

Resumen

Propósito – El propósito de este estudio fue el de sintetizar las distintas variables e indicadores que están siendo utilizados para medir la competitividad internacional de las empresas exportadoras.

Diseño metodológico – Diseño documental realizado en cuatro fases (búsqueda, evaluación, síntesis y análisis) que permitió efectuar una revisión sistematizada de la literatura científica publicada durante los últimos cinco años en materia de competitividad internacional de las empresas exportadoras.

Hallazgos – Se evidencian múltiples factores que condicionan la competitividad internacional de las empresas exportadoras, los cuales están supeditados a las condiciones macroeconómicas del país, a factores estructurales del sector al que pertenecen y a factores de índole interno cuyo grado de importancia varía en función del tamaño de la empresa, los valores culturales dominantes, las características del mercado y la posición competitiva de la empresa en la cadena global de valor.

Implicaciones – Los hallazgos revelan las dificultades metodológicas para sintetizar los diferentes modelos de indicadores de competitividad para las empresas exportadoras, más aún ante la existencia de factores cualitativos difícilmente cuantificables.

Originalidad / Valor – Los resultados de este estudio han permitido identificar los factores que influyen en la competitividad empresarial en los mercados internacionales y en las cadenas globales de valor, lo cual representa un aporte al conocimiento científico sobre los factores determinantes del desempeño exportador.

Palabras claves – comercio internacional, competitividad, competitividad sistémica, desempeño exportador, índices de competitividad.

Abstract

Purpose – The aim of research was to synthesize the different variables and indicators used by exporting companies to measure their competitiveness in international markets.

Methodological design – Documentary analysis research design carried out in four phases (search, evaluation, synthesis, and analysis) through the systematic review of the scientific literature published during the last five years about international competitiveness of exporting companies.

Findings – There are various factors that condition the international competitiveness of exporting companies. These factors depend on the macroeconomic conditions of the country, structural factors of the sector to which they belong, and internal factors of the firm. The importance of these factors depends on the size of company, dominant cultural values, market characteristics, and company's competitive position in the global value chain.

Implications – The findings reveal methodological difficulties in synthesizing the different competitiveness indicators of exporting companies, even more so due to the existence of qualitative factors that are difficult to quantify.

Originality / Value – The results have made it possible to identify the factors that influence business competitiveness in international markets and in global value chains, which represents a contribution to scientific knowledge about the determinants of export performance.

Keywords – competitiveness, competitiveness indices, export performance, international trade, systemic competitiveness

Resumo

Objetivo - O objetivo deste estudo foi sintetizar as diferentes variáveis e indicadores que estão a ser utilizados para medir a competitividade internacional das empresas exportadoras.

Desenho metodológico - Projeto documental realizado em quatro fases (pesquisa, avaliação, síntese e análise) que permitiram uma revisão sistematizada da literatura científica publicada nos últimos cinco anos sobre a competitividade internacional das empresas exportadoras.

Conclusões – Existem múltiplos fatores que condicionam a competitividade internacional das empresas exportadoras, que estão sujeitas às condições macroeconómicas do país, aos fatores estruturais do sector a que pertencem e aos fatores internos cujo grau de importância varia consoante a dimensão da empresa, os valores culturais dominantes, as características do mercado e a posição competitiva da empresa na cadeia de valor global.

Implicações – As conclusões revelam as dificuldades metodológicas na sintetização dos diferentes modelos de indicadores de competitividade para as empresas exportadoras, ainda mais dada a existência de fatores qualitativos difíceis de quantificar.

Originalidade / Valor – Os resultados deste estudo permitiram identificar os fatores que influenciam a competitividade das empresas nos mercados internacionais e nas cadeias de valor globais, o que representa um contributo para o conhecimento científico sobre os determinantes do desempenho das exportações.

Palavras-chave - comércio internacional, competitividade, competitividade sistémica, desempenho das exportações, índices de competitividade

Introducción

El mercado asociado con el comercio internacional global es cambiante y altamente competitivo (Hu y Lee, 2022). En el contexto de una economía globalizada, la realización de actividades comerciales se justifica por la necesidad de obtener y aprovechar ventajas competitivas, lo cual constituye un asunto de especial interés, tanto para países con economías desarrolladas como para los que se encuentran en procesos de desarrollo económico y social. Aquí radica la importancia de conocer cuáles son los factores que inciden en el desempeño exportador y en la competitividad de las empresas que exportan sus productos en los mercados internacionales ya que, a partir de ellos, se puede analizar la forma cómo están evolucionando los negocios de estas empresas, y el impacto que ejercen las políticas nacionales macroeconómicas, la solidez de las instituciones públicas, la estructura del mercado, las estrategias empresariales y las características del entorno con el que se interrelacionan. Para los efectos pertinentes, se considera, junto con Calvache *et al.* (2019), que el desempeño exportador está mediado por variables como: la continuidad y dinámica de las exportaciones, la diversificación en mercados internacionales y la capacidad para acceder a dichos mercados.

Otra razón que justifica revisar los determinantes de la competitividad a nivel empresarial responde a la aparición de la última revolución tecnológica sustentada en la inteligencia artificial y la robótica, la cual ha impulsado el surgimiento de nuevos modelos de negocio que, tal como lo indica Chen (2017), podrían llegar a modificar la actual comprensión sobre el concepto de competitividad si se considera, por una parte, el creciente impacto de la globalización 2.0 y, por otra, la intensidad de la competencia comercial en todos los sectores económicos.

A pesar de lo anterior, han sido pocas las investigaciones orientadas a identificar los factores que toman en cuenta las empresas exportadoras para elevar su capacidad competitiva en los mercados internacionales y en las cadenas globales de valor. Los estudios realizados sobre este particular muestran resultados fragmentados y débilmente cohesionados, razón por la cual en este artículo se pretende hacer un aporte al conocimiento científico sobre este objeto de estudio, sintetizando los resultados de las principales investigaciones que se han realizado

sobre las variables de competitividad de las empresas exportadoras y los índices que están siendo utilizados para su medición.

Atendiendo a lo ya señalado, el objetivo general que guió la investigación fue el de sintetizar las distintas variables e indicadores que están siendo utilizados para medir la competitividad internacional de las empresas exportadoras, habiéndose planteado los siguientes objetivos específicos:

- Efectuar una revisión bibliográfica de la literatura científica publicada durante los últimos cinco años, en materia de competitividad de empresas exportadoras.
- Identificar los factores que influyen en el desempeño competitivo de las empresas exportadoras.
- Sistematizar los hallazgos de la revisión bibliográfica a fin de comprender las variables e indicadores que están siendo utilizados por las empresas exportadoras para evaluar su nivel de competitividad internacional.

