

TEORÍAS PARA EL ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE VENTAJAS COMPETITIVAS DEL SECTOR METALMECÁNICO DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA COLOMBIA.

Theories for the analysis of the main sources of competitive advantages of metalwork sector of the Department of Risaralda Colombia

RESUMEN

En este artículo se identifican las principales características de la teoría basada en los recursos y capacidades, la teoría de los costos de transacción y algunas teorías de desarrollo regional que servirán de soporte para el análisis de las fuentes de ventajas competitivas del Sector Metalmeccánico del Departamento de Risaralda

PALABRAS CLAVES: Capital intelectual, innovación, Competitividad, Investigación, Desarrollo.

ABSTRACT

This article identifies the main features of the theory based on the resources and capabilities, the theory of transaction costs and some theories of regional development that will support the analysis of the sources of competitive advantage Metalwork Sector of the Department of Risaralda.

KEYWORDS: Resource-based theory, Transaction costs, *Competitiveness, Research, Development, Metalwork Sector.*

1. INTRODUCCIÓN

Este artículo es producto del trabajo de investigación en el Sector Metalmeccánico del Departamento de Risaralda en el marco del doctorado que estoy adelantando en Administración. A partir del Marco de Referencia de dicho Proyecto, surgen varios conceptos y teorías que son fundamentales para explicar con mayor claridad la estrategia para mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas del Sector Metalmeccánico de este sector del país.

De ahí que surja la inquietud de presentar en este artículo algunas teorías que fueron consideradas en la primera fase de la Tesis Doctoral.

2. TEORÍAS REVISADAS [1]

2.1 Teoría de los Recursos y Capacidades

La Teoría de los Recursos y Capacidades permite explicar la ventaja competitiva sostenida¹ y el crecimiento de las empresas. Esta teoría asume que las empresas son heterogéneas debido a que poseen recursos y capacidades únicos. La ventaja competitiva se puede desarrollar a partir del aprovechamiento de las oportunidades que la empresa encuentra en su entorno y evitando las amenazas. De ahí que la rentabilidad dependa del tipo, magnitud y naturaleza de los recursos y capacidades que la empresa tenga. La fuente de ventaja competitiva de la empresa y la causa de la variación de los resultados económicos entre las empresas de un mismo sector, reside en el interior de la misma. Por tanto, el hecho que algunas empresas consigan beneficios económicos superiores radica en que disponen y controlan recursos críticos y capacidades especiales que les permite diferenciarse de las otras

¹ Una empresa tiene una ventaja competitiva sostenible cuando el costo de reproducir la estrategia que ha generado dicha ventaja es suficientemente alto para disuadir al resto de las empresas de intentar imitar dicha estrategia (para que un recurso sea fuente de ventaja competitiva sustentable debe ser valioso, escaso y difícil de imitar). Esta definición no depende del tiempo, sino de los costos asociados a conseguir un mejor uso alternativo (Rumelt, 1984, Barney, 1991, citados por Fong, 2002, 64).

JOHN JAIRO SÁNCHEZ CASTRO

Economista, M. Sc.

Doctorando en Administración de Empresas. Universidad CEU San Pablo. España

Profesor Asociado Universidad Tecnológica de Pereira

jasaca@utp.edu.co

empresas de la competencia. Los recursos permiten ser el eje de dirección para el desarrollo de estrategias a largo plazo porque le dan a la empresa sentido de identidad. A partir de las posiciones que asume la Teoría de los Recursos y Capacidades, se puede afirmar que no es suficiente que la empresa se encuentre en determinado sector industrial para que logre generar beneficios, sino que es necesario poseer una serie de atributos² que le permita producir bienes y servicios de una manera efectiva. No obstante, no se puede pensar que cualquier sector industrial permanecerá siempre bajo igualdad de condiciones en el mercado. Si las condiciones económicas, sociales y políticas en determinadas ocasiones fueran adversas, la empresa corre el riesgo de quedarse obsoleta, tanto en recursos, como en capacidades. De ahí la constante necesidad que la empresa mantenga ~~en~~ procesos de innovación y así podría garantizar excelentes resultados en su desempeño.

La Teoría de los Recursos y Capacidades como parte de la Gestión estratégica, entra a conformar el modelo propuesto en este Proyecto, el cual servirá para direccionar las diferentes opciones estratégicas que poseen los gerentes, con el propósito de construir ventaja competitiva para su empresa y así obtener grandes beneficios.

