

MODELO PARA EL ANÁLISIS DEL FORTALECIMIENTO SOCIOECONÓMICO DE LAS MIPYMES EN COSTA RICA

M.Sc. Álvaro Martín Parada Gómez*

Director y Académico

Escuela de Economía, Universidad Nacional

agomez@una.ac.cr

Resumen

El efecto de múltiples variables sobre el bienestar social y económico en las pequeñas y medianas empresas puede ser analizado tomando en cuenta las condiciones sistémicas en el modelo propuesto. Este artículo ofrece un marco teórico o modelo para comprender y explicar la relación entre las variables independientes tales como el crédito, mercados, empresariedad, entre otras, y la variable dependiente tal como los ingresos, la producción o el empleo. El propósito fundamental es organizar la mayoría de variables para determinar por qué los ingresos y el empleo no es sostenible para las pequeñas y medianas empresas. Por lo tanto, factores sociales, económicos así como culturales e institucionales han sido incluidos en el análisis. El modelo desarrollado puede ayudar a mejorar el diseño de estrategias para lograr el éxito de las pequeñas y medianas empresas y el marco de política pública para el gobierno en Costa Rica.

Abstract

The effect of multiples variables on the social and economic welfare in the Small and medium size enterprises can be analyzed taking in account systemic conditions in this model. This paper offers a theoretical framework or model to understand and explain the relationship between independent variables such as credit, markets, entrepreneurship, among others, and dependent variable such as incomes, production or employment rate. The main idea is organize the all variables to determine why the income or employment level is not sustainable for SMEs. Therefore, social and economic factors as well as cultural and institutional components have been included in this analysis. The developed model can help to improve design and management of competitiveness strategies for SMEs and policy framework for the government in Costa Rica.

Palabras Clave

Pequeñas y medianas empresas, competitividad, empresariedad, bienestar social y económico, sistema institucional.

Key words

Small and medium size enterprises, competitiveness, entrepreneurship, social and economic welfare, institutional system.

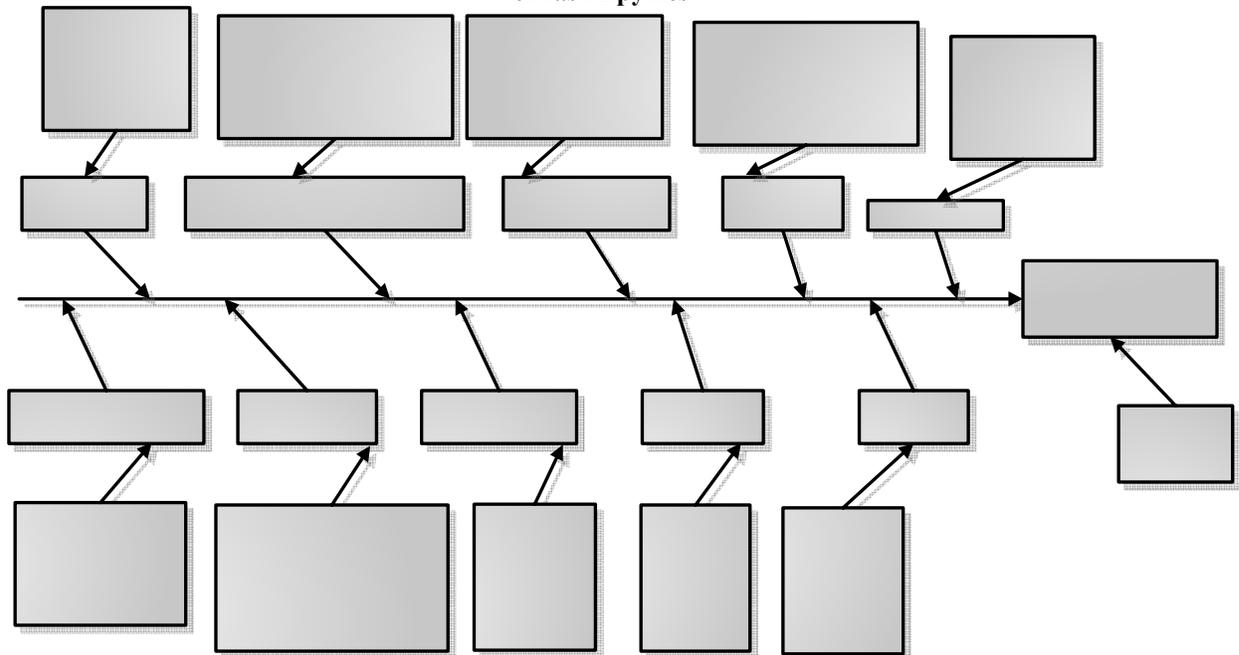
* El autor desea agradecer al M.Sc Manuel Chaves Núñez por sus valiosos aportes al mejoramiento de este artículo.

1. Introducción

El fortalecimiento socioeconómico de los productores, micros, pequeñas y medianas empresas se concreta en el crecimiento de la producción, ingresos y empleo. Esto no significa que no se impacten positivamente otras variables más cualitativas como la autoestima, la integración familiar, la calidad de vida (salud, vivienda, alimentación), entre otros. Ahora bien, si se quiere impactar el bienestar socioeconómico se requiere realizar transformaciones estructurales de forma sistémica. Esto implica definir vectores económicos, sociales, políticos, culturales e institucionales, entre otros. Los vectores económicos son aquellos que están influenciados por la política macroeconómica o función del Estado y por la dinámica de funcionamiento del mercado y que se relacionan directamente con cambios en los factores que determinan la función de producción (trabajo, tecnología, tierra). Entre estos vectores pueden mencionarse: el acceso al crédito (formación de capital), la formación en empresariedad (formación del recurso humano), el acceso a mercados, las competencias regionales (tierra y clima). Por otra parte, los vectores sociales se refieren aquellos que están influenciados por la función de intervención del Estado sobre el desarrollo humano y calidad de vida de los individuos. Entre estos vectores pueden mencionarse, la formación educativa, la composición de las relaciones familiares, la

política de regulación institucional, el soporte institucional a las empresas y la cultura. Por lo tanto, surge la siguiente interrogante, ¿Cuál es el efecto de múltiples variables sobre el bienestar socioeconómico de las Mipymes de Costa Rica? Tanto los vectores económicos como los relacionados con lo social influyen directa e indirectamente en el bienestar socioeconómico de las micro, pequeñas y medianas empresas. El comportamiento de estos vectores es relevante porque un país requiere de empresas para producir y generar nuevas fuentes de empleo. Lo anterior pone de manifiesto la importancia de las Mipymes para una economía en vías de desarrollo porque usualmente muchos investigadores e intelectuales subestiman la importancia de estas y sobrevaloran el desempeño de las empresas grandes dinamizadas por la inversión extranjera directa. Con esto quiero decir que es un mito pensar que son las grandes empresas multinacionales que operan en países en desarrollo las principales dinamizadoras del empleo, producción e ingresos, lo cual no niega la función de estas empresas en el desarrollo económico de un país. Por lo tanto, apostarle al fortalecimiento de las Mipymes es apostarle al desarrollo socioeconómico de las empresas en particular y sociedad en general. Para efectos de explicar cada uno de los vectores se ha procedido a la definición de cada una de las variables que lo componen. El siguiente esquema muestra la composición de los vectores explicativos con respecto al vector dependiente.