De este modo, dado que la competitividad de estas empresas está intensamente relacionada con su desempeño exportador y con la dinámica del desarrollo económico y social (Serra *et al.*, 2020), se pretende contribuir a identificar los factores que ejercen mayor influencia en la capacidad competitiva de las empresas exportadoras, contribuyendo así con los esfuerzos estratégicos de planificación en un contexto de negocios caracterizado por la incertidumbre de los mercados internacionales y la necesidad permanente de cambio y adaptación.

El resto del artículo está estructurado del siguiente modo: una sección en la que se describen las raíces teóricas de la competitividad del comercio internacional en el que se realizan desarrollos conceptuales sobre el modelo de competitividad sistémica, empresas exportadoras y cadenas globales de valor, globalización 2.0, mercados internacionales, economías desarrolladas y periféricas, ventajas comparativas, competitividad y responsabilidad social empresarial. Luego, en la siguiente sección, se muestra la metodología utilizada para efectuar la revisión bibliográfica de la literatura y lograr el objetivo de estudio. Seguidamente, en el apartado de resultados, se condensan los hallazgos más significativos que han sido publicados durante los últimos cinco años en materia de competitividad de empresas exportadoras y, finalmente, en la última sección se discuten e interpretan los resultados, mostrando las conclusiones y proponiendo futuras investigaciones que permitan ampliar el actual estado de conocimiento sobre la competitividad internacional de las empresas exportadoras.

Marco conceptual

Raíces teóricas de la competitividad del comercio internacional

Las raíces teóricas de la competitividad del comercio internacional pueden encontrarse en diversas perspectivas y enfoques teóricos. Una de ellas es la teoría de la ventaja absoluta, postulada por Adam Smith en la segunda mitad del siglo XVIII, quien afirmó que la ventaja competitiva de un país derivaba de la capacidad que tuviera para utilizar menos recursos que otro país al momento de producir un bien. De este modo se planteaba que “la principal ventaja entre un agente económico y otro es el diferencial de costos, entendido como una ventaja absoluta que requería de la especialización para minimizar costos absolutos y así obtener mayores ganancias” (Serra *et al.*, 2020, p. 48).

Otro fundamento conceptual puede encontrarse en la teoría de la ventaja comparativa, desarrollada por David Ricardo a principios del siglo XIX, la cual sostiene que:

[...] los países tienen inclinación a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que están en capacidad de fabricar a un coste relativamente más bajo respecto al resto de países de la región o del mundo, por lo que se vuelven comparativamente más eficientes que los demás. (Alcívar, 2017, p. 25)

Esa misma teoría, en sentido inverso, argumenta que las empresas tienden a importar aquellos bienes cuya producción resulta ineficiente o más costosa en comparación con otros países.

Un nuevo fundamento conceptual se encuentra en el modelo teórico propuesto por Heckscher y Ohlin (citados en Serra *et al.*, 2020), en el que se sostiene que la obtención de ventajas comparativas supone la existencia de fronteras tecnológicas, por lo que tales ventajas se determinan por “la abundancia relativa de los factores de producción y la relación tecnológica trabajo-tierra” (p. 48).

La evolución del concepto de competitividad alcanza un punto de inflexión con la obra de Michael Porter, quien a finales del siglo XX concebía la competencia como una poderosa fuerza que involucra tanto a las empresas que luchan por obtener una cuota de mercado, como a países que necesitan prosperar en un contexto de globalización, extendiendo sus efectos a la sociedad al facilitar que pueda avanzar y desarrollarse en diferentes ámbitos y sectores, como la sanidad, la educación o la cultura. Más adelante, a principios del siglo XXI, Porter relaciona los conceptos de competitividad, productividad y comercio internacional al señalar

que, en una economía nacional, la productividad no solo depende de ese país en particular, sino que “procede de una combinación de empresas nacionales y extranjeras” (Alcívar, 2017, p. 26), lo cual contribuiría a definir un estándar de vida sostenible, fundamentado por el rendimiento de los factores de producción.

En cualquier caso, tal como lo señala Valdaliso (2004), más que en factores de índole nacional, la competitividad puede ser mejor comprendida en función de factores sectoriales e intraempresariales como lo son: la estrategia y las capacidades empresariales, el esfuerzo en I+D, la reputación y marcas, la cualificación del capital humano, la estructura industrial y las instituciones relacionadas. Incluso, se ha argumentado que la mayor competencia en el mercado interno influye de manera positiva en la competitividad de las exportaciones (Goodwin y Pierola, 2015).

Lo anterior explica las razones por las que la dinámica exportadora de un país no solo depende de cómo evolucionan los volúmenes de exportación en términos de destinos y tipos de productos, sino también de cómo las empresas se comportan al participar en este proceso (Park, Urmeneta y Mulder, 2019), mejorando la productividad y la calidad de sus productos, lo cual está estrechamente vinculado con el papel del Estado y su contribución para crear un ambiente competitivo; de hecho, Serra *et al.*, (2020) argumentan que lo que permite a las empresas crear y sostener una ventaja competitiva en campos específicos, es la búsqueda de la ventaja competitiva de las naciones.

Dijo de otro modo, desde una perspectiva macroeconómica, la noción de competitividad se encuentra asociada con el conjunto de ventajas comparativas que posee determinado país, o con las ventajas que derivan de la formación en capital humano y capacidad de innovación, mientras que, a nivel micro, el comportamiento competitivo está supeditado a la capacidad de las empresas para rentabilizar sus actividades en determinados mercados (Solano, 2022)

Ahora bien, a pesar de la significativa contribución de Porter a la teoría administrativa y a la comprensión de la dinámica competitiva, a finales del siglo XX se desafía al enfoque neoliberal de una competitividad determinada por el papel de las empresas en la economía y por factores de índole macroeconómica, surgiendo la teoría de la competitividad sistémica (Esser *et al.*, 1996), la cual nace como respuesta a la necesidad de revisar los nuevos factores de competitividad a la luz del proceso de globalización y ante los desafíos que plantea una nueva economía basada en el conocimiento (1), en la que conceptos como responsabilidad

social y creación de valor agregado revelan el carácter dinámico, complejo y multidimensional del fenómeno competitivo a escala global.