En esta parte del modelo es necesario realizar una distinción entre los recursos y capacidades de la empresa. Los recursos son los insumos dentro del proceso de producción y están constituidos por: los equipos y maquinaria, las habilidades y destrezas de los empleados en forma individual, activos intangibles como las patentes, las marcas, el know how, entre otros.

La Teoría de los Recursos y las Capacidades sostiene, que la empresa para llevar a cabo su actividad productiva necesita de la habilidad para conseguir y coordinar diversos recursos.

De igual manera señala que una capacidad es la aptitud que permite a un conjunto de recursos realizar colectivamente una actividad. Entre tanto los recursos son la fuente de las capacidades de la empresa, y las capacidades son la fuente más importante de su ventaja competitiva.

Para poder llevar esta parte del modelo teórico a la realidad será necesario en una primera fase identificar los recursos de las diferentes empresas del Sector Metalmeccánico del Departamento de Risaralda, cuya labor será un tanto compleja pero no imposible, por la idiosincrasia del empresario nuestro (desconfianza, incredulidad). Para la obtención de la información necesaria será indispensable trabajar de la mano con

gremios como la Asociación Nacional de Industriales- ANDI-, las Cámaras de Comercio de Pereira y Dosquebradas, Asociación colombiana de pequeños industriales- ACOPI-, la Academia y el Gobierno.

En la segunda fase de esta parte del modelo teórico para llevarlo a la realidad, se hará una identificación y valoración de las capacidades de las empresas del Sector Metalmeccánico del Departamento de Risaralda Colombia.

En la tercera fase de esta parte del modelo teórico para llevarlo a la realidad, se formulará parte de la estrategia más adecuada para mejorar la competitividad de las empresas del Sector Metalmeccánico del Departamento de Risaralda, con el fin de generar beneficios importantes, a través del uso efectivo de los recursos y capacidades de las empresas.

En la cuarta fase de esta parte del modelo teórico para llevarlo a la realidad, se identificarán los posibles recursos que hagan falta para estructurar mejor la parte de la estrategia derivada de la aplicación de la teoría de los recursos y capacidades.

2.2 Teoría de los Costos de Transacción

El concepto de Costo de Transacción elaborado por el profesor Coase[2], se refiere a los costos de relevar los precios, redactar contratos, cerrar contratos, contribuciones impositivas y gastos de comercialización. Deja claro que todo gasto, costo o erogación claramente relacionada con una transacción comercial debe ser evaluado.

Para Williamson, el concepto de costos de transacción difiere del de Coase, debido a que incluye los costos de las estructuras de la gobernanza y toda erogación relacionada con la corrección de desalineaciones en las transacciones. El pensamiento de este autor se centra en que las economías en los costos de transacción se logran estableciendo estructuras de gobernanza específica a las diferentes transacciones, dependiendo de sus propios atributos[3].

Según (Kogut, 1988; citado por Muñoz y Montoro, 2007, 145), La Teoría de los Costos de Transacción ha sido propuesta como un modelo teórico explicativo de los acuerdos de cooperación. Según esta teoría, la cooperación, en ciertas ocasiones, asigna los recursos de manera más eficiente que el mercado y la jerarquía - la empresa-. En esta perspectiva la cooperación se convierte en un punto intermedio de relación entre el mercado y la empresa y de esta manera según Williamson bajo algunas circunstancias, corrige las imperfecciones del mercado y se convierte en más flexible y dinámica que las jerarquías, para enfrentarse a los cambios del entorno.

² Los recursos de la empresa que soportan su ventaja competitiva deberán ser valiosos, escasos, imperfectamente imitables e imperfectamente sustituibles (Fong, 2002, 66)

En este orden de ideas la cooperación aparece como un sistema intermedio de coordinación – estructura de gobierno híbrida- que tiene la ventaja de reducir los costos de transacción del mercado mediante contratos más sólidos a largo plazo, sin las rigideces de la internalización de las actividades [4].

Bajo esta óptica la cooperación cumpliría un rol de posición intermedia entre la empresa y el mercado, convirtiéndose en una nueva alternativa de asignación de recursos.

La empresa tendrá que decidir en cada momento cual sería la mejor alternativa de las tres: mercado, internalización, o acuerdo de cooperación.