Modelo Propuesto para Analizar el Efecto sobre el Bienestar Socio-Económico en las Mipymes



Fuente: Elaboración propia

El presente artículo está estructurado de la siguiente manera. En el apartado segundo se explica la relación entre los vectores económicos y el bienestar socio-económico en las Mipymes. Los vectores incluidos son el crédito, el proceso de empresariedad, el acceso a mercados, la tecnología y las competencias regionales. En el apartado tercero se analiza la relación entre los vectores sociales y el bienestar socio-económico. Los vectores explicativos son: las condiciones sociales básicas, las relaciones familiares. También, han sido integrados el vector de regulación y soporte institucional a pesar del componente económico que estos tienen. Finalmente, se ofrecen unas breves conclusiones.

2. Vectores económicos

Los vectores económicos han sido elaborados a partir de la relación existente entre el bienestar socio-económico medido por los ingresos o producción con todas aquellas condiciones relacionadas con el mercado y las condiciones de reproducción de las Mipymes. Los vectores explicativos desde el punto de vista económico son: el acceso al crédito, las condiciones de empresariedad, el acceso a mercados, la tecnología y las competencias regionales, entre otros.

2.1 Acceso al crédito

El crédito es un factor determinante para el desarrollo de una idea productiva, microempresa o proyecto productivo. Usualmente, los individuos tienen muy buenas ideas de negocios pero en la mayoría de los casos no se cuenta con los recursos financieros para llevarlos a cabo. Como resultado, los individuos toman la decisión de no ejecutar la idea productiva. Muchos microempresarios y productores no recurren al crédito debido a los obstáculos existentes para acceder a estos recursos, entre los que pueden mencionarse: la falta de garantías, las altas tasas de interés, la condición de género, la falta de instrumentos financieros que se amolden a las exigencias y condiciones de una Mipyme así como la falta de información para la formalización y ejecución del crédito. Adicionalmente, las entidades financieras como bancos comerciales, cooperativas y otras agencias han tomado como parámetro de funcionamiento la eficiencia y la productividad,

convirtiéndose en entidades generadoras de beneficios y ganancias, lo cual es una lógica adecuada dentro de la racionalidad económica. No obstante, el criterio de rentabilidad resulta contraproducente cuando se establecen tasas de interés de mercado que no pueden ser asumidas por muchas empresas pequeñas debido a las limitaciones que enfrentan para tener altas tasas de rentabilidad. Por lo tanto, la lógica de asignación del crédito con base a criterios de mercado puede resultar un freno al financiamiento de pequeñas actividades productivas, excluyendo a aquellas empresas que no logran alcanzar altas tasas de rentabilidad que compensen aquellos rendimientos exigidos por las entidades financieras. No obstante, los bancos como Banco Nacional de Costa Rica que tienen crédito asignado a Pymes evidencian una baja morosidad en la cartera asignada a este grupo de pequeñas empresas (morosidad es entre 1.5% y 2.0%). Es incuestionable el hecho de que el crédito asume una función esencial porque es un componente determinante de la inversión en maquinaria, infraestructura y equipo así como en capital de trabajo, es decir, sin maquinaria en ocasiones no se puede iniciar la producción y en algunos casos se cuenta con esta pero no se dispone de los recursos para adquisición de primas y auxiliares. Muy posiblemente, un elemento que puede ser más importante que las altas tasas de interés para las Mipymes es la aversión al riesgo que muestran las empresas así como el mismo banco. Esto significa que los bancos disponen de recursos financieros para prestar pero tienden a pensar que el crédito asignado a las Mipymes tiene un riesgo relativamente alto. También, la aversión del riesgo tiene origen en la cultura de funcionamiento de las Mipymes, es decir, el gran esfuerzo hecho por las empresas pequeñas en materia de adquisición de activos las hace negarse a poner en garantía (hipoteca) a estos para asumir un crédito porque tienen el temor de fracasar en los procesos de inversión o re-inversión. Hasta ahora, los factores de acceder al crédito entre las tasas de interés y la aversión al riesgo no han sido evaluados para determinar cuál pesa más en la toma de decisiones de las empresas pequeñas.

En el caso del acceso al crédito las relaciones causales establecidas entre las variables de este vector y el bienestar socio-económico son las siguientes:

Vector de Crédito: Variables e Indicadores a Valorar

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	MEDICION	EFFECTO EN EL BIENESTAR SOCIOECONOMICO (Pendiente)
Garantías	Número de garantías	0=Pocas 1=Algunas 2=Muchas	Negativa
Género	Participación porcentual según sexo	0=Hombres 1=Mujeres	Positiva
Información	Información de los trámites	0=No reciben 1=Si reciben	Positiva
Tasas de interés	Tasa de interés promedio inter-anual bancaria	0=Bajas 1=Altas	Negativa
Instrumentos financieros	Número de instrumentos diseñados promedio en un banco	0=Pocos 1=Algunos 2=Muchos	Positiva
Servicios de apoyo	Capacitación y asesoría	0=No reciben 1= Si reciben	Positiva
	Asistencia a ferias y centros de negocios	0=No reciben 1=Si reciben	Positiva

2.2 Empresariedad: capacitación y asesoría

El vector de empresariedad se refiere a la formación continua de las capacidades competitivas del recurso humano para lograr la sostenibilidad de las Mipymes o actividades productivas. Usualmente, las empresas muestran deficiencias en materia de estructuración de costos, mercadeo y comercialización así como ausencia de gestión estratégica de corto, mediano y largo plazo, entre otros. La estructuración de costos es una deficiencia usualmente observada en el desarrollo de las microempresas porque no existe por parte de los microempresarios la cultura de registro y sistematización de las compras realizadas que les permita determinar el costo real de los productos y servicios que elaboran y así tener información concreta para fijar precios y determinar ganancias. Por lo tanto, una forma de solventar esta debilidad es asumir procesos de capacitación y asesoría técnica para organizar efectivamente los gastos en los que incurre la empresa. Una carencia bien identificada en materia empresarial ha sido el uso tradicional de técnicas de mercadeo y comercialización, esto es relevante porque una empresa que no promociona y no publicita enfrenta serias dificultades para vender. Como resultado, las empresas experimentan disminuciones sostenidas en las ganancias y algunas veces hasta enfrentan crisis aguda o quiebra del negocio. Lo anterior se experimenta porque los microempresarios tienen la cultura de no invertir en mercadeo y comercialización porque se asume que esto es un

gasto y no como una inversión que retribuye beneficios futuros. Por lo anterior, no es de extrañarse por la existencia de muchas empresas que carecen de buenos diseños de productos, marcas, empaque y etiquetas que atraigan al consumidor final del producto o servicio.