Se evidencian así cuatro raíces teóricas que componen el entramado conceptual de la competitividad, cuyos principales exponentes y conceptos asociados son:

- Adam Smith ⇒ Ventaja absoluta
- David Ricardo ⇒ Ventaja comparativa
- Michael Porter ⇒ Ventaja competitiva
- Klaus Esser ⇒ Competitividad sistémica

Dada la relevancia de la competitividad sistémica en el actual sistema del comercio internacional, se describen a continuación los principales aspectos conceptuales que nutren esta teoría.

Competitividad internacional sistémica

En el actual contexto de negocios, la competitividad significa, fundamentalmente, enfrentar la competencia en todo el mercado global, lo cual no solo obliga a considerar el dinamismo que caracteriza el proceso continuo de creación de ventajas competitivas, sino también a reconocer la importancia de las interacciones y las condiciones socioculturales, la capacidad de adaptación a los diferentes requisitos en áreas particulares del espacio global, el papel de las políticas institucionales, las condiciones del sector en el que operan las empresas exportadoras, así como los factores que se encuentran relacionados con las actividades a nivel micro o empresarial (1).

De este modo se interpreta que, desde una perspectiva sistémica, la estrategia de competitividad internacional para las empresas obliga a considerar que todos los niveles del entorno contienen factores que son determinantes para lograr un desempeño competitivo a largo plazo, y que la adaptación, la capacidad de generar conocimiento, la innovación y la construcción de redes en entornos multiculturales ejercen una influencia determinante en la posibilidad de crear ventajas competitivas. Estos efectos sistémicos, derivados de la relación entre los diferentes factores, son difíciles de cuantificar (Valdaliso, 2004)

Lo anterior representa una oportunidad para que las empresas encuentren nuevas formas de crear la capacidad de competir, de manera efectiva, en un escenario comercial globalizado en el que se requiere el diseño de un modelo de organización inteligente, basada en la economía del conocimiento, en la que el capital intelectual constituye un importante factor de

crecimiento e innovación, emergiendo así “una forma singularmente nueva de articular la producción de conocimiento con la producción de valor” (2).

Para Rosińska-Bukowska (2016), los cambios en la economía global obligan a las empresas “a construir su competitividad sobre la base de estructuras de redes cooperativas de múltiples capas. Su esencia es combinar la cooperación con la competencia” (p. 15). Estas capas impactan en la eficacia de la organización a través de los cinco subsistemas en los que se divide el sistema de negocios de la empresa: subsistema de mercado, subsistema financiero, subsistema de innovación, subsistema organizacional y subsistema institucional. Los dos primeros son considerados como los “pilares del capital económico” (Rosińska-Bukowska, 2016, p. 15), mientras que los tres últimos determinan la fortaleza del capital intelectual.

Subsistema de mercado

El subsistema de mercado representa el conjunto de procesos de intercambio comercial que se producen en virtud de la relación entre la oferta y la demanda, y refleja las posibles combinaciones en cuanto a la asignación más eficiente de recursos a los sistemas de producción y venta de bienes y servicios (Rosińska-Bukowska, 2016). En el caso del comercio global, la participación de las empresas exportadoras en el mercado internacional es un proceso evolutivo que se produce en cuatro fases: (1) exportaciones ocasionales; (2) regularización del flujo comercial; (3) incremento de la participación empresarial en los mercados extranjeros a través de filiales; y (4) internacionalización de la producción (Sánchez *et al.*, 2022).

Subsistema financiero

El subsistema financiero es uno de los pilares del capital económico de la empresa y es utilizado para evaluar su efectividad desde la perspectiva del rendimiento económico, el valor de mercado y la capacidad de mantener la liquidez (Rosińska-Bukowska, 2016), de lo que se deduce que el subsistema financiero se encuentra totalmente relacionado con la teoría económica y las visiones que tienen las personas sobre la forma de enmarcar la toma de decisiones financieras. Según Pascale y Pascale (2011), hay dos formas principales o paradigmas que sustentan las diversas teorías en el campo de la economía financiera:

- El paradigma neoclásico, al que corresponden las teorías de las finanzas tradicionales, está basado en la idea de la racionalidad perfecta, tanto individual como colectiva, cuyos elementos dominantes son el cálculo y el interés. En este

paradigma se halla la teoría de la utilidad esperada, la teoría del riesgo y la teoría de los mercados eficientes; todas ellas parten de los siguientes supuestos:

- Racionalidad de las percepciones, preferencias y procesos
 - Decisiones basadas en la información relevante
 - Las empresas y los individuos buscan maximizar sus beneficios y utilidades
- El paradigma conductual, en el que no prevalecen los aspectos meramente económicos, tal como ocurre en el paradigma neoclásico, sino que dominan los elementos psicológicos (cognitivos y emocionales) que influyen en las decisiones financieras. En este paradigma se incluyen la teoría del riesgo, la teoría prospectiva, la teoría de la utilidad esperada y la teoría del comportamiento de cartera. Todas estas teorías consideran los sesgos, las interpretaciones y la aversión al riesgo, elementos estos que influyen en los procesos de pensamiento y de toma de decisiones.

Desde cualquiera de ambos paradigmas, el subsistema financiero facilita la adopción de criterios para tomar las decisiones relativas a la captación y administración de fondos que requiere para el desarrollo de sus actividades, incluyendo la valoración de los proyectos de inversión y financiamiento.

Subsistema de innovación

El subsistema de innovación proporciona soluciones innovadoras para la mejora de las competencias clave en términos de productos y operaciones. Según Rosińska-Bukowska (2016) su análisis se basa en un examen de los gastos para actividades de investigación y desarrollo, pero Heijs y Buesa (2016), quienes hacen alusión a los aportes de Joseph Alois Schumpeter, en 1942, van más allá y señalan que la innovación abarca una multiplicidad de fenómenos que condensan en cinco categorías: (1) la innovación de productos; (2) la innovación de procesos; (3) la apertura de nuevos mercados; (4) la aparición de nuevas fuentes de materiales para soportar las operaciones de producción; y (5) el surgimiento de nuevas formas organizativas en la industria, las cuales están vinculadas a las estructuras de mercado.

Desde esa perspectiva, los indicadores del subsistema de innovación no solo se vinculan con los resultados que derivan de la investigación en productos y procesos, sino que en su

constitución intervienen otras dimensiones como: el entorno económico y productivo, los recursos empresariales, las relaciones de cooperación en materia de I+D, y las políticas que emanan del subsistema institucional en forma de subvenciones, regulaciones y creación de infraestructuras.