Hasta aquí, sólo se ha enfatizado en unos aspectos sobresalientes de la Teoría de los Costos de Transacción.

Con base en las reflexiones anteriores se puede concluir en primera instancia que la Teoría de los Costos de Transacción establece unas bases teóricas para entender las relaciones de cooperación, sus ventajas frente al mercado o la empresa.

2.3 Complementariedad de las Teorías

La teoría de los recursos y capacidades –sirve para explicar la situación competitiva de la empresa y las bases de la ventaja competitiva. Esta teoría tiene su origen en la dirección estratégica de la empresa que sirve de complemento para el análisis de los sectores industriales. La teoría de los recursos deja claro que existen diferencias entre las empresas.

La Teoría de Recursos y Capacidades intenta explicar las razones por las cuales las empresas que desarrollan su actividad en el mismo entorno competitivo y que están enfrentadas a los mismos factores de éxito identificados en el sector económico, obtienen niveles de rentabilidad diferentes.

La Teoría de los Recursos y Capacidades tiene dos principios, el primero dice que los recursos que poseen las empresas son heterogéneos, y el segundo, señala que esta heterogeneidad en la dotación de recursos se puede mantener en el tiempo, convirtiéndose en fuente de ventaja competitiva sostenida³. Cualquier empresa debe garantizar la obtención de ventaja competitiva en el tiempo, porque de no ser así, las rentas que genere serán transitorias, de ahí, que el segundo principio sea de gran interés para este proyecto de investigación.

³ Se presenta cuando la empresa genera-diseña o traza una estrategia que genera valor y no puede ser imitada por la competencia.

Esta teoría centra su atención en el análisis –de las características internas de la empresa como generadoras de ventaja competitiva. Se concibe a la empresa como un conjunto de recursos, compuestos por aquellos activos tangibles e intangibles. No obstante, una empresa no sólo se compone de recursos, sino también de capacidades, las cuales serían aquellas habilidades y destrezas que permiten a una empresa mediante la gestión administrativa, coordinar y disponer de otros recursos para lograr los objetivos propuestos. Si los objetivos se logran de una manera —más efectiva que sus competidores, la empresa ha obtenido una ventaja competitiva. Esta teoría deja claro que no todos los recursos y capacidades son fuente de ventaja competitiva sostenible. Para lograrla, —éstos deben tener los siguientes atributos: valiosos, —raros o escasos, imperfectamente imitables y limitadamente sustituibles.

De otra parte la gestión empresarial incurre en unos costos que no quedan reflejados en los precios. Estos costos son: Costo de búsqueda del producto, costo por diferenciar el precio, costos por negociar los contratos para llevar a cabo transacciones y costos para garantizar que lo contratado se cumpla. Estos son los llamados costos de transacción.

Es importante destacar que las formas de intercambio económico se hacen dentro del contexto de la teoría de los costos de transacción. Ahora bien, para realizar una transacción, entendida como la transferencia del bien o servicio a través de una interfaz tecnológicamente separable[5] en el mercado, la empresa requiere conocer a la contraparte, con quién realizar la transacción, darle a conocer sus requerimientos, negociar las condiciones, redactar el contrato, iniciar las inspecciones y verificar las condiciones del contrato. Esto quiere decir, incurrir en los costos de la búsqueda, la negociación, la decisión, el monitoreo y la exigencia del contrato.

Igualmente dentro de las teorías revisadas están las tres aportaciones más importantes de la obra de Porter al análisis estratégico, esto es: El modelo de las cinco fuerzas competitivas para el análisis de los sectores; la cadena de valor; y la clasificación de las estrategias - liderazgo en costos, diferenciación, y segmentación -.

En el mismo sentido, cuando se revisaron las Teorías de Desarrollo Regional se encontraron varios aspectos que necesariamente hay que resaltar: Marshall definió el distrito industrial como “concentraciones de sectores especializados en una localidad específica”. Para Marshall, un distrito industrial aporta “grandes ventajas al disponer de un mercado de trabajo constante”. Si crece el distrito, crece la población de trabajadores formados y especializados de los cuales el distrito puede beneficiarse. Después Becattini (1990, 39, citado por Martínez, 2001, 76) define el distrito industrial como “una entidad socio-territorial que se caracteriza por la presencia activa de una comunidad de personas y una

población de empresas en un área natural e históricamente limitada”. El distrito industrial está compuesto por pequeñas y medianas empresas que desarrollan actividades relacionadas y que están localizadas en una comunidad claramente identificable. La homogeneidad cultural produce una atmósfera de cooperación y confianza donde la acción económica está regulada por normas implícitas y explícitas[6].

