

INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD REGIONAL:

APORTES A LA CONSTRUCCION DE UNA LINEA DE INVESTIGACION PARA LA FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Introducción

■ Por: **MIGUEL ANTONIO PRIETO OSORIO**

1. Economista - Docente adscrito a la Facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás sede Villavicencio, Asesor del programa de Semilleros de Investigación.

La construcción de una línea de investigación no se reduce a la simple formulación de un nombre sugestivo que sirva para enmarcar el trabajo investigativo de estudiantes y profesores en un contexto determinado. Una Línea de Investigación es ante todo una estrategia de investigación que busca abordar una realidad desde distintos ángulos de manera organizada y sistemática, que propone un diálogo de saberes y que por tal razón para su construcción se requiere de un esfuerzo interdisciplinario. La Profesora María Nubia Romero ex directora de investigaciones de la UPTC lo afirma claramente, cuando dice:

La investigación en solitario es capaz de generar conocimientos, pero es limitada por la unidimensionalidad en la formación. Entonces se empieza a ver la necesidad de abordar de manera integral la realidad y para ello se deben conjuntar diversas perspectivas para comprender el mismo tema. Así surgen los grupos que no son la sumatoria de proyectos aislados sino entramados de pasiones y obsesiones por conocer el mismo campo temático o problema nuclear (Agudelo, N. 2004).

En esta perspectiva, la creación de una línea de investigación compromete un objeto de estudio, definido por el contexto, un marco teórico y conceptual, uno o varios grupos de investigación trabajando de manera interdisciplinaria, un conjunto de proyectos que alimentan la línea continuamente en un ámbito de estudio propio y la utilización de redes de apoyo que permiten flujos de conocimiento, una evaluación sistemática y continua de procesos y productos a través del concurso de pares internos y externos y la socialización de las experiencias investigativas.

Bajo esta reflexión la Facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás en Villavicencio está en el proceso de construcción de la línea de Investigación: "Análisis de Competitividad en Sectores estratégicos de la Región para el Comercio Internacional". A continuación se exponen algunas ideas que se han ido desarrollando desde la dinámica de los procesos investigativos en la Facultad y que han alimentando la línea. La exposición se inicia con una breve descripción de antecedentes teóricos que abren campo a los modernos desarrollos conceptuales sobre el tema de la competencia, que finalmente será la lente con la cual se mirarán aspectos de la realidad objeto de estudio; posteriormente se observará una situación del contexto regional que dará cuenta de algunos aspectos característicos de esa realidad que se quiere observar y que son los que determinan los fenómenos sujetos a la problematización y por último se busca generar la inquietud sobre los propósitos que persigue el proceso de investigación en la Facultad de Negocios Internacionales al construir la línea de investigación referida.

Antecedentes Conceptuales Y Definición De Un Marco Teórico Para La Línea De Investigación

Cuando se menciona el término "Competitividad" es factible que llegue a pensarse en diferentes cosas: unos podrían pensar en productividad, algunos en posicionamiento en un mercado, otros en incursión exitosa en mercados internacionales, otros en mejoramiento continuo en sectores específicos; en fin, son distintas connotaciones las que puede adquirir el concepto. Lo que si queda evidenciado es que el término competitividad se asocia con "competencia" o "competir" que, según cualquier diccionario de lengua castellana significa "oposición o rivalidad entre dos o más que aspiran a obtener la misma cosa", que en el mundo empresarial puede ser un cliente, un insumo, una cuota de mercado, un recurso financiero, mano de obra calificada, entre otros. Aunque también, competitividad se puede asociar con "competente" definido de igual forma como pericia, aptitud, idoneidad para hacer algo o intervenir en algún asunto.

En realidad la ciencia económica se ha quedado con la primera acepción del término; ya desde los economistas clásicos³ se popularizó el concepto de competencia como el regulador natural del egoísmo privado y como la condición necesaria para que las leyes del mercado operaran con la máxima eficiencia, alcanzando niveles óptimos de producción y consumo. Así Adam Smith en su famoso principio de la "mano invisible" propone una explicación de cómo funciona el sistema económico basado en la libertad, la toma de decisiones descentralizada y la competencia. Dado que los individuos fundamentan su comportamiento económico en su afán de ganancia y no en el bienestar general, un régimen de competencia garantiza que la sociedad produzca los bienes y servicios que necesita, en las calidades que requiere y a los precios que está dispuesta a pagar; evita que los agentes en su carrera por la ganancia máxima, se aprovechen de la comunidad, entregándole productos mal elaborados y a precios exorbitantes. La competencia funciona, entonces, mejor que cualquier restricción legal o mecanismo normativo regulador de la avaricia humana.