Subsistema organizacional

Desde una perspectiva teórica racional, el subsistema organizacional hace referencia a una unidad social, deliberadamente constituida, que está directamente vinculada con la productividad, la competitividad, la calidad y la eficiencia (Pachecho, 2015, como se citó en Mazzoti, 2022), siendo su función clave la de transformar los recursos de la empresa en capital económico mediante el diseño y puesta en marcha de procesos generadores de valor agregado (Rosińska-Bukowska, 2016). Esta visión técnica de la organización, basada en principios de eficiencia y productividad, está siendo cuestionada por defender “una lógica de bienestar basado en los bienes materiales, y no en relación con la necesidad de una convivencia armónica” (Mazzoti, 2.22, p. 126).

Subsistema institucional

Siguiendo a Rosińska-Bukowska (2016), el subsistema institucional facilita la modificación sistemática de la cadena de valor, siendo responsable de la creación de vínculos de colaboración, incluso con competidores reales y potenciales, a fin de aprovechar el potencial multistitucional. En este orden de ideas y tal como lo señalan Davis *et al.* (2018), la organización de la producción, el comercio y las inversiones internacionales en torno a estas cadenas, lleva implícita la participación de diferentes actores entre los que se incluyen la sociedad civil, los estados nacionales y los organismos supranacionales que actúan como reguladores en el comercio internacional. Al respecto, en el subsistema institucional se han identificado tres instancias de gobierno que interactúan entre sí:

- Gobernanza legislativa: asociada con la capacidad de los actores para establecer los términos y condiciones en las que se generan y apropian las rentas en la cadena de valor.
- Gobernanza ejecutiva: relacionada con la capacidad de influir en los actores de la cadena de valor para que cumplan los términos y condiciones estipuladas.
- Gobernanza judicial: referida a la capacidad de monitorear el desempeño de los diferentes actores que participan en las cadenas de valor.

A manera de síntesis, el subsistema institucional integra las instituciones formales e informales de la sociedad, entre ellas: las leyes, regulaciones y políticas, las estructuras y procesos sociales, el conocimiento y los valores de la sociedad.

Empresas exportadoras y cadenas globales de valor

Como respuesta a la globalización de la producción y el consumo, el modelo sistémico de competitividad responde a las profundas modificaciones que se requieren en la estructura de las empresas y en la forma de relacionarse, emergiendo de este modo el concepto de ‘cadenas globales de valor’, en las que se realizan “actividades que tienen una naturaleza diferenciada desde el punto de vista de la complejidad del trabajo involucrado, pero que se articulan bajo la fuerza de planificación de una firma líder” (Sztulwark, 2020, p. 12). En un sistema económico, sin fronteras geográficas, la producción, el comercio y las inversiones internacionales se organizan cada vez más en torno a estas cadenas globales de valor, cuya gestión lleva implícita la participación de diferentes actores; entre ellos: las empresas, las organizaciones sin fines de lucro, la sociedad civil, los estados nacionales y los organismos supranacionales que actúan como reguladores en el comercio internacional (Davis *et al.*, 2018).

En adición a lo anterior, resulta de interés advertir que la entrada de nuevos competidores en determinados países puede influir favorablemente en el desempeño exportador de las empresas. Así lo revela Valdalisó (2004) cuando asegura que, en el caso de España, la presencia de empresas multinacionales ejerce un efecto positivo en los sectores donde han penetrado, ya que ha obligado a las empresas nacionales a competir en igualdad de condiciones, mientras que en los sectores que han recibido mayor protección por parte del Estado, entre los que figuran la banca, la electricidad, las telecomunicaciones y el petróleo, se observa que las empresas pudieron afianzar su control del mercado interior, alcanzando una situación de dominio que les impulsó a emprender la expansión internacional.

Dada su repercusión en los indicadores económicos y en la dinámica del comercio mundial, las cadenas globales de valor crean oportunidades para la modernización industrial a largo plazo, por lo que acceder a estas cadenas de valor representa una opción para fortalecer la capacidad productiva de los países en desarrollo. Desde esta óptica se observa que las cadenas globales de valor trascienden el control de un sistema productivo o la vigilancia por parte de un determinado estado-nación, para crear un espacio complejo de actuación comercial que armoniza las interconexiones entre diversos actores económicos, políticos y sociales, siendo

interesante destacar que para diseñar los flujos de aprovisionamiento de bienes y servicios que se requieren para satisfacer las necesidades de la actividad productiva, las cadenas globales de valor no solo responden al criterio de eficiencia, sino que también consideran otros factores éticos, geoestratégicos, de seguridad y de resiliencia (3) que se encuentran inmersos en la dinámica exportadora, la cual no solo se refiere a la entrada en un mercado internacional, sino que además incluye la “eficiencia en el manejo de las normas y regulaciones gubernamentales vinculadas a otros aspectos que favorecen la realización del proceso de manera competitiva” (Valero, 2018, p. 181).

Globalización 2.0

La economía globalizada es cada vez más abierta, por lo que contar con una base sólida de exportaciones constituye un componente clave del crecimiento económico ya que las empresas se benefician del mercado abierto a través del comercio internacional (Zacharevič y Dzemyda, 2015). No obstante, en este proceso globalizador pueden advertirse signos conflictivos que transforman la manera de pensar y organizar la vida cultural, política y económica y que se manifiesta en los “procesos de exclusión o marginación de la riqueza global que sufren los países más pobres” (Barra, 2022, p.135).

El término ‘Globalización 2.0’ se asocia con la idea de que, en la actualidad, el espacio económico mundial se encuentra configurado por redes de cadenas productivas globales alrededor de las cuales se organiza la producción, el comercio y las inversiones (Davis, *et al.*, 2018), dando lugar a que “la gente se sienta más como una sociedad global que como un conjunto de naciones” (Laitman, 2022, s/p), pero dado que la globalización neoliberal ha profundizado las brechas sociales, aun logrando avances significativos en cuanto al aumento de la riqueza mundial, con la expresión 2.0 se quiere hacer referencia a una nueva forma de globalización que responde a un nuevo modelo de desarrollo económico, social y político, potencialmente capaz de enfrentar los problemas de la humanidad, al hacer que el foco de las decisiones políticas se aleje de los aspectos meramente económicos para centrarse en el bienestar general, equitativo e inclusivo, en un intento por alcanzar la armonía entre el ser humano, la naturaleza y la sociedad (4).