Otras dos variables afectadas por la empresariedad son la calidad de los productos y la eficiencia en los procesos de producción. Las microempresas le apuestan mucho a la producción de bajo costo para ser competitivos y no le apuestan a la calidad como elemento diferenciador y de atracción de los consumidores finales. Las empresas ignoran muchas veces que los consumidores finales muestran alta preferencia por bienes de calidad que por bienes que no la tienen, recuérdese que al consumidor se le aplica el viejo adagio de que lo "barato sale caro" tomándose la decisión de mejor pagar más por la calidad y no lo contrario. Con respecto a la eficiencia hay que indicar que es un criterio muy ingenieril para el análisis de la competitividad. Este está relacionado con la productividad, es decir, la forma en que se usan los recursos (trabajo, capital) en la generación de un bien o servicio. El indicador más usado es la relación entre producto y trabajo (Q/T). Desde la perspectiva de gestión estratégica, las empresas deberían al menos formular objetivos y metas que operativamente orienten su quehacer en el corto, mediano y largo plazo. Lo anterior puede explicar la funcionalidad de la empresa que gestiona empíricamente versus aquella que logra establecer

un pensamiento estratégico para alcanzar un crecimiento inducido.

Muy posiblemente, son muchas las variables determinantes de la empresariedad, no obstante, sugiero considerar las siguientes:

Vector de Empresariedad: Variables e Indicadores a Valorar

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	MEDICION	EFFECTO EN EL BIENESTAR SOCIOECONOMICO (Pendiente)
Estructuración de costos	Registro de gastos e ingresos	0=No registra 1=Si registra	Positiva
Mercadeo	Inversión en dólares en promoción y publicidad	El indicado	Positiva
Comercialización	Número de canales de comercialización	El indicado	Positiva
Calidad	Satisfacción percibida por el consumidor	0=Baja 1=Media 2=Alta	Negativa
Eficiencia (productividad)	Relación Producción/Trabajo	0=baja 1=Media 2=Alta	Positiva
Gestión estratégica	Logro de objetivos	0=Ninguno 1= Algunos 2=Todos	Positiva

2.3 Acceso a mercados

Las micro, pequeñas y medianas empresas concentran gran parte de sus esfuerzos en la producción del bien olvidándose de los factores de la demanda. Levit señala que esto puede identificarse como "Miopía en el marketing" debido a la escasa investigación de mercados realizada por parte de las Mipymes lo que se traduce en un desconocimiento parcial o total de las preferencias del consumidor final (Levit 1975). Otra seria dificultad que experimentan las Mipymes radica en la lejanía de éstas con respecto a los principales mercados donde confluyen los consumidores. Desde esta perspectiva, las Mipymes deben enfrentar los costos de transportación así como todos aquellos costos relacionados con el acceso a los mercados. También, las Mipymes no operan solas en el mercado, por el contrario, constantemente enfrentan la entrada de nuevos y agresivos competidores. El dilema que surge aquí es si la presencia de más competidores (entrantes) repercute positivamente en el crecimiento de las pequeñas empresas que ya operan en el mercado o causa daño y deterioro. Porter (1990) señala que entre más competidores cercanos hayan para las empresas mejores condiciones de crecimiento son experimentadas en términos de competitividad.

Una discusión totalmente polarizada cuando se analizan los mercados enfatiza en aquellas

posturas que defienden el libre mercado versus aquellas que indican que los mercados funcionan de forma imperfecta. Desde la teoría de la organización industrial se aceptan las imperfecciones de mercado, indicando que son la fuente de la concentración y poder de mercado en la economía (Bain 1956 y 1951). Desde la perspectiva de competencia en el mercado de productos, las firmas grandes y las pequeñas coexisten. Bain (1956) refiriéndose al desempeño de las pequeñas empresas señala que aún en presencia de concentración de mercados, las firmas pequeñas observan como las grandes se apropian de significativas tasas de ganancia y muestran escasa capacidad de respuesta. En este proceso de competición las economías de escala son determinantes; posiblemente, la ventaja de tamaño hace que la brecha competitiva se expanda entre las grandes y pequeñas firmas. Las economías de escala explicadas a partir del tamaño están relacionadas con el desarrollo de la competitividad desde el punto de vista del micro nivel. La explotación de condiciones tecnológicas por parte de las grandes firmas penaliza a las pequeñas firmas porque aseguran eficiencia y productividad a través del desarrollo de la especialización del trabajo en el proceso de producción. Para Stigler (1968) una barrera de entrada se define como el costo en que debe incurrir o cargar un entrante si quiere entrar a competir en el mercado, obviamente, ese costo es el costo en que ya ha incurrido la empresa líder

del mercado. Para el autor las economías de escala no exactamente representan una barrera de entrada, debido a la existencia de la posibilidad de movilidad de barreras y por la presencia de estrategias de competición establecidas por las firmas. Entre las barreras de entrada usualmente identificadas pueden mencionarse: la inversión tecnológica, la información imperfecta, economías de escala, entre otras.

Desde el funcionamiento de pequeñas y medianas empresas Di Tommaso y Dubbini (2000) señalan que existen economías de aprendizaje a través de la división social del trabajo, pero éstas penalizarán a las pequeñas empresas. Estas no cuentan con un horizonte amplio de tiempo para que declinen los costos promedios explicados por el aprendizaje del nuevo conocimiento y habilidades desarrollados por cada empresa en la actividad productiva por parte de los obreros y gerentes, así como el mejoramiento en el uso de materiales, materias primas y maquinaria. Por otra parte, las ventajas del tamaño asociados a la eficiencia son causadas por la realización de producción complementaria entre grandes firmas a través de las alianzas estratégicas o fusiones (integración horizontal o integración por conglomerados), proceso que es difícil de desarrollar por parte de las firmas pequeñas.

Un mercado es definido como una institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian libremente a través de la interacción de la oferta y la demanda. En el mercado de productos típicamente se observan productores (oferentes) y compradores (consumidores) y en el mercado de factores actúan agentes propietarios de la tierra, capital y mano de obra que rentan los recursos que poseen. Es en el mercado donde los agentes interactúan y se ponen de acuerdo a partir del precio, éste último permite la coordinación entre los distintos agentes. Lo importante es reconocer que en el mercado la competencia perfecta no existe, por el contrario, los mercados cada vez más se caracterizan por ser imperfectos¹. De acuerdo

¹ La definición de mercados imperfectos se refiere básicamente a la presencia de monopolios y oligopolios. La competencia imperfecta ocurre cuando cualquier comprador o vendedor puede influir sobre el precio. Una situación extrema ocurre cuando existe el monopolio, es decir, la oferta total es producida por una única empresa que vende el producto a un precio por encima del costo marginal, apropiándose de ganancias extraordinarias, su objetivo es siempre obtener el máximo nivel de utilidad. De acuerdo a Varian (1994;

con Rynning y Andersen (1991; 240) las firmas en situación de monopolio pueden mantener altos beneficios, si y solo si persisten amplias barreras a la entrada. No obstante, indica que no puede afirmarse que exista de forma general una relación directa entre el nivel de concentración y beneficio.