El principio de la "mano invisible" en realidad es la justificación de las bondades de un sistema de mercado basado en las libertades individuales en contraposición a un sistema económico regido por una autoridad central. Este sistema, también conocido como capitalismo promueve el aislamiento de los individuos bajo la premisa de que nadie sabe mejor lo que le conviene que la persona

misma. Ninguna decisión basada en el bienestar colectivo rendirá mayores frutos que una decisión basada en el interés particular dirigido por incentivos que actúan como los motivadores de la conducta humana. Para los economistas en general, dichas motivaciones se reducen a los beneficios económicos de las acciones humanas guiados por el espíritu de competencia. Por ejemplo, la motivación de un trabajador para hacer bien su trabajo es conservarlo porque de eso depende su salario y sus medios de vida y como no es el único que se encuentra en el mercado debe esforzarse por ser el mejor; un empresario se esfuerza por atender bien a su cliente para conservarlo, no en su calidad de persona, sino en su calidad de ingreso y como no es el único empresario que ofrece lo mismo en el mercado pues se esforzará por ser el mejor.

Uno de los conceptos más fuertes del modelo clásico, desarrollado por Smith una vez aclarada la compatibilidad entre egoísmo privado y bienestar general, es su insistencia en la división del trabajo como mecanismo promotor de mayores rendimientos y productividades en el factor trabajo. Resulta evidente que en la elaboración de cualquier producto resulta mejor dividir tareas, ya que si un trabajador se especializa en un oficio, va a adquirir con el tiempo mayor destreza que si realizara varias labores. Entonces, la división del trabajo se asocia directamente con incrementos en la productividad lo cual va a generar mayor riqueza en la sociedad.

Es así como Smith aborda éste concepto - productividad - desde el concepto mismo de competencia. El incentivo de los agentes para cooperar y para pertenecer a un grupo de trabajo es su propio interés particular considerando las ventajas económicas que eso acarreará para él y dado que su permanencia dentro del grupo dependerá de su desempeño, el agente dará lo mejor de sí por el bienestar del grupo y por brindar resultados óptimos.

Si lo miramos en perspectiva, la división del trabajo ha sido desde los tiempos de las comunidades primitivas la forma en que las sociedades "cooperan" para procurarse los medios de vida, aunque el término "cooperación" ha adquirido connotaciones de "ayuda recíproca" que le aleja de las pretensiones científicas de la teoría económica que arguye que el individuo no actúa bajo este tipo de motivaciones. Es natural pensar que bajo el esquema clásico, la división del trabajo se realiza bajo los órdenes de un propietario capitalista y que las labores son realizadas por trabajadores que, actuando bajo su interés particular, solo están allí por su salario, que en

³ Los economistas clásicos con el año de su obra representativa son Adam Smith (1776), David Ricardo(1817) Robert Malthus (1798), John Stuart Mill (1848)

cualquier momento pueden ser despedidos y reemplazados por otros que participan igualmente en un juego competitivo. De lo anterior se desprende que en un sistema de mercado capitalista, basado en las libertades individuales se compite pero también se coopera, aunque sea de manera inconsciente y bajo motivaciones de lucro privado. Hoy en día se trabaja la relación entre competencia y cooperación (Nalebuff, B. 1996) como esquema general para las organizaciones contemporáneas y, como se dirá más adelante, tendrá un lugar dentro del desarrollo del concepto de clúster en la cual los incentivos generados por el ánimo de lucro y la competencia conviven con el ánimo de cooperar aunque bajo los mismos postulados del beneficio privado

Dentro de este enfoque, el concepto de división del trabajo, desarrollado por Smith fue puesto inmediatamente al servicio de las teorías de comercio internacional. Dado que el principio de la especialización de tareas promueve la tesis del mejoramiento de la eficiencia productiva de los recursos con la consecuente reducción de costos. Nadie, decía Smith, pensará producir en casa lo que le resulta más barato comprar afuera. Ello lo decía al explicar su famosa Teoría de la Ventaja Absoluta que plantea que un País debe especializarse en elaborar aquellos bienes que produce con mayor eficiencia. En este sentido cada país debe especializarse en lo que hace mejor. De hecho para este autor, cada país es bueno en algo. Por ejemplo si Colombia produce Café de manera más eficiente (costos más Bajos) que Venezuela y este produce Petróleo a más bajo costo que Colombia, pues Colombia se especializará en la producción de Café y Venezuela en la producción de petróleo, al final la sociedad habrá producido más de ambos bienes y a través del intercambio libre entre las dos naciones se aumentará el consumo de los dos bienes en ambos países.