Mercados internacionales

La globalización ha tenido su principal manifestación en la integración de los mercados internacionales (Esqueda *et al.*, 2021) en los que las empresas interactúan cada vez con mayor fuerza, provocando que no solo tengan que competir en sus mercados locales, sino que ahora,

además, deben ampliar su esfera de actuación hacia otros mercados extranjeros utilizando estrategias más complejas para obtener mejores resultados. Los negocios internacionales se mueven por las oportunidades que se presentan en los diferentes mercados (Romero, 2022) cuyas dinámicas han moldeado la competitividad al haber generado nuevas fuentes de ventajas competitivas, entre las que se incluyen la gestión del conocimiento, la capacidad de innovación, la velocidad de reacción y anticipación, y el aprovechamiento del potencial tecnológico; aspectos estos que adquieren una importancia estratégica si se considera que, en la actualidad, los mercados internacionales confrontan una seria problemática que es causada, por una parte, por el debilitamiento de la gobernanza global que ha impulsado la aparición de políticas proteccionistas junto con una mayor intervención estatal y, por la otra, como consecuencia de las múltiples incertidumbres causadas por el clima de tensión política y económica que está afectando al comercio mundial (Shipley, 2022).

Tradicionalmente, el acceso a los mercados globales ha estado soportado por estrategias de internacionalización que estaban ligadas, en primer lugar, a las exportaciones, actividad esta que requiere inversiones, riesgos y que puede representar una gran carga operativa para las empresas según su tamaño o el tipo de actividades a las que se dedican; en segundo lugar, a la inversión extranjera directa, lo cual implica mayor requerimiento de capital y la necesidad de asumir riesgos más altos (Esqueda *et al.*, 2021); no obstante, existen otros métodos para la penetración en los mercados internacionales que son alternativos a la exportación y a la inversión extranjera directa (Mondragón, 2022), siendo los principales: los Acuerdos de Cooperación Contractual, bajo la forma de licencias o franquicias, las filiales y los *Joint Venture*; estos últimos entendidos como asociaciones entre empresas en las que se comparten los riesgos y los beneficios según los acuerdos previamente alcanzados.

Economías desarrolladas y economías periféricas

En el contexto de la estructura económica mundial, la actual forma de organización económica y social corresponde a un sistema capitalista que presenta dos polos: (1) el ‘centro’ constituido por los países más económicamente desarrollados y que dominan las actividades productivas complejas con mayor potencial de acumulación; y (2) la ‘periferia’ que comprende los países que no han alcanzado tal grado desarrollo y que se especializan en actividades en las que el potencial de acumulación es menor, estructurándose sobre la base del trabajo simple (2). Ambos términos remiten a dos espacios diferenciados según la función que

cumplen en la dinámica económica mundial, y demuestran la heterogeneidad existente en cuanto a su potencial de acumulación de rentas.

Considerando que los países con economía desarrolladas se hallan en el centro de la estructura económica mundial, el intercambio desigual parece ser la característica esencial y permanente de las relaciones existentes entre la periferia subdesarrollada y el centro capitalista (5), dando como resultado que la estructura política y económica de los países periféricos sea diferente a la de los países que conforman el centro. Lo anterior encuentra eco en la idea de que “el desarrollo económico debiera definirse en términos de una adaptación pasiva función de la forma cómo se adapte a lo que determine el mercado mundial (Sztulwark, 2020), pero tales determinaciones deberán estar enmarcadas por la “necesidad de conocer y reconocer el fondo de los problemas para luego construir y adherir a un camino que favorezca a todos bajo la guía de la armonía” (p. 37), En este sentido, si bien es cierto que la expansión de las exportaciones se convierte en un factor de extraordinaria importancia para que los países económicamente más desarrollados garanticen un crecimiento económico estable (*ibid.*), tanto ellos como los países que conforman la periferia, están llamados a involucrarse activamente en los cambios estructurales que se están evidenciando en los mercados internacionales.

Ventajas comparativas

La teoría de la ventaja comparativa ha sido desarrollada por David Ricardo en 1817 y es una de las teorías que intenta explicar las bases del comercio internacional. Según esta teoría, en los mercados globales, resulta más eficiente y rentable para un país especializarse en la actividad económica que sea más productiva, para luego poder comercializarla en el resto de los países e importar aquellos productos desde países especializados que estén en los mismos. De aquí parte la idea de que los fundamentos del libre comercio internacional se hallan en las ventajas comparativas de los países (Crovetto y Zeolla, 2018). La literatura muestra un conjunto de razones por las que un país puede tener una ventaja comparativa respecto a otro para incursionar en los mercados internacionales. Al respecto, Gupta (2015) señala que estas razones pueden clasificarse en cuatro grandes áreas: superioridad tecnológica, dotación de recursos, patrones de demanda y políticas comerciales.

A pesar de los aportes de la teoría de la ventaja comparativa al comercio internacional, esta ha sido cuestionada al haberse demostrado que, en la realidad, “el libre comercio puede acentuar las diferencias y las disparidades de crecimiento entre los países” (Pérez y Ali, 2007, p. 129). En las circunstancias actuales, las complejidades del comercio internacional han facilitado el

surgimiento de nuevos marcos teóricos que pudieran explicar el éxito de las naciones y sus empresas en los mercados internacionales (Páez *et al.*, 2021), como la teoría de las ventajas competitivas, la visión de la estrategia basada en el mercado, la visión de la estrategia basada en los recursos, la interacción entre las economías de escala y la competencia imperfecta, las relaciones entre las economías a escala interna y la localización, y finalmente, la competitividad sistémica.

Competitividad

La competitividad representa un concepto clave ante una dinámica comercial en el que las fuerzas del mercado determinan los resultados económicos (Falciola *et al.*, 2020), y establece la capacidad de la empresa para conquistar nuevos mercados, superar a otros competidores, atraer inversiones y crecer (Fagerberg y Srholec, 2017). En palabras de Padilla-Lozano y Collazo (2022), la competitividad se asocia con el éxito de un sistema de producción que forma parte de un contexto institucional adecuado, y está determinado por la capacidad de sostenibilidad de la empresa, en función de su participación de mercado, la rentabilidad y los rendimientos.

Desde una perspectiva estratégica empresarial, la competitividad se refiere a la creación de ventajas únicas sobre otros competidores (Bangsawan *et al.*, 2020). Conceptualmente, la creación y aprovechamiento de esas ventajas depende de un modo de interpretar el mundo de negocios “como una batalla por prevalecer en el mercado y superar a los rivales” (Balza-Franco, *et al.*, 2019, p.79). Estos autores logran sintetizar los tres principales enfoques teóricos que se encuentran relacionados con el paradigma de la competitividad en el mundo de los negocios

- La perspectiva basada en recursos (o teoría de los recursos y capacidades). Esta perspectiva considera que la principal fuente de ventaja competitiva radica en la eficiencia de la empresa.
- La teoría de las fuerzas competitivas del mercado. Esta perspectiva teórica parte de la idea de que la obtención de ventajas competitivas depende de la posición estratégica de la empresa.
- La perspectiva del conflicto estratégico. Este enfoque reconoce la habilidad intelectual como la principal fuente de ventaja competitiva (Balza-Franco, *et al.*, 2019).