El oligopolio es una situación intermedia entre la competencia perfecta y el monopolio. Esto significa que existen algunos competidores, pero no tantos como para poder afirmar que cada uno de ellos posee solamente una cuota mínimo de mercado². En el oligopolio usualmente se observan el fenómeno de la colusión, donde las firmas se ponen de acuerdo para elegir el nivel de producción que maximice los beneficios totales de la industria, constituyendo la figura de un cártel, pactando la forma de actuar como único monopolio y maximizar los beneficios. Según la teoría del oligopolio es posible mantener la hipótesis de la existencia de una relación negativa entre la concentración de mercado y el promedio de intensidad en la competición. Según Bain (1951), si esto es así, debe existir una correlación positiva entre la rentabilidad promedio de la industria y el nivel de concentración. También, se sugiere la hipótesis de que la concentración de mercados tiende a facilitar la colusión y a limitar la competición. De acuerdo con Schmalensee (1988) las firmas que tienden a ser igualmente eficientes en la competición implican un nivel de correlación baja entre la concentración y la rentabilidad promedio de la industria. Contrariamente, en industrias donde algunas firmas son más eficientes que otras hay tendencia a capturar segmentos amplios de mercado. Como resultado, existe una correlación positiva entre concentración y rentabilidad, lo cual evidencia

422) el funcionamiento del monopolio causa una pérdida irrecuperable de eficiencia. La pérdida se presenta cuando el monopolista establece un $P_m > P_c$ lo cual varía la situación del excedente del consumidor. También, la empresa obtiene un excedente al cobrar P_m en lugar de P_c . De acuerdo a Schmalensee (1988) el poder monopolístico o poder de mercado ocurre en el corto y largo plazo. En el corto plazo, origina rentas monopólicas porque vende el producto a un precio de mercado por encima del costo marginal y la firma enfrenta una curva de demanda con pendiente descendente. En el largo plazo, la firma tiene la habilidad de ganar persistentemente beneficios extraordinarios por mantener el precio de mercado en una posición por encima del costo promedio. Por lo tanto, es posible tener poder monopolístico en el corto plazo y no necesariamente también en el largo plazo.

² Para comprender la estructura oligopólica se recomienda revisar el Modelo de Cournot.

que las firmas más eficientes son las que se apropian de amplias ganancias o beneficios.

En materia de acceso de mercados posiblemente la discusión pueda extenderse más integrando

múltiples criterios y variables. Sin embargo, con el propósito de aproximarse a una medición relativa del efecto del acceso a mercados en el bienestar socio-económico se proponen las siguientes variables.

Vector Acceso a Mercados: Variables e Indicadores a Valorar

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	MEDICION	EFFECTO EN EL BIENESTAR SOCIOECONOMICO (Pendiente)
Barrera de entrada	Información de mercados	0=No tiene 1=Si tiene	Positiva
	Economías de escala (Tamaño de la Empresa)	0=micro 1=pequeña 2=mediana 3=grande	Positiva
Localización geográfica	Distancia a los principales mercados	El indicado	Negativa
Presencia de Monopolio u oligopolio	Número de empresas en el sector	El indicado	Positiva
Transportación	Costo promedio de transportación al principal mercado	El indicado	Negativa
Competidores	Número de competidores cercanos	El indicado	Negativa

2.4 Acceso a tecnología

Las pequeñas empresas en su mayoría muestran rigidez tecnológica, son tomadoras de precios y utilizan mano de obra familiar lo cual se traduce en una pequeña escala de producción (Henk, Uribe-Echeverría y Romijn 1991). Además, desde el principio básico de la economía clásica y neoclásica la tecnología es una variable determinante de la producción (Varian 1994, Call y Holloan 1983). Como resultado, los países desarrollados e industrializados han logrado mejorar la capacidad de producción a partir de la especialización en bienes de capital y tecnología (Japón, Inglaterra, Alemania, otros). Para las empresas en general y las Mipymes en particular la maquinaria y equipo se constituye en un componente esencial. Conforme ha avanzado el desarrollo industrial las empresas modernas han ido integrando los nuevos equipos tecnológicos mientras las empresas con dificultades financieras aún mantienen maquinaria y equipo tradicional y

obsoleto en término de los nuevos descubrimientos científicos. Por lo tanto, en el sistema de producción capitalista subsisten ambos tipos de empresas, aquellas que cuentan con los medios tecnológicos de punta y las otras que experimentan el rezago relativo o absoluto. Ramos (1997) señala que la diferencia tecnológica entre los países desarrollados y aquellos en vías de desarrollo se evidencia en los diferentes niveles de productividad. Para Romijn (1996) las capacidades tecnológicas de las pequeñas empresas en países en desarrollos requieren ser analizadas a través de la diversificación de la producción, elaboración de maquinaria propia, complejidad de la organización de la producción, entre otras. También, la investigadora reconoce la necesidad de integrar criterios relacionados con la educación y la capacitación o entrenamiento del recurso humano, entre otras. Para analizar el efecto de la tecnología sobre el bienestar socioeconómico sugiero las siguientes variables.

Vector Tecnología: Variables e Indicadores a Valorar

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	MEDICION	EFFECTO EN EL BIENESTAR SOCIOECONOMICO (Pendiente)
Capacidad tecnológica	Cantidad de máquinas	El indicado	Positiva
	Renovación de la maquinaria	0=No 1=Si	Positiva
Investigación de productos	Capacidad para hacer investigación	0=Ninguna 1=Poca 2=Mucha	Positiva
Complejidad de la organización de la producción	Producción por pedido o por inventario	0=Por pedido 1=Ambos 2=Por inventario	Positiva
	Producción de pieza por pieza o en serie	0=Por pieza 1=En serie	Positiva
Diversificación de productos	Número de productos diferentes	El indicado	Positiva
Capacidad de innovación	Número de productos nuevos desarrollados en los últimos tres años	El indicado	Positiva
Uso del Computador e Internet	Uso del computador para organizar la producción y la gestión de la empresa.	0=No 1= Si	Positiva
	Utiliza Internet como fuente de información o como plataforma para sus servicios	0=No 1= Si	Positiva