Esta teoría alcanza un punto más alto en su desarrollo con el modelo propuesto, desde la misma tradición clásica, por David Ricardo, quien se formula la pregunta ¿qué sucede si un país es más eficiente que otros en la producción de muchos bienes? ¿aún este país deberá especializarse en un bien o en unos pocos bienes y comprar los otros al resto del mundo?. No es de extrañar que Ricardo, economista inglés, se formulase esta inquietud. En realidad, era la situación de Inglaterra a principios del Siglo XIX en los albores de la Revolución Industrial después de tres siglos de fuerte proteccionismo. Este país era considerado el taller del mundo. La revolución científica y tecnológica comenzaba su etapa esplendorosa; por lo tanto era de

esperarse que Inglaterra por aquel entonces era muy eficiente en la producción de muchos bienes, al menos en mayor medida que muchos países europeos.

La respuesta que dio Ricardo a sus interrogantes fue que, aun cuando un país fuera más eficiente que otros en la producción de muchos bienes, debía especializarse en unos pocos y adquirir el resto en los otros países. A Ricardo le preocupaba los altos costos de los cereales importados que llegaban al país con fuertes barreras a la entrada para proteger a los cultivadores nacionales lo cual encarecía no solo el precio interno de los granos sino que, por esta vía, contribuía a elevar el costo de la mano de obra en las fábricas (Ricardo, D., 1817) lo cual iría en detrimento de la tasa de ganancia de los propietarios capitalistas. Sabiendo que Inglaterra producía cereales y era eficiente en ello dada la tecnificación de los campos, aun así era preferible que este país se dedicara a la producción de manufacturas y comprara los granos a otros países.

De esta forma, la teoría de Ricardo propone que los patrones de especialización y comercio internacional están dados no por la ventaja absoluta sino por la ventaja comparativa. Inglaterra puede ser más eficiente que Colombia en la producción tanto de cereales como de manufacturas, sin embargo si se comparan los dos bienes en Inglaterra se nota que aun es más eficiente en manufacturas que en cereales y aunque Colombia es más ineficiente en ambos bienes, es menos ineficiente en cereales que en manufacturas. Por lo tanto, Inglaterra deberá especializarse en manufacturas (producto más eficiente) y Colombia deberá especializarse en la producción de cereales (producto menos ineficiente). El resultado será, entonces, el comercio de un bien por otro entre los dos países.

Ya a mediados del siglo XX, la Teoría de Ricardo se complementa con el Modelo HECKSHER - OHLIN, involucrando elementos que antes no se habían tenido en cuenta. En el modelo clásico la preocupación se centraba solo en las productividades del factor trabajo; aquí ya se involucra, desde una perspectiva neoclásica, el capital y la Ley de los rendimientos marginales decrecientes⁴ que ya tenía un leve antecedente en Ricardo pero que los economistas Neoclásicos desarrollaron con gran profundidad. El Modelo plantea, entonces que los países por regla general poseen una dotación inicial de factores productivos (tierra, trabajo y capital); hay países que tienen abundancia de recursos naturales y escasez de capital; otros tienen mucha mano de obra (china es el ejemplo típico) y poco capital. La

⁴ La teoría de los rendimientos marginales decrecientes dice que dados dos factores de producción, trabajo y capital por ejemplo, en el corto plazo cuando incremento unidades adicionales de uno manteniendo constante el otro factor, el producto elaborado aumenta pero cada vez en menor proporción.

Teoría explica que los países se especializan en la producción de aquellos bienes que usan gran cantidad del factor relativamente abundante⁷ e importan aquellos bienes intensivos en el factor relativamente escaso.

Lo anterior explica por qué las economías hoy denominadas emergentes, abundantes en recursos naturales y mano de obra se han especializado históricamente en la producción de bienes primarios, mientras que los países desarrollados, dotados de grandes infraestructuras tecnológicas, se han especializado en producir y exportar bienes manufacturados y bienes de capital.