En cualquier caso, independientemente de la perspectiva teórica que se asuma, las empresas, para que puedan permanecer en el mercado y expandirse, se ven obligadas a obtener una mayor producción con los recursos que poseen, o a generar una posición favorable en el mercado con relación a sus rivales (Vivar-Astudillo, *et al.*, 2020). Esto revela la importancia de mantener y aprovechar las ventajas competitivas que puedan obtener mediante la adecuada gestión de la cadena de valor, de la que derivan factores como el costo, la calidad, la velocidad de respuesta y la capacidad de adaptación ante la vulnerabilidad e incertidumbre que caracteriza a los mercados internacionales.

Ciabuschi *et al.* (2012) identifican los requisitos básicos o principios de la competitividad internacional, sintetizándolos del siguiente modo:

- Cumplimiento de criterios que permitan medir la capacidad de competir a nivel global
- Solidez de las interacciones y capacidad de agregar valor
- Enfoque global combinado con el enfoque local
- Transparencia de procesos y estructuras
- Enfoque en la economía del conocimiento
- Estrategia de expansión basada en las exigencias de la economía del conocimiento (innovación, desarrollo sostenible, cooperación)
- Toma de decisiones coherentes con los principios de la Responsabilidad Social Empresarial

Lo anterior conduce a entender que mediante el cumplimiento de esos requisitos la empresa podrá crear la capacidad para competir en los mercados globales, lo cual obligaría a participar de forma interactiva con otros actores implicados en el comercio internacional a fin de poder combinar y aprovechar los recursos y las oportunidades que derivan tanto de las propias condiciones internas de la empresa como del ambiente externo con el que se relaciona.

Responsabilidad Social Empresarial

El complejo entorno de negocios en el que se desarrolla la actividad empresarial es difícilmente controlable puesto que está consustanciado con factores multidimensionales que no están al alcance de las empresas y de sus directivos, pero esa relación de las empresas con

su entorno posee una doble dirección, puesto que así como el entorno influye en las decisiones empresariales, tales decisiones también repercuten en él (Díaz, 2012).

En tal sentido, debido a su influencia en la forma de acceder a productos y servicios, en la creación de empleos y la capacitación de su personal, la construcción de infraestructuras, la compra de materias primas y la transferencia de tecnologías, son múltiples los efectos de la empresa sobre la sociedad; no solo a nivel de su impacto en los mercados, sino también en las esferas económica, tecnológica, política, legal, demográfica, sociocultural y medioambiental (6). Este impacto social se refiere a la “transformación de la realidad de una comunidad o región a partir de una acción planeada, monitoreada y evaluada” (Instituto Ethos, 2007, p. 75) y está vinculado con los “cambios que experimentan las personas, grupos o comunidades como consecuencia del desarrollo de una actividad, proyecto, programa o política concreta y que afectan a las condiciones humanas en el largo plazo” (Asociación para la medición y la gestión del impacto social, 2022).

Lo anterior obliga a que las empresas actúen de forma responsable frente a la sociedad y otros grupos de interés, siendo esta la génesis del concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), el cual, tal como aseguran Ashrafi *et al.*, (2020) ha venido evolucionado con el tiempo, asociándose a términos como: sostenibilidad corporativa, ciudadanía corporativa, responsabilidad corporativa, desempeño social corporativo, reputación corporativa, ética empresarial y filantropía corporativa, hasta entenderlo como se conoce actualmente; es decir, como el “conjunto de medidas voluntarias que tienen por finalidad responder y/o preceder a lo que se requiere de las empresas por parte del entorno social” (Arteaga-Alcívar *et al.*, 2022, p. 873).

El concepto de RSE adquiere mayor importancia al considerar la evolución de las expectativas sociales, la expansión de la prosperidad y los efectos del proceso de globalización, entendiéndose de este modo que la responsabilidad social empresarial procura el equilibrio entre los intereses económicos, las expectativas sociales y las necesidades ambientales (Shayan *et al.*, 2022), Es aquí donde el concepto de RSE se vincula con el concepto de desarrollo sostenible, al entender este como “el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades” (Shayan *et al.*, 2022, p. 2)

Metodología

Dado que el método debe estar determinado por la necesidad que tiene el investigador en profundizar el nivel de conocimiento de un problema o fenómeno de la realidad, para sintetizar las distintas variables e indicadores que están siendo utilizados para medir la competitividad internacional de las empresas exportadoras, se efectuó una revisión sistematizada de la literatura científica publicada durante los últimos cinco años sobre este objeto de estudio. De allí que la investigación se haya realizado mediante un diseño documental a través del cual se pudo obtener un conjunto de elementos cognitivos de alta significancia, desde los que se pudieron extraer las conclusiones sobre las variables de competitividad de las empresas exportadoras y los índices que están siendo utilizados para su medición.

Para tales propósitos se utilizó el enfoque SALSA cuyos componentes (Búsqueda, Evaluación, Síntesis y Análisis) se consideran como fases de un proceso de sistematización del conocimiento existente sobre determinado objeto de estudio (Booth *et al.*, 2012). Los detalles del proceso metodológico llevado a cabo para esta investigación se muestran en la Tabla 1.

Tabla 1. Proceso metodológico de la investigación (enfoque SALSA)

Fase	Acciones realizadas
1. Búsqueda	Se efectuó una búsqueda en las bases de datos <i>Scopus</i> , <i>Web of Science</i> y DOAJ, utilizando los siguientes parámetros: “competitividad internacional”; “competitividad de empresas exportadoras”; “indicadores de competitividad internacional” y “desempeño competitivo en mercados internacionales”. La búsqueda se realizó en español e inglés en los campos de título, resumen y palabras claves, estando acotada a las publicaciones realizadas en el período 2016-2022, y habiéndose incluido tanto las publicaciones de acceso abierto (<i>open access</i>) como las de acceso restringido. Esta fase arrojó la cifra de 67 documentos primarios que fueron sujetos a una evaluación inicial.
2. Evaluación	De los 63 documentos obtenidos en la fase de búsqueda, fueron descartados 26 por las siguientes razones: <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="555 1977 935 2011">• Artículos duplicados (19)

-
- Artículos de revisión (5)
 - Artículos basados en desarrollos argumentativos (2)

En total se analizaron 41 documentos a texto completo, de los cuales se eliminaron 16 en un proceso posterior de depuración por corresponder a trabajos académicos con escaso valor científico, resultando poco significativos para sustentar las conclusiones de esta investigación. Las 25 unidades documentales finalmente consideradas se especifican en la Tabla 2.