2.5 Competencias regionales

Las competencias regionales se constituyen en una ventaja comparativa y no competitiva para las Mipymes. Decimos esto porque la ventaja comparativa surge de la dotación factorial que es heredada por condiciones naturales (clima, fertilidad de la tierra, bajos salarios). Contrariamente, las ventajas competitivas se crean producto del esfuerzo competitivo de la empresa en campos como la innovación, la investigación, la tecnología, entre otras. Por lo tanto, las competencias regionales se constituyen en una ventaja comparativa. Esto se evidencia cuando se comparan los atractivos turísticos de una región con respecto a otra. Por ejemplo, la presencia del volcán arenal localizado en la ciudad de la Fortuna de San Carlos atrae más turistas comparativamente con el río Tempisque localizado en el Golfo de Nicoya, Guanacaste. Las competencias regionales se originan entonces en los atractivos naturales (flora y fauna) y culturales, el clima, la fertilidad de la tierra, dotación de

infraestructura (carreteras, puertos y aeropuertos) y la prestación de servicios básicos y de avanzada (agua potable, electricidad, telefonía, Internet). Lo anterior no contradice el enfoque más Porteriano de la competitividad que señala como principal fuente de la competitividad al quehacer de la empresa desde la investigación y desarrollo, lo cual ha sido evidente en la Zona de la Fortuna de San Carlos. Por ejemplo, el turismo de “La Fortuna” tiene incorporado horas de investigación y desarrollo (I&D) en los productos turísticos que ofrece: Boungee, Caída de Superman, Teleférico, Puentes Colgantes, Spas, etc. En síntesis, la empresa crea competitividad de acuerdo a sus capacidades pero existen múltiples actores que no provienen en lo absoluto por la habilidad de la empresa.

Con el propósito de sistematizar el efecto de las competencias regionales en el bienestar socio-económico se exponen las siguientes variables explicativas.

Vector Competencias Regionales: Variables e Indicadores a Valorar

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	MEDICION	EFFECTO EN EL BIENESTAR SOCIOECONOMICO (Pendiente)
Atractivos naturales	Número de atractivos naturales y culturales explotados comercialmente	El indicado	Positiva
Dotación de recursos hídricos	Número de cuencas hidrográficas Posicionamiento de lagunas y lagos	El indicado El indicado	Positiva
Atractivos culturales	Número de sitios arqueológicos	El indicado	Positiva
Capacidad de fauna	Número de parques o reservas nacionales Número de hectáreas protegidas	El indicado	Positiva
Condición climática	Temperatura promedio Milímetro de lluvia por metro cuadrado Desastres naturales al año	El indicado	Negativa
Infraestructura	Condición de las carreteras	0=Malas 1=Regulares 2=Buenas	Positiva
Servicios	Acceso a agua potable	0=No 1=Si	Positiva
	Acceso a electricidad	0=No 1=Si	
	Acceso a telefonía residencial	0=No 1=Si	
	Acceso a telefonía celular	0=No 1=Si	
	Acceso a internet	0=No 1=Si	

3. Vectores sociales

Los vectores sociales han sido separados de los económicos porque tienen una función y forma diferente en el bienestar de las Mipymes. También, la separación ayuda a entender de forma parcial el efecto de los aspectos sociales sobre el bienestar de las Mipymes. Los vectores sociales desarrollados en este modelo son: condiciones sociales básicas, relaciones familiares, regulación institucional, soporte institucional y la cultura.

3.1 Condiciones sociales básicas

Las condiciones sociales básicas se refieren a la accesibilidad y disponibilidad de salud, vivienda y educación. La salud repercute en el bienestar socioeconómico porque un recurso humano saludable puede emplear todas sus capacidades para integrarse activamente a la producción de un país, sector productivo y empresa. Esto cada vez es más relevante debido a la tendencia a la baja en las tasas de crecimiento de la población tanto en países en desarrollo como desarrollados. Por lo tanto, los gobiernos se ven en la obligación de

garantizar la sostenibilidad del recurso humano por un mayor largo plazo. La segunda condición básica es la vivienda. Para una familia es necesario el acceso y disponibilidad de vivienda digna porque disponer de un lugar para compartir con la familia, descansar y protegerse de las inclemencias naturales es un requisito para garantizar la calidad de vida y felicidad relativa. La tercera condición a considerar es la educación valorada formalmente así como de forma continua. Según Parada y Navarro (2004) las Mipymes son lideradas por un recurso humano que en su mayoría ha cursado la educación primaria y secundaria incompleta, lo cual representa todo un reto para iniciar los procesos de capacitación tan necesarios para impulsar procesos de mejoramiento en las empresas. El investigador sostiene que la formación continua en empresariedad es un requisito para asumir una mejor posición competitiva en el mercado local, regional y nacional. La cuarta condición está asociada a la alimentación. La alimentación es fundamental para la reproducción de la vida humana. Es inhumano el exigir la creación y gestión de microempresas a las personas que

experimentan condiciones socio-económicas que no les permiten acceder al consumo básico en materia de alimentación. No obstante, la creación de empresas es una alternativa de superación para estos grupos de personas. Además, las condiciones

de vestido y calzado son complementarias a la alimentación como condición de dignidad en la reproducción de la vida humana. Por lo tanto, estas condiciones deben ser consideradas en el modelo propuesto.

Vector Condiciones Sociales Básicas: Variables e Indicadores a Valorar

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	MEDICION	EFFECTO EN EL BIENESTAR SOCIOECONOMICO (Pendiente)
Salud	Condición del asegurado	0=No tiene seguro social 1=Si tiene seguro social	Positiva
	Personas con enfermedades crónicas o discapacidades	0=No hay miembros en la familia 1=Si hay miembros en la familia	Negativa
Educación	Grado de avance en la educación formal	0=Ninguna 1=Primaria incompleta y completa 2=Secundaria completa e incompleta 3=Universitaria incompleta y completa	Positiva
Vivienda	Estado de la vivienda	0= Mal estado 1=Regular estado 2=Buen estado	Positiva
	Condición de la vivienda	0=Precario 1=Prestada 2=Alquilada 3=Propia	
	Metros Cuadrados	Indicado	Positiva
Alimentación	Monto aproximado destinado alimentación	El indicado	Positiva
Calzado y vestido	Monto aproximado destinado a calzado y vestido	El indicado	Negativa ¿Positiva?

3.2 Relaciones familiares

Las relaciones familiares podrían asumirse como variables intervinientes en el bienestar socioeconómico. Sin embargo, en el modelo propuesto se valorarán como variables explicativas o independientes debido a la relevancia que estas podrían tener sobre el bienestar. El trabajo con microempresas en la zona sur y sur-sur de Costa Rica así como en el norte(Guanacaste) por parte del proyecto Focco-Mipymes entre el 2006-2007 ha evidenciado que las relaciones intra-familiares e inter-familiares repercute en las actividades productivas ejecutadas por el grupo familiar (Focco-Mipymes 2007). Hasta ahora las valoraciones son bastante cualitativas, por lo tanto, esta es una oportunidad para sistematizar de manera cuantitativa el posible efecto de las relaciones familiares sobre el

bienestar socioeconómico. La motivación que tengan los miembros de la familia es una variable a considerar porque la motivación es un impulsor de la ejecución de muchas actividades productivas a pequeña escala. La familia asume muchas y distintas actividades que distorsionan la actividad productiva, es decir, la persona responsable de producir el bien en muchas ocasiones asume otras tareas familiares por obligatoriedad que lo desconcentran de su quehacer. Como resultado, se reduce el tiempo dedicado a la producción, incumpléndose muchas veces con los pedidos formulados por los demandantes. Por lo tanto, es necesario considerar la disponibilidad del miembro familiar con respecto a la actividad productiva que realiza. Otro aspecto a considerar está relacionado con los distintos entretenimientos que asumen los miembros de la familia que integran el quehacer de una microempresa. Los

entretenimientos como escuchar música, ver televisión en exceso, práctica de juegos al azar,

entre otros, distorsionan el grado de concentración que se puede tener sobre el bien a producir.