Nótese que las tres teorías explicadas anteriormente, hacen énfasis en dotaciones iniciales de factores productivos (tierra, trabajo y capital) como fuentes de ventajas de unos países frente a otros. A primera vista se ve como un designio; como si Dios o la Madre Naturaleza hubiesen querido, predestinado y dotado a algunos países con tierra y trabajo y a otro grupo de naciones a poseer bienes de capital y plataformas científicas y tecnológicas. Sin embargo, ni los adelantos tecnológicos se han dado silvestres ni los bienes de capital nacen de los árboles en ninguna nación. Todo ha sido producto del esfuerzo físico e intelectual de generaciones enteras a lo largo de los siglos. Muchas regiones en el mundo aún dependen de que el viento sople para recoger los frutos que la naturaleza benévola se encarga de prodigarles. La verdad es que se ha coartado esa capacidad de inventiva que permite superar las condiciones del atraso, condenando siempre a estos pueblos a seguir siendo los proveedores de materias primas de los países industrializados, sabiendo que, en potencia, se tienen la demanda y potencial productivo para transformar y abastecer los mercados internos y el mercado internacional...y no solo de productos primarios.

Modelos Teóricos Del Comercio Internacional Basados En La Competitividad

En 1979 aparece en la Harvard Business Review un artículo del Economista Estadounidense Michael Porter titulado "Cómo influyen las fuerzas de la competencia en la Formación de una estrategia". Este es un intento sistemático para llegar al fondo del tema de la competencia que los economistas clásicos solamente ven como un entorno propicio para el desenvolvimiento de la iniciativa privada. Porter empieza a cuestionar a partir de ahí los fundamentos mismos de las teorías clásicas del comercio internacional aunque intenta dar respuesta a los mismos cuestionamientos que se formularon Smith y Ricardo: ¿Por qué comercian las naciones? ¿Cuáles son criterios que permiten entender los patrones de especialización y comercio entre naciones? O dicho para hoy ¿Con qué criterios se han especializado unos países

en aviones, otros en microelectrónica, algunos en moda, otros en automóviles de gamma alta, otros en materias primas...etc.?

Para dar respuesta a estos interrogantes Porter examina desde adentro a un conjunto de países desarrollados buscando, por así decirlo, "el secreto del éxito" en las industrias exitosas en dichos países, bajo el principio de que son las empresas las que compiten, no las regiones o los países, contradiciendo a los postulados del sistema clásico que proponen que un país es el poseedor de las "ventajas" frente a otros países. Empresas competitivas, dirá Porter, hacen regiones competitivas y regiones competitivas hacen países competitivos. Por ello la Teoría que ahora se plantea es la de la ventaja competitiva que busca superar el viejo paradigma de la ventaja comparativa.

Bajo estos principios, Porter diseña un modelo explicativo de los patrones de comercio internacional basado en las Fuerzas que determinan el potencial productivo y la estructura de la competencia de sectores económicos específicos dentro de los distintos países. Ello queda resumido en el modelo de las cinco fuerzas conocido como el Diamante de Porter. En síntesis el entorno competitivo está dado por la estructura de la rivalidad entre los competidores actuales (entre más fuerte sea, mejor), la amenaza de entrada de nuevos competidores, la amenaza de productos o servicios sustitutos, el poder de negociación de los clientes y el poder de negociación de los proveedores.

Para Porter el entorno competitivo define y redefine continuamente el avance de las empresas a través de procesos de innovación y desarrollo de nuevos productos, sin desconocer la teoría clásica relacionada con la productividad y la eficiencia. Este autor plantea que son dos las fuentes de ventajas competitivas: la ventaja en costo y la ventaja en diferencia. La primera tiene que ver con la eficiencia productiva y la segunda con la innovación.

La Teoría económica enseña que el objetivo de los productores en una economía de mercado es maximizar la ganancia y para lograrlo el productor debe ofrecerle el mayor valor a los consumidores. Para esto, se desarrolla el concepto de cadena de valor que muestra las diferentes fases de los procesos productivos en una empresa o sector buscando aquel eslabón en el cual se desarrolle el valor que el cliente espera.

Esta cadena de valor en una empresa deberá ir entrelazada con la cadena de valor de los clientes y con la cadena de valor de los proveedores, buscando una integración consciente hacia adelante (clientes) y hacia

atrás (proveedores) que permita establecer lazos de cooperación entre las distintas unidades de producción desde las materias primarias hasta el producto terminado y puesto en la mesa de los consumidores, por así decirlo. Si un productor de lácteos tiene un flujo de información óptimo de precios y cantidades, por ejemplo, con sus proveedores de materia prima, lo más probable es que no incurra en desperdicios en su propio proceso productivo, previniendo así una elevación de costos innecesaria que limite sus expectativas de ganancia.