3. Síntesis La información obtenida en cada una de las unidades documentales de análisis fue procesada y categorizada con el fin de identificar conexiones, puntos de convergencia, contradicciones y vacíos de conocimiento en la literatura que aborda los factores que inciden en la competitividad internacional de las empresas exportadoras, lográndose sintetizarlos para ser sometidos a un análisis posterior.
4. Análisis Los aspectos más significativos que fueron identificados en la fase de síntesis fueron discutidos con base en los antecedentes conceptuales, identificándose sus implicaciones en el actual contexto de negocios globales y permitiendo, de este modo, lograr el propósito de la investigación, fundamentar las conclusiones y sugerir futuras investigaciones sustentadas en los hallazgos obtenidos.

A continuación, en la Tabla 2 se indican las unidades documentales que fueron objeto de revisión, indicando las categorías de análisis utilizadas. En esta tabla no se incluyen los teóricos que solo fueron considerados durante el desarrollo del marco conceptual.

Tabla 2. Unidades documentales que fueron consideradas para la revisión bibliográfica

Autor/es (fecha)	Categorías de análisis utilizadas
Bonales <i>et al.</i> (2018)	– Factores relacionados con el desempeño de las empresas exportadoras de productos agrícolas.

Brodnanova <i>et al.</i> (2022)	– Influencia de la innovación en el comercio exterior.
Carvache-Franco <i>et al.</i> (2022)	– Influencia de la innovación en la competitividad internacional de las pequeñas y medianas empresas.
Durán (2018)	– Noción conceptual de ‘competitividad técnica’, como constructo que aglutina los factores internos de una empresa, que afectan su competitividad.
Gil (2017)	– Vinculación entre capacitación, infraestructura, conectividad y comercio exterior.
Guei, 2022	– Relación negativa entre la capacidad de innovación y el desempeño comercial internacional en mercados bilaterales específicos.
Heredia <i>et al.</i> (2019)	– Influencia de la capacidad tecnológica en el desempeño exportador.
Hu y Lee (2022)	– Influencia del capital intelectual y la gestión del conocimiento en el desempeño exportador.
Lhassan <i>et al.</i> (2022)	– Influencia de la gestión logística en el desempeño de las empresas exportadoras.
Medeiros <i>et al.</i> (2019)	– Determinantes de la competitividad sistémica (categorías fundamentales).
Mu <i>et al.</i> (2022)	– Nuevas fronteras de la competitividad en el contexto internacional.
Niembro (2017)	<ul style="list-style-type: none"> – Factores determinantes del desempeño exportador. – Influencia del tamaño de la empresa, del mercado y de la sofisticación de las actividades en el desempeño exportador.
Onileowo <i>et al.</i> (2021)	– Relación entre innovación, productividad, I+D y desempeño empresarial en los mercados internacionales.

Ortigueira-Sánchez <i>et al.</i> (2022)	– Innovación como capacidad clave para crear ventajas competitivas sostenibles.
Park, <i>et al.</i> (2019)	– Influencia de la innovación exportadora en la competitividad internacional de las empresas.
Paul y Dhiman (2021)	– Determinantes fundamentales de la competitividad exportadora.
Pérez y Bermúdez (2012)	– Influencia de la tecnología en la competitividad internacional.
Peña <i>et al.</i> (2017)	– Beneficios de combinar el desempeño exportador de un país con las particularidades de la demanda internacional.
Poncela (2019)	– Impacto de la tecnología en el comercio internacional.
Rosińska-Bukowska (2016)	<ul style="list-style-type: none"> – Congruencia estratégica entre el entorno, los valores y los recursos empresariales, como medio para elevar la capacidad de agregar valor y competir en los mercados internacionales. – Evaluación de los factores determinantes del desempeño exportador de las empresas.
Serra <i>et al.</i> (2020)	– Composición del Índice de Competitividad Global.
Solano (2020)	– Estructura del índice IMD para la medición de la competitividad de los países.
Sztulwark (2020)	– Impacto del conocimiento en el comportamiento exportador de las empresas.
Valero <i>et al.</i> (2018)	<ul style="list-style-type: none"> – Efectos de la innovación en la internacionalización de las empresas. – Determinantes de la capacidad exportadora.
Zhang y Mia (2020)	– Factores determinantes de la intensidad exportadora.

Resultados

La revisión de la literatura arroja tres enfoques que se orientan a explicar los distintos modelos teóricos e índices utilizados para medir la competitividad de los distintos entes que participan en la dinámica de las exportaciones. Estos son: (1) el enfoque que se basa en las teorías del comercio internacional, centradas en los factores a nivel de país, (2) el enfoque que se sustenta en el modelo de Porter (1990), que incluye los aspectos asociados con las condiciones del mercado y el comportamiento empresarial (7); y (3) el enfoque basado en el modelo de competitividad sistémica, que integra los dos anteriores al considerar todos los niveles del entorno como determinantes de la competitividad a largo plazo, y al enfatizar la influencia del ambiente macroeconómico, las características del mercado, los entornos culturales y políticos, la calidad, la innovación, la flexibilidad, la construcción de redes, la eficacia de la gestión, la capacitación tecnológica y los métodos de organización (Medeiros *et al.*, 2019).

Lo anterior adquiere mayor relevancia si se considera que, en el caso de las pequeñas y medianas empresas exportadoras, “la innovación es el pilar de la competitividad” (Carvache-Franco *et al.*, 2022, p. 246) estando mediada por la tecnología y la gestión de los recursos, las capacidades internas y el conocimiento. También ha sido considerada como una capacidad clave que puede impulsar la creación de una ventaja competitiva sostenible y explicar la diferencia en el desempeño exportador de las empresas (Ortigueira-Sánchez, *et al.*, 2022). En esta misma línea se han pronunciado Valero *et al.* (2018) cuando argumenta que la innovación es una plataforma de fundamental importancia en el proceso de internacionalización empresarial, dada su estrecha relación con la productividad y la inversión en investigación y desarrollo, así como por Onileowo *et al.* (2021) al sostener que las empresas con una cultura innovadora alentadora obtienen competencias básicas singulares que ayudarán a mantener una ventaja competitiva y defender la posición de liderazgo en el mercado.