Vector: Relaciones Familiares

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	MEDICION	EFFECTO EN EL BIENESTAR SOCIOECONOMICO (Pendiente)
Motivación	Apoyo familiar	0=No tienen 1=Si tienen	Positiva
	Empresa fuente alternativa de ingresos adicionales	0= No lo es 1=Si lo es	Positiva
Dedicación a la actividad productiva	Tiempo promedio dedicado por día a la producción	El indicado	Positiva
Tareas familiares	Tiempo promedio requerido para asumir las tareas familiares	El indicado	Negativa
Dedicación al entretenimiento	Preferencia por el entretenimiento	0=Ninguna 1=Poca 2=Mucha	Negativa
Estabilidad emocional	Conflictos intra-familiares	0= Ninguno 1=Pocos 2=Muchos	Negativa
Distribución de las Tareas del Hogar	¿Distribución de las tareas entre los miembros del hogar?	0=No existe 1=Entre los padres de familia 2=Entre todos los miembros	Positiva
	Tiempo asignado a las tareas del hogar(educación, alimentación, limpieza) en horas por día	El indicado	Positiva
Toma de Decisiones	¿Grado de Concentración?	0= No hay concentración 1= Si hay concentración	Negativa

3.3 Regulación institucional

La regulación institucional en términos de enfoque teórico tiene su origen en el enfoque institucionalista de la economía, contraponiéndose al enfoque neoclásico de la economía centrado en el funcionamiento del mercado como determinante en la asignación de recursos. Desde la perspectiva institucionalista, Henk (1991) afirma que este es un enfoque que no ocupa la primera posición en términos de orientación de la economía. Por lo tanto, el análisis institucionalista es sustituido por el enfoque de mercado. Desde la perspectiva del funcionamiento de las Mipymes, significa que las microempresas del todo no son bien orientadas por las señales emitidas por los mercados (precios) debido a la composición estructural de este sector. Por lo tanto, el Estado interviene en los mercados y sectores productivos redefiniendo políticas y medidas de política macroeconómica que tienen el propósito de anular las imperfecciones de mercado o al menos compensar en sus efectos. Por esta razón el Estado

interviene en la economía estableciendo leyes y normas orientadas a la protección de los ciudadanos en general y consumidores y productores en particular. Las empresas pequeñas experimentan un proceso donde la regulación se genera para la búsqueda de su bienestar (apoyo y soporte) y de la sociedad. No obstante, el Estado ha avanzado en la creación de muchas leyes que deben ser respetadas por las empresas para la creación y durante su ciclo de vida. Lo anterior implica asumir algunos costos en materia de formalización y respeto de leyes laborales, ambientales, calidad, sanitarias y fito sanitarias, entre muchas otras. El resultado inmediato es el incremento relativo en los costos de producción. Por otra parte, según Parada (2006) muchas instituciones establecen políticas de apoyo a las Mipymes pero la eficiencia y calidad en la atención a los requerimientos de estas es cuestionable en términos de los resultados obtenidos. De igual forma, Chaves (2007) indica que los esfuerzos realizados por un ministerio como el Ministerio de Economía Industria y

Comercio (MEIC) en materia de apoyo a la competitividad de las Pymes son significativos. Sin embargo, estos continúan siendo insuficientes para lograr una transformación integral en el sector productivo que trabaja a pequeña escala. Según Chaves (2007) los esfuerzos son insuficientes y aun faltan cosas por hacer, tales

como: Ampliar los servicios de desarrollo empresarial, encadenamientos desarrollo de empresas TIC,s, emprendedurismo, internacionalización, ampliación de servicios financieros y mejoramiento de la coordinación inter-institucional. Entre las variables a considerar en este vector pueden mencionarse:

Vector Regulación Institucional: Variables e Indicadores a Valorar

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	MEDICION	EFFECTO EN EL BIENESTAR SOCIOECONOMICO (Pendiente)
Leyes sanitarias y fitosanitarias aplicadas a Mipymes	Costo total aproximado de la implementación de las leyes para una Mipyme Tiempo de tramitación para el cumplimiento de la ley	El indicado	Negativa Negativa
Leyes ambientales	Costo total aproximado de la implementación de las leyes para una Mipyme Tiempo de tramitación para el cumplimiento de la ley	El indicado	Negativa Negativa
Leyes laborales	Costo aproximado de asumir las cargas sociales	0=No asume 1=Si asume	Negativa
Ley de competencia	Número de medidas	El indicado	Positiva
Leyes de calidad	Costo total aproximado de asumir la implementación de las leyes Iso 14000 para una Mipyme Tiempo de tramitación para el cumplimiento de la ley	El indicado	Negativa Negativa
Normas para la formalización de la empresa	Costo de inicios para la formalización(tiempo y costo) Costo de mantener a la empres bajo formalización(costos)	El indicado	Negativa Negativa

3.4 Soporte institucional

El soporte institucional está definido por el conjunto de instituciones que formulan y ejecutan políticas, programas y proyectos de apoyo al desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. La preocupación por promover y apoyar a las Pymes se ha convertido en un punto de atención para el sector público. Para esto se han creado diferentes políticas y mecanismos creados por profesionales tanto del sector público como privado que de una u otra forma son capaces de influir en el fortalecimiento de los sectores productivos. Por ejemplo, en Costa Rica a partir de 1998 se crearon diferentes asociaciones encargadas de promover el fortalecimiento de las Pymes y considerar a este sector como importante y estratégico para el desarrollo nacional. Entre las instituciones de apoyo más significativas pueden mencionarse: Asociación de Pequeña y mediana Empresa (ASOPYMES), Asociación

Costarricense de Artesanos (ACARTE), Cámara nacional de artesanos y pequeña industria (CANAPI), Dirección General para la Micro, pequeña y mediana empresa (DIGEPYME) ubicada en el Ministerio de Economía. De igual forma se inicia el Programa de apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE) así como una mayor iniciativa de apoyo por parte de la banca estatal y privada para ofrecer tasas diferenciales que promuevan el acceso al crédito en el sector. Entre los bancos pueden mencionarse el Banco Nacional (Banca de Desarrollo), el Banco Popular (Banca Pymes), el Banco de Costa Rica (Crédito a Pymes), Bancrédito (Pymes Crecimiento), entre otros. De igual forma se pueden integrar a este grupo de apoyo al Instituto Nacional de Aprendizaje, el Ministerio de Ciencia y Tecnología, El Ministerio de Economía Industria y Comercio, el Ministerio de Planificación, principalmente.