La idea de integración hacia adelante y hacia atrás es el preámbulo para el desarrollo de uno de los conceptos más importantes que hoy en día se manejan cuando se trata de asuntos de competitividad. El concepto de Clúster o conglomerado lo ha definido Porter (1999) como "un grupo geográficamente denso de empresas e instituciones conexas, pertenecientes a un campo concreto, unidas por rasgos comunes y complementarias entre sí que, por su dimensión geográfica, puede ser urbano, regional, nacional e incluso supranacional". Así, bajo el principio de que las empresas compiten pero también cooperan expuesto anteriormente, en el nivel regional las empresas pueden establecer lazos de ayuda mutua para fortalecerse como sector productivo. De esta forma productores, proveedores de insumos y materia prima, transportadores, distribuidores, mayoristas y minoristas, sector financiero, universidades y centros de investigación, consultores, entidades de apoyo, públicas o privadas, en fin muchos actores pueden llegar a acuerdos de competitividad para brindarse los mejores servicios unos a otros y así desarrollar ventajas competitivas que les permita incursionar con éxito en los mercados internacionales.

En realidad, la teoría de la ventaja competitiva aborda el tema desde el nivel microeconómico ya que plantea que son las empresas la fuente de la verdadera competitividad regional y que los sectores fuertes arrastran a los sectores débiles y pueden jalonar incluso la economía de todo un país como sucedió en Alemania con la Mercedes Benz. En este sentido se puede afirmar que Porter abrió un camino a los investigadores para el estudio de la competitividad. Economistas como Krugman, por ejemplo, abordan el tema desde la exposición de la empresa al mercado internacional lo cual afecta la formación de costos y la calidad de los productos. Manuell Castells enfoca el tema desde el punto de vista de las sociedades informacionales y le da mucho valor a la gestión del conocimiento. Hoy es muy aceptado el enfoque de la competitividad sistémica

formulado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE que lo ve como la creación de entornos regionales propicios para la competitividad desde cuatro niveles: el Nivel Meta que se refiere a la capacidad que tiene una sociedad para generar ciudadanos competitivos (educación, cultura, valores) y a la capacidad para generar consensos, el nivel macro se refiere a la capacidad de una sociedad para generar entornos competitivos en el marco de una política pública; el nivel Micro se refiere a la función empresarial en sí misma mediante procesos de innovación y desarrollo. Y el Nivel Meso aborda las redes de cooperación interempresarial a nivel local, nacional e internacional.

Según lo anterior, son muchos los elementos que deben tenerse en cuenta al abordar el tema de la competitividad; desde los temas de innovación y desarrollo hasta los temas de la política pública y el entorno natural. Consideramos que todas las teorías expuestas no son mutuamente excluyentes sino que más bien se complementan entre sí ya que ofrecen diversos elementos para el análisis. Las Teorías clásicas, aunque bastante restrictivas, brindan la idea de la dotación inicial de recursos que, como se verá más adelante, son fuente de ventajas comparativas y el inicio para considerar sectores estratégicos en una región. El modelo de Porter aporta unos elementos importantes desde el punto de vista de la función empresarial y sectorial microeconómico y el enfoque de la competitividad sistémica agrega factores que involucran prácticamente a toda la sociedad que a la larga es la que propicia entornos competitivos.

Todas estas ideas constituyen un comienzo para construir un marco de referencia teórico que permitirá estructurar la línea de investigación denominada "Análisis De Competitividad En Sectores Estratégicos De La Región Para El Comercio Internacional".

Situación de Contexto Regional

El Departamento del Meta es uno de los departamentos de la Orinoquia Colombiana, conocido como Puerta del llano y despensa del país. No en vano ha recibido este calificativo pues la región se ha especializado en la producción primaria con escasa o nula transformación. Es un departamento que cuenta con una extensión territorial de 85.635 Km² que equivale al 7,5 % del territorio Nacional. Tiene una población de 783.168 habitantes según el censo de 2005 distribuidos en 29 municipios, lo cual corresponde al 1,68 % de la población

del país, con una tasa de crecimiento poblacional entre 1999 y 2015 de 1,83 %. El 72.92 % de la población es urbana, mientras el 27.08% vive en zonas rurales. La participación de la producción departamental del Meta medido por el PIB real ha sido más bien constante durante las últimas dos décadas. En el año 1990 este índice era de 1,71 % y en el 2005 era de 1,85.

Tradicionalmente la producción del departamento del Meta, como ya se mencionó se ha centrado en bienes primarios, es decir lo que tiene que ver con agricultura, ganadería, silvicultura y pesca e incluso minería, seguido por el sector servicios que incluye; servicios públicos; intermediación financiera; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; comercio; hoteles y restaurantes. En cuanto a la industria, según los reportes del DANE, históricamente ha estado con una participación inferior a 10 % del consolidado Nacional.

