. Esto permitiría fomentar competitividad en base a criterios de selectividad, evitando que la política sea algo ambiguo, neutral e ineficiente, queja expresada por múltiples sectores de país.

Impulsar la creación de programas de crédito en la banca nacional y privada donde se otorguen tasas de interés selectivas, que reconozca que las diferencias existentes en el rendimiento económico de una PyME y empresas grandes. Esto implica aceptar la existencia de "asimetría" entre empresas, sectores productivos así como países.

VII. Bibliografía

- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. Comisión Permanente Especial de Redacción. Informe sobre la Redacción Final del Texto Aprobado en Primer Debate. "Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas". Expediente 14.629. Plena Primera.
- Boltho A. (1996). "The assesment: international competitiveness". Oxford review of economic policy. Vol. 12, No.3. 1-16.
- Buitelaar, R. (1996) en Muñoz, JJ. "La Competitividad Auténtica en América Central y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: ¿Llueve sobre mojado?" en "La Industria Costarricense: Retos ante la Globalización y la Apertura Comercial". Heredia, Costa Rica. 146-168.
- Comisión Nacional de las PyMES. Decreto 26426-MEIC. "Análisis del Marco Institucional de apoyo a la PYME". San José, Costa Rica. 6 de octubre 1997.
- Di Tommaso Marco and Dubbini Sabrina (2000). "Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications". ECLAC. Serie Desarrollo Productivo #87. 1-51.
- Díaz R. et.al (2000). "Cadenas productivas agroindustriales y competitividad: definición de políticas y estrategias en el meso nivel". Revista economía y Sociedad. No.13, mayo-agosto. ESEUNA. Heredia. 1-18.
- Ditommaso, Marco and Dubbini Sabrina. "Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications". CEPAL. SERIE DESARROLLO PRODUCTIVO # 87. Santiago de Chile. August, 2000.
- Dorian E and various (1999). "Análisis del reporte global de la competitividad para Centroamérica". INCAE. Alajuela.1-46.
- Dorian, Eduardo y otros.(1992). "Economía y Reconversión Industrial. Conceptos, políticas y casos". INCAE-ECUADOR. .
- Esser, k (1996). "Systemic competitiveness: New governance patterns for industrial development". FRANK CASS and German Development Institute of Berlin. London. 1-172
- Frey S. Robert. "Successful Proposal Strategies for Small Businesses: Winning Government, Private Sector, and International Contracts". Artech House, Second Edition. United States. 1999.
- Gereffi G. and Korzeniewicz. (1994) "Commodity Chains and global capitalism". PRAEGER. 1, first edition. London. 1-141
- Gómez M. (1998). "Análisis de la Competitividad del Sector Lácteo de Honduras, 1997". Revista Centroamericana de Economía. POSCAE. Tegucigalpa. 1-51
- Kennes, Walter. "Small developing countries and global markets: competing in the big league". 1ed. MACMILLAN PRESS LTD. London, 2000. Pp. 2-30.
- Labarca G. (1999). "Training and the small enterprises of Latin America". ECLAC Review. No.67, april. 35-50
- Lall S (2001) "Competitiveness indices and developing countries: an economic evaluation of the global competitiveness report". World Development. Vol.29, No.9. 1501-1525
- Lizano F. Eduardo. "Desde el Banco Central". San José, Costa Rica. Academia de Centroamérica. 1987. Pp. 77-115.

- Milian, Alfredo y Jiménez Arnoldo. "Evaluación de la Competitividad en el Istmo Centroamericano: Segmento Confección de Ropa de Origen Textil". FEDEPRICAP/BID/DT.26/PROYECTO FEDEPRICAP/BID. San José, Costa Rica. Marzo, 1994.
- Mortimore, Michael. (1996) en Muñoz, JJ. "Caminos hacia la Competitividad Internacional, 1980-1993: Los focos de Competitividad Internacional en América Latina" en "La Industria Costarricense: Retos ante la Globalización y la Apertura Comercial". Heredia, Costa Rica. 96-141.
- Muller, Geraldo. "El caleidoscopio de la competitividad" Revista Cepal. No. 56. Santiago, Chile. 1995. Pg.139
- Muller, Geraldo. CEPAL: "Las Relaciones Agroindustriales y la Transformación de la Agricultura: Competitividad e Integración Económica y Social de la Agroindustria en América Latina y el Caribe". 1994. Pg. 143-161. Santiago, Chile.
- Pelupessy Wim (2000). *Research meeting*. "The global commodity chain approach as an analytical tool in development economics". Development Research Institute (IVO), Tilburg University, 1-16.
- Porter M (1990). "The competitive advantage of nations". MACMILLAN. First edition. London. 1-178.
- Ramos J. "Industrial policy and competitiveness in open economies". ECLAC Serie Desarrollo Productivo. No.34. 1-23
- Raynolds T. Laura, (1994;157) en Gereffi G. and Korzeniewicz. (1994) "Commodity Chains and global capitalism". PRAEGER. 1, first edition. London. 1-141
- Vargas, Leiner. "Apertura Externa y Competitividad". Primera Edición. EUNA. Heredia, Costa Rica. 1995.
- Vargas, Luís P. "Crisis económica y ajuste estructural". 1a.ed Edit.. San José, Costa Rica. EUNED, 1990. Pp. 1-35.