La forma de intervención de las instituciones sobre las Mipymes está anclada al modelo normativo de la planificación operativa impulsada por los distintos gobiernos. Según Parada (2006) la gestión estratégica del marco institucional de apoyo a las Mipymes de Costa Rica debe abalizarse a partir de las políticas, objetivos y metas trazadas por cada institución. Lo anterior no

garantiza el mejor análisis porque ignora en parte el resultado alcanzado. No obstante, permite tener una visión del quehacer institucional en materia de soporte y apoyo a las Mipymes. La siguiente tabla muestra la dimensión institucional según la gestión estratégica de algunas instituciones costarricenses.

Dimensión Institucional según Gestión Estratégica, 2005.

INSTITUCION	GESTION ESTRATEGICA		
	PRINCIPAL POLÍTICA	PRINCIPAL OBJETIVO	PRINCIPAL META
CAMARA DE TEXTIL (CATECO)	Formalmente no identificada	Apoyar el desarrollo de las empresas exportadoras del sector textil costarricense	Lograr que el 100% de las empresas textiles se mantengan operando en el sector
CONSEJO DE CUOTAS DEL TEXTIL DE COSTA RICA	Hacer una administración eficiente del sistema de cuotas de exportación de prendas de vestir en lo que al sector textil respecta	Administrar el sistema de asignación de cuotas del textil de Costa Rica	Lograr que el total de cuotas en textiles sea eficientemente distribuido
PROCOMER	Satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, mediante un sistema de gestión de calidad orientado bajo los principios de competitividad, servicio al cliente y mejora continua.	Facilitar el desarrollo y fortalecer la capacidad exportadora de los sectores productivos de Costa Rica para promover la inserción efectiva de la producción nacional en los mercados del mundo.	Convertir a PROCOMER en la institución clave para el desarrollo de nuevos mercados, la incorporación de nuevas empresas y el mejoramiento competitivo del sector exportador costarricense.
CAMARA DE INDUSTRIAS	Definir factores macro que afectan la competitividad sistémica de las PyMES a nivel nacional	Representar al sector industrial costarricense para mejorar el entorno productivo nacional y acompañar los procesos de cambio de las empresas para promover su competitividad	Ser la organización líder del sector industrial reconocida por sus acciones y formulación de políticas en fomento del desarrollo productivo
INA (Núcleo Textil)	Identificar factores claves en el funcionamiento de las empresas que alteran su competitividad	Capacitar y fomentar el desarrollo técnico y organizativo de las PyMES de textil	Lograr la inserción de las PyMES de textil en el mercado internacional
Banco Popular y Banco Nacional	Apoyar el desarrollo productivo de la micro, pequeña y mediana empresa.	Ofrecer servicios financieros de alta calidad acorde a las necesidades de las PyMES	Formalmente no formuladas
Ministerio de Economía Industria y Comercio (DIGEMPYME)	Promover la competitividad sistémica en las pequeñas empresas, por medio de la creación de estructuras legales y administrativas.	Implementar una red de apoyo inter-institucional para fomentar la competitividad de las pequeñas empresas	Lograr la mayor incorporación posible de PyMES en la red de apoyo
Asociación Nacional de Exportadores de la Industria Textil (ANEIT)	Formalmente no identificadas	Apoyar en asesoramiento en el tema textil ante las negociaciones de los acuerdos comerciales	No han sido identificados
Ministerio de Planificación (MIDEPLAN)	Fomentar el desarrollo regional a través de la planificación estratégica.	Elaborar planes regionales de desarrollo para impulsar la generación de empleo, producción e ingresos.	Para PyMES no se han identificado específicamente.
Universidad Nacional (UNA), Universidad de Costa Rica (UCR),	Fomentar el apoyo de investigación y proyectos que fomenten retomen la	Formular y ejecutar proyectos de atención a las PyMES pero esta no es un	No han sido identificados

Instituto Tecnológico de Costa Rica	necesidad de políticas sectoriales y dirigidas	área de atención prioritaria.	
Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS). Programa de Oportunidades Económicas y Laborales, y Fideicomiso.	Propiciar condiciones entre las familias pobres para iniciar el desarrollo de su potencial participación en procesos de producción, autogestión y generación de empleos, que les permita lograr progresivamente su incorporación al proceso productivo.	Ejecutar el programa de oportunidades económicas y laborales y un Fideicomiso que garantiza financiamiento a los emprendimientos productivos y pequeñas empresas.	Capacitar al menos 200 pequeños emprendimientos productivos y pequeñas empresas.

Fuente: Parada (2006).

Si se asume que las instituciones formulan, ejecutan y alcanzan resultados de las políticas, objetivos y metas, es consecuente poderse

formular las variables esenciales para mostrar la relación entre el soporte institucional y el bienestar socio-económico de las Mipymes.

Vector: Soporte Institucional

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	MEDICION	EFFECTO EN EL BIENESTAR SOCIOECONOMICO (Pendiente)
Políticas de apoyo a las Mipymes	Ley de apoyo a las Mipymes	0=No apoyado 1=Si apoyado	Positiva
Programas de capacitación a las Mipymes	Cursos de capacitación recibidos	0=No beneficiario 1=Si beneficiario	Positivo
Programas crediticios orientados a las Mipymes	Crédito recibido	0=No beneficiario 1=Si beneficiario	Negativa
Proyectos universitarios de apoyo a las Mipymes	Número de proyectos	0=No beneficiarios 1=Si beneficiarios	Positiva
Proyectos ejecutados por instituciones del gobierno	Número de proyectos	0=No beneficiarios 1=Si beneficiarios	Negativa

3.5 Cultura

El análisis de la competitividad usualmente es abordado a partir de criterios estrictamente económicos. Es decir, se considera un país competitivo a aquel que logra mayor participación en los mercados internacionales (exportaciones). También, desde el punto de vista ingenieril se señala que a mayor productividad y calidad mayor competitividad. Sin embargo, Esser (1996) afirma que desde la competitividad sistémica el análisis debe incluir el nivel meta. Esto significa asumir la competitividad como algo complejo e integral, requiere incorporar factores socio-culturales que dinamizan la estructura productiva de un país. Stamer, afirma que el logro de la competitividad está en función de la transformación social que la sociedad pueda impulsar, es decir, la definición de lo económico está supeditado a lo social y viceversa. Según Esser, éste nivel de análisis sería llamado meta nivel y se refiere a factores generales que afectan la competitividad tales como características culturales y etnográficas,

definición de valores, costumbres, creencias, entre otros. (Esser 1996, Meyer-Stamer y Messner 1987) Desde éste punto de vista, el fomento de la competitividad trasciende a los objetivos de incremento de productividad y mayor participación en el mercado propuesto por las firmas debido a la necesidad de una transformación social que integre los intereses sociales y económicos de todos los actores sociales que están involucrados en los procesos del desarrollo de la producción.