En esta perspectiva, la agricultura es uno de los sectores más dinámicos de la economía metense. El cultivo más tradicional ha sido el arroz que para el 2009 cuenta con 40.862 hectáreas concentradas en los departamentos de Meta y Casanare, siendo Puerto López y Villavicencio los municipios con mayor producción. Pero también es de considerar que el Departamento del Meta siembra el 80 % de la producción del soya del País, Caña (2773 Has. sembradas), Plátano (18. 226 has)⁹, Palma de aceite (120. 892 has), Cacao (4.297 has), cítricos (5.145 has.)¹⁰.

En cuanto a la minería, el petróleo sigue marcando la pauta. El Meta es el mayor productor del país. En el año 2009 la producción fue de 73.486.000 barriles con un promedio superior a los 200.00 barriles por día, siendo Puerto López el municipio de mayor producción especialmente en Campo Rubiales, siguiéndole Castilla la Nueva y Acacías. El departamento recibe por regalías \$ 486.451 millones, correspondiente a un 13,2 % del total nacional, con una participación por municipio de: Puerto Gaitán (10%), Castilla la Nueva (5,5%), Acacías (4,7%) y Villavicencio (3,5%). El restante 73,5 % fue a parar a la administración central.

Si la dinámica de la industria departamental ha sido poca, la del comercio Internacional ha ido por la misma línea. En el 2009 se exportaron US\$7.694.800 correspondientes al 0,02 % del total de las exportaciones del país. Los principales rubros de exportación son en su orden el sector industrial, con productos alimenticios, bebidas y productos químicos, seguido por productos de

agricultura, ganadería y caza. El principal socio comercial del Departamento ha sido históricamente Venezuela, dada su cercanía y afinidad cultural, seguido en su orden por Estados Unidos, República Dominicana, Ecuador y Panamá. Es de anotar que las exportaciones, especialmente de productos no tradicionales tuvieron en el año 2009 un decrecimiento del 69 % con respecto al año inmediatamente anterior, debido a la dinámica negativa del sector industrial que experimentó un descenso de 70.2 %, viéndose la caída más importante en productos alimenticios y bebidas. Una explicación de esta situación es la constante dependencia actual de países vecinos que están atravesando por una intensa inestabilidad macroeconómica en donde la política pública resulta incierta y no ha sido rentable para los productores locales depender de situaciones coyunturales que pueden afectar positiva o negativamente el ritmo del comercio internacional.

En cuanto a las importaciones han tenido también una dinámica muy cambiante de un periodo a otro. Por ejemplo, en el 2009 las importaciones aumentaron un 171,7 % con respecto al año inmediatamente anterior, siendo los productos del sector agropecuario, caza y silvicultura y el sector industrial¹¹ los de mayor dinamismo quienes experimentaron un aumento del 411,1 % y 164,8 % respectivamente.

El origen de los productos importados al Departamento se encuentra principalmente en Estados Unidos, Suiza y Reino Unido.

Situación Competitiva En El Departamento Del Meta¹²

En el 2009 la CEPAL elaboró un escalafón de competitividad de los departamentos en Colombia. Para ello consideró el desempeño de cada uno respecto a cinco factores fundamentales: Fortaleza de la economía, capital humano, infraestructura, ciencia, tecnología, finanzas y gestión pública.

El primer factor, fortaleza de la economía, considera aspectos como estructura económica (indicadores macroeconómicos en general), comercio internacional de bienes (orientación exportadora e importadora), servicios financieros (calidad y cantidad), indicadores sociales (pobreza, calidad de vida). Con relación a éste factor, en el año considerado, el departamento del Meta se encuentra en un nivel medio bajo, lo cual indica el regular desempeño en las variables consideradas.

⁹ Colombia es el tercer productor de plátano del Mundo después de Uganda y Costa de Marfil. En el Departamento del Meta solo tres municipios no cultivan plátano: El calvario, San Juanito y Puerto Gaitán.

¹⁰ El municipio de mayor producción de cítricos es Lejanías con un área de 1.900 has sembradas y un rendimiento de 42 toneladas por hectárea

¹¹ El sector industrial está representado por productos textiles, tejido y pieles, artículos de cuero, productos de madera, actividades de edición y de impresión, refinación de petróleo y combustible nuclear, fabricación de sustancias y productos químicos, caucho y plástico, fabricación de maquinaria, equipo y aparatos eléctricos, fabricación de instrumentos ópticos y de precisión, entre otros de menor cuantía.