Por último es claro que este proyecto “Análisis de las principales fuentes de ventaja competitiva de las pequeñas y medianas empresas del Sector Metalmeccánico”, tiene las siguientes características: El proyecto se está desarrollando en un sector industrial, donde existen unas empresas que están trabajando en actividades relacionadas. El grupo de empresas opera en una comunidad social. Las empresas trabajan con una gama de recursos y además las empresas por múltiples razones producen una combinación de cooperación y competición.

Por tal razón no hay duda que el enfoque teórico planteado: Teoría de los Recursos y Capacidades, Teoría de los Costos de Transacción, el enfoque teórico de la organización industrial y la ubicación de las empresas en un sector industrial. Son totalmente pertinentes para desarrollar el Proyecto de Investigación propuesto.

3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La Teoría de los Recursos, aunque sus orígenes se presentan en el año de 1959 con Penrose, continúa totalmente vigente en el campo de la dirección estratégica debido a su potencial para explicar la situación competitiva de la empresa y las bases de la ventaja competitiva.

La Teoría de los Recursos parte del hecho que existen diferencias entre las empresas, las cuales se mantienen a lo largo del tiempo.

Esta teoría, centra su análisis en la empresa y en su interior se presta una especial atención al estudio de sus capacidades y recursos, definiendo las condiciones a cumplir por los mismos para obtener ventaja competitiva.

La principal aplicación de este enfoque está en la identificación de los recursos y capacidades que representan el origen de la ventaja competitiva de la empresa. No obstante, desde esta teoría se pueden abordar diferentes retos de la empresa como son: crecimiento y diversificación y otros de gran importancia como la gestión del talento humano, la gestión de los recursos tecnológicos, entre otros.

De otra parte es importante destacar que la teoría de los costos de transacción establece unas bases teóricas para entender las relaciones de cooperación, sus ventajas frente al mercado o la empresa.

Las tres aportaciones más importantes de la obra de Porter al análisis estratégico, son: El modelo de las cinco fuerzas competitivas para el análisis de los sectores; la cadena de valor; y la clasificación de las estrategias - liderazgo en costos, diferenciación, y segmentación -.

Se revisaron algunas teorías de desarrollo regional con el fin de posicionar la presente investigación en alguna o algunas de ellas. Inicialmente se destaca el concepto de distrito industrial el cual servirá de apoyo en esta investigación y está definido de la siguiente manera: El distrito industrial está compuesto por pequeñas y medianas empresas que desarrollan actividades relacionadas y que están localizadas en una comunidad claramente identificable. La homogeneidad cultural produce una atmósfera de cooperación y confianza donde la acción económica está regulada por normas implícitas y explícitas.

Es importante aclarar que será el Modelo Empírico que dirá si el Sector Metalmeccánico del Departamento de Risaralda cumple con las características del concepto de distrito industrial referido.

6. BIBLIOGRAFÍA

Referencias de publicaciones periódicas:

- [2] COASE, Ronald. (1937). The nature of the firm. [Economía Económica](#). Vol. 4. Pág. 386-405.
- [3] WILLIAMSON, O. E. (1979). Transaction Cost Economics: The governance of contractual relations. *Journal of law and Economics*. Vol. 22. 1979. Pág. 233-261.
- [4] WILLIAMSON, O.E. (1985). Las instituciones económicas del capitalismo. F.C.E. México.
- [5] *Ibidem*
- [6] MARTÍNEZ, María Teresa (2001). El Modelo Explicativo de la Competitividad de la Empresa en los Distritos Industriales. Tesis Doctoral. Universitat Jaume I.

Referencias de libros:

[1] Sánchez C., John Jairo. Proyecto de Investigación conducente a la obtención de estudios avanzados. Análisis de las Principales Fuentes de ventajas competitivas del Sector Metalmecánico de las pequeñas y medianas empresas del Departamento de Risaralda Colombia. Universidad CEU San Pablo. Madrid España. Julio de 2009.