Adicionalmente, el origen étnico está asociado con el nivel de ingresos generado por las Mipymes. Heilbrum y Gray (1997) señalan que el origen étnico está asociado a la composición del arte y la cultura. Además, indican que otros elementos como la educación, las costumbres y hábitos están asociados a la capacidad económica de los individuos. Considerando, este marco de referencia se prosigue a establecer las variables que forman parte de este vector.

Vector: Cultura

VARIABLES INDEPENDIENTES	INDICADORES	MEDICION	EFFECTO EN EL BIENESTAR SOCIOECONOMICO (Pendiente)
Religión	Tipo de religión	0=Otras 1=Católica 2=Protestante	Positiva
Costumbres y Hábitos	Costumbres y hábitos como elemento diferenciador	0= No permiten la diferenciación 1=Si permiten la diferenciación	Negativa
Tradiciones	Música como elemento diferenciador	0= No permiten la diferenciación 1=Si permiten la diferenciación	Positiva
	Baile como elemento diferenciador	0= No permiten la diferenciación 1=Si permiten la diferenciación	
	Alimentación como elemento diferenciador	0= No permiten la diferenciación 1=Si permiten la diferenciación	
Identidad	Aceptación de productos propios	0=No se aceptan 1=Si se aceptan	Positiva
Origen étnico	Raza	0=Blanca 1=Negra 2=Indígena	Por definir

4. Conclusión

El efecto causado sobre el bienestar socio-económico de las micros, pequeñas y medianas empresas debe ser analizado de forma integral por varias razones. Primero, existen múltiples criterios económicos que están relacionados con el comportamiento del bienestar. Segundo, existen varios criterios sociales que afectan el bienestar. Tercero, persisten criterios que afectan el bienestar, los cuales no tienen origen ni económico ni social, tal es el caso de la cultura.

El modelo muestra un enfoque integral y sistémico en la manera de explicar las causalidades que afectan el bienestar socioeconómico. Esto es necesario porque la gran mayoría de estudios asumen posiciones extremas en la determinación de estas causalidades. Este es el caso de los estudios más económicos que focalizan su atención en criterios más relacionados con el mercado (enfoque neoclásico). No obstante, la realidad en la que operan las Mipymes es sumamente compleja y requiere que se explique cómo otras variables no económicas afectan el

bienestar. La visión holística propuesta no pretende tener la respuesta absoluta pero sí aproximarse a la construcción de explicaciones que aun no son convincentes en términos del efecto causado en el bienestar socio-económico de las Mipymes. No se pretende caer en la trampa de asumir una postura idealista o total porque lo perfecto es enemigo de lo bueno, no obstante, es una aspiración el poder contar con un análisis multivariado que integre muchas variables para contar con distintas explicaciones que son necesarias para mejorar la orientación en el diseño de política pública de soporte a las empresas pequeñas. Por lo tanto, este modelo es una propuesta relativa y no pretende agotar la totalidad de explicaciones sobre las variables que afectan el bienestar socio-económico de las Mipymes. En este sentido, puede ser mejorado y modificado en función de los objetivos que se tracen. Sin duda alguna, modelar las relaciones explicadas entre los distintos vectores explicativos y el vector dependiente representa todo un reto para los investigadores que trabajan sobre el desarrollo de los sectores productivos y específicamente lo relacionado con las Mipymes.

5. Bibliografía

- Bain, J. (1951). *Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing: 1936-1940*. Quarterly Journal of Economics. Vol. 65, pp. 293-334.
- Bain, J. (1956). *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Chaves Fernando (2007). *Dirección General para la Pequeña y Mediana Empresa de Costa Rica. Ministerio de Economía Industria y Comercio*. Conferencia presentada en la Universidad Nacional (25 abril 2007). Heredia, Costa Rica.
- Di Tommaso M y Dubbini S (2000). *"Towards a Theory of the Small Firm: Theoretical Aspects and Some Policy Implications"*. CEPAL. Division of Production, Productivity and Management. Santiago, Chile.
- Esseer Klaus, Wolfgang, Messner Dirk y Mayer – Stamer Jörg (1996)a. *Sistemic Competitiveness: New governance patterns for industrial development*. Editorial FRANK CASS and German Development Institute of Berlin.
- Heilbrum James y Gray Charles (1997). *The Economics of Art and Culture: An America Perspective*. CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS. United States of America.
- Henk Thomas, Uribe Francisco y Romijn Henny (1991). *Small-scale Production: Strategies for industrial restructuring*. IT PUBLICATIONS. Southampton Row, London. UK.
- Messner Dirk, Meyer-Stamer Jorg (1994). *Competitividad Sistémica. Pautas de Gobierno y Desarrollo*. Revista Nueva Sociedad, No. 133. Setiembre-Octubre. Pp. 72-87.
- Messner Dirk (1996). *Latinoamérica Hacia la Economía Mundial: Condiciones para el Desarrollo de la "Competitividad Sistémica"*. Instituto de Paz y Desarrollo de Duisburg. Alemania.
- Levitt Theodore (1975). *Marketing Myopia*. Harvard Business Review. September-October.
- Parada Gómez (2002). *"La Competitividad de la Industria de la Confección de Prendas de Vestir en Costa Rica"*. Informe de Proyecto de Competitividad. Escuela de Economía, UNA. Heredia, Costa Rica.
- Parada Gómez, M. y J. Navarro. 2004. *Diagnóstico de la Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas del Textil de Costa Rica*. Proyecto de Competitividad de la Escuela de Economía e Instituto Nacional de Aprendizaje. Heredia, Costa Rica.
- Parada Gómez Martín (2006). *El Desarrollo Institucional y el Fortalecimiento de las Capacidades Competitivas de las Pequeñas y Medianas Empresas Costarricenses en la Cadena Global de Prendas de Vestir*. Tesis doctoral, cap. 8. IVO. Tilburg University. Holland.
- Porter M (1990). *"The Competitive Advantage of Nations"*. MACMILLAN. First edition. London. 1-178.
- Ramos J. (1997) *"Industrial policy and competitiveness in open economies"*. ECLAC Serie Desarrollo Productivo. No. 34. 1-23. Santiago de Chile.
- Romijn, H. (1999). *Acquisition of Technological Capabilities in Small Firms in Developing Countries*. Macmillan, London. January.
- Rynning Marjo-Riita and Andersen Otto (1991). *An Empirical Illustration of an Alternative Approach to Measuring the Market Power and High Profits Hypothesis*. International Journal of Industrial Organization. Volume 9. 239-249. North-Holland.
- Schmalensee, Richard. *"Industrial Economics: An Overview."* Economic Journal, Vol. 98, September, 1988.
- Stigler, G.J (1968). *The Organization of Industry. Homewood*.
- Varian, Hall (1994). *Microeconomía Intermedia: Un Enfoque Moderno*. Tercera Edición. Antoni Bosch Editor. Barcelona, España.