¹² Este apartado se elaboró con base en el documento "Escalafón de Competitividad de los departamentos en Colombia 2009", CEPAL - Bogotá Octubre 2010. Documento Digital disponible en www.eclac.org

El segundo factor, capital humano, se refiere a la disponibilidad de personas altamente calificadas, capaces y competitivas que puedan ser absorbidas por el sector empresarial. Las variables consideradas aquí son: educación (cobertura y calidad), salud (cobertura y calidad) y habilidades globales (población que sabe usar un computador y/o que hable inglés). En este factor el departamento del Meta sigue siendo deficiente aunque en menor medida que en el anterior, estando en un nivel medio alto según el ranking de la CEPAL.

El tercer factor, la infraestructura, tiene que ver con la interconexión vial, fluvial, aérea o virtual que tienen a disposición las empresas y la economía en general para movilizar bienes y servicios, factores e información en el libre juego del mercado. En cuanto a las variables implicadas está en primer lugar; la infraestructura de transportes, aérea, fluvial y terrestre; en segundo lugar, la infraestructura en Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's), y en tercer lugar, la dotación de servicios domiciliarios y de salud pública. En este factor el departamento del Meta vuelve a ubicarse en un nivel medio bajo en el escalafón dado su pobre desempeño en el tema de construcción y mantenimiento de una infraestructura básica en el sentido señalado.

El cuarto factor, ciencia y tecnología, hace evidente la relación entre región, conocimiento, innovación y difusión. Incluye variables como: el ambiente científico y tecnológico (docentes con doctorado, personal en investigación y desarrollo) y las actividades científicas propiamente dichas (centros de investigación, productos de ciencia y tecnología). En este factor el departamento realmente quedó mal ubicado en el escalafón, pues se halla en la casilla que la CEPAL denominó los coleros; este es el peor de los indicadores de competitividad para esta región.

El quinto factor, Finanzas y Gestión Pública, se refiere al buen manejo de los recursos del Estado que permiten canalizar dineros de manera eficiente hacia las actividades que crean en realidad condiciones competitivas favorables para el buen desempeño de los sectores económicos. Aquí se consideran variables como la capacidad de autofinanciar el funcionamiento del estado local y departamental, el respaldo de la deuda, la dependencia de las transferencias, la importancia de los recursos propios, la magnitud de la inversión y la capacidad de ahorro. En este factor el departamento del Meta vuelve a tener un desempeño regular que lo coloca en un nivel medio alto del escalafón.

En términos generales y promediando los distintos

resultados por factor, el departamento del Meta está en un nivel medio alto, pero muy cerca de la frontera con el nivel medio bajo, lo cual indica que la situación competitiva del departamento es deficiente, lo cual explica por ejemplo la situación del sector industrial de esta zona del país y la dinámica del comercio internacional. Lo cual no quiere decir que todo esté perdido, solo quiere decir que hay mucho por hacer en cada uno de los sectores de la economía metense y es esa precisamente la apuesta que la Facultad de Negocios Internacionales pretende hacer dentro de la línea de investigación que se está construyendo.

Ventajas Comparativas Y Apuestas Productivas Del Departamento Del Meta

Según se explicó, en la primera parte de este artículo, las ventajas comparativas de un país o en este caso de una región están dadas por la dotación inicial de recursos, de factores y de condiciones naturales que facilitan la producción con altas dosis de eficiencia o en su defecto con mínimas dosis de ineficiencia. Se ha dicho también que el Departamento del Meta goza de innumerables ventajas geoestratégicas que le potencializan especialmente en la producción de bienes primarios y materias primas. Sin embargo, y según el escalafón de la Cepal no se han desarrollado verdaderas condiciones de competitividad, aprovechando esas múltiples ventajas en recursos que poseemos. Esta región es considerada como la despensa de Colombia pero aquí se tiene todo para procurar una transformación tecnológica que genere ventajas competitivas. A continuación se hará un recorrido por ese mundo de las ventajas comparativas dadas por la dotación inicial de recursos que esta región posee.

Según el documento Agenda para la Productividad y la Competitividad del Departamento del Meta del DNP¹³ se exponen las siguientes condiciones regionales que se asocian a ventajas comparativas frente a otras regiones del país y del mundo:

El Departamento ofrece una oferta ambiental ideal para el desarrollo de la actividad agropecuaria, además de la tradición y experiencia en este sector, el precio más bajo del país por arrendamiento de tierra, cercanía a los centros de mayor consumo de materia prima, nicho productivo en la región de la altillanura, tierras aptas para el cultivo, pisos térmicos distintos en cortas distancias, abundancia de fuentes hídricas, ubicación geoestratégica e infraestructura vial de acceso a mercados, disponibilidad de mano de obra. La hectárea de terreno en la región de la Orinoquia cuesta menos de

¹³ DNP, Agenda Interna para la Productividad y la competitividad, Documento Regional Meta, Bogotá 2007. Disponible en <http://www.comisionesregionales.gov.co>

la décima parte que en el eje cafetero, zonas con buenas condiciones de suelo y profundidad del nivel freático, cercanía a los mercados de consumo interno, la diversidad de ecosistemas y tipología de suelos favorece la explotación de diversos tipos de ganadería, parques naturales, temáticos y paisajes, la biodiversidad y recursos naturales con que cuenta el Departamento, Amplias extensiones de tierras aptas para la explotación forestal.

De acuerdo con lo anterior, esta zona del país encuentra todas las condiciones naturales para la producción de una gran variedad de productos del sector primario especialmente. Por ello el documento antes mencionado propone la dinamización de ciertos sectores estratégicos que, dadas las condiciones favorables que se mencionaron, son potencialmente aptos para desarrollar ventajas competitivas sostenibles que les permitan incursionar en mercados Nacionales e internacionales con fuertes dosis de valor agregado.

Esos sectores estratégicos son considerados como verdaderas apuestas productivas que contarían con el apoyo de diversos actores en la región que, en alianzas y con fuerte sentido de integración, velarán por el mejoramiento de los indicadores de competitividad. Dentro de esas apuestas están productos como el arroz, alimentos balanceados para animales, el plátano, palma africana, caucho natural, forestales, carne bovina, leche, producción piscícola, turismo, aprovechamiento de la biodiversidad y biotecnología para la producción agropecuaria.

Como se ha buscado mostrar, el departamento del Meta cuenta con múltiples posibilidades para superar el atraso. El escalafón de la CEPAL no lo deja muy bien posicionado pero con todos los recursos que posee y con el concurso de los actores implicados es verdaderamente factible que en un mediano plazo se logren resultados sorprendentes. Esta es justamente la apuesta que la Universidad Santo Tomás y de manera concreta su Facultad de Negocios Internacionales pretende hacer como uno de los actores implicados en el proceso, aportando su recurso más valioso: el conocimiento. La idea fundamental con la construcción de esta línea de investigación es establecer contacto directo con productores en los diferentes sectores estratégicos para evaluar sus condiciones de competitividad y coadyuvar en el proceso de mejoramiento continuo, de innovación y desarrollo para fortalecerles desde adentro.

La estrategia para alcanzar este propósito se lleva a cabo mediante los grupos y semilleros de Investigación, que más adelante en esta publicación se encargarán de reseñar su actividad, enmarcados en la línea que se está construyendo. Este artículo solo pretende indicar la orientación que está tomando el proceso investigativo en la Facultad de Negocios Internacionales y, sea dicho de una vez, todo este esfuerzo debe traducirse en el corto plazo en la creación de un observatorio de Competitividad Regional para el Departamento del Meta.

BIBLIOGRAFIA

Agudelo, N. (2004). Las Líneas de investigación y la formación de Investigadores: una mirada desde la administración y sus procesos formativos. En: Revista Electrónica de la Red de Investigación Educativa Vol 1 No 1 (Julio - Diciembre). Disponible en <http://revista.iered.org>.
CEPAL, (2009). Escalafón de Competitividad de los departamentos en Colombia", - Bogotá
Documento Digital disponible en www.eclac.org
CID, (2002) Centro de Investigaciones para el Desarrollo. Informe final, Proyecto equipo negociador "ALCA" en su componente de competitividad, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
Cuevas, H. (2007). Teorías Económicas del Mercado. Universidad Externado de Colombia. Segunda edición, Bogotá.
DANE, (2009). Informe de Coyuntura Económica Regional, Departamento del Meta.

Documento digital disponible en www.dane.gov.co
DNP, (2007). Agenda Interna para la Productividad y la competitividad, Documento Regional Meta, Bogotá. Disponible en <http://www.comisionesregionales.gov.co>
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.(2004). "Estructura Productiva y de comercio exterior del Departamento del Meta", Bogotá.
Nalebuff, B. y Branderburguer A.(1996). COOPETENCIA, Grupo editorial Norma, Colombia
Perego, L. H. Competitividad a partir de los agrupamientos industriales. Un modelo integrado y replicable de clústers productivos. Documento digital disponible en www.eumed.net
Porter, M. (1999), Ser Competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones Ediciones DEUSTO, Ventaja Competitiva (1999), Compañía editorial Continental, México