Ante ello, el modelo de competitividad sistémica enfatiza la necesidad de crear y gestionar las interacciones entre diferentes áreas a nivel macro, meso y micro, con el fin de crear las condiciones sociales y metaculturales que permitan a las empresas innovar y adaptarse a diferentes requisitos en áreas particulares del mercado global. A nivel macro, el modelo de competitividad sistémica pone énfasis en el impacto de los marcos institucionales para la creación de las condiciones que promueven el desempeño exportador de un país a través de los órganos de producción; a nivel meso, el modelo resalta las condiciones particulares que se

asocian con la naturaleza específica de cada sector de la economía, y, a nivel micro, considera todos los factores relacionados con las actividades de cada uno de los componentes del sistema, incluyendo los factores de producción.

En este sentido, para Medeiros *et al.* (2019), la capacidad competitiva de las empresas exportadoras no es ajena a los factores sistémicos y estructurales que estas no pueden controlar. Los autores agrupan en tres categorías generales la totalidad de los factores determinantes de la competitividad, tal como se indica en la siguiente Tabla:

Tabla 3. Factores determinantes de la competitividad

Categoría	Factores
Sistema	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura • Ambiente macroeconómico, • Ambiente internacional, • Ambiente político-institucional, • Ambiente legal y normativo • Ambiente social
Estructura	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado • Configuración de la industria • Instituciones • Regímenes de incentivo y regulación • Grado de sofisticación tecnológica • Acceso a productos internacionales
Empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación • Desempeño • Métodos de organización • Estrategia

Nota: Información obtenida de “La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo” (p. 53) por V. Medeiros, *et al.*, 2019, *Revista de la CEPAL* (129).

Dentro de este marco referencial emerge la noción de congruencia estratégica con el entorno, mediante la cual las empresas compiten y desarrollan sus actividades de acuerdo con los

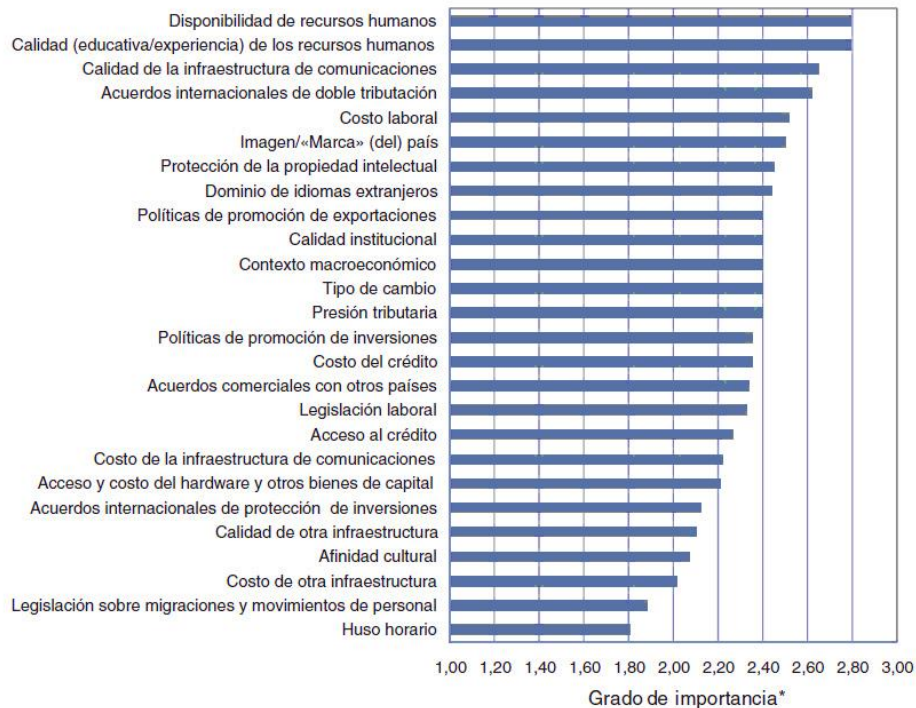
requisitos de la gestión sostenible, destacándose el análisis de las oportunidades y amenazas, y la búsqueda de un equilibrio estratégico entre el entorno, los valores y los recursos de la empresa, a fin de elevar la capacidad de agregar valor (1). Lo anterior se encuentra estrechamente relacionado con las capacidades que derivan de las fortalezas del capital intelectual y de la posesión de un adecuado capital económico.

Desde esta perspectiva, siguiendo a Rosińska-Bukowska (2016) el modelo de competitividad sistémica utiliza una base conformada por cinco parámetros para evaluar los factores determinantes del desempeño exportador de las empresas:

- Índice de rentabilidad de los recursos propios.
- Coste de investigación y desarrollo por empleado.
- Participación de los activos intangibles en el valor de las ventas.
- Indicador de internacionalización de activos y empleo.
- Indicador de capital de la red (relaciones empresariales y conexiones comerciales).

Al margen de esta visión general que plantea el modelo sistémico para evaluar los factores que inciden en el comportamiento de las empresas en los mercados internacionales, en la literatura existen sobradas evidencias acerca de la importancia del factor humano en el desempeño exportador, así como de los aspectos políticos conducentes al establecimiento de acuerdos internacionales, el fortalecimiento de una ‘marca país’, la protección de la propiedad intelectual y la creación de las condiciones macroeconómicas que impulsen las exportaciones (8). Desde esta perspectiva, en la Figura 1 se muestran los factores que inciden en el desempeño exportador de las empresas, ordenados de modo decreciente según la importancia atribuida a cada uno de ellos.

Figura 1. Determinantes del desempeño exportador (ordenados según su importancia)



Nota: Imagen extraída de “Una tipología de empresas latinoamericanas exportadoras de servicios intensivos en conocimiento y los determinantes de su competitividad internacional” (p. 71), por A. Niembro, 2017, *Estudios Gerenciales* (33).

Dentro de esta concepción sistémica y al margen de la influencia de los factores vinculados con el desempeño económico a nivel de país, la eficiencia gubernamental y las condiciones de la infraestructura básica, tecnológica y científica, el *World Competitiveness Center*, adscrito al *Institute for Management and Development* (IMD) considera la eficiencia de los negocios como otro de los factores que intervienen en la medición de la competitividad internacional. Este factor se divide en cinco sub-factores que hacen referencia a diversos aspectos de la competitividad: (1) Productividad, (2) Mercado de trabajo, (3) Financiamiento, (4) Prácticas de gestión, y (5) Actitudes y valores (Serra, *et al.*, 2020). Los indicadores del *World Competitiveness Center* suelen ser utilizados por la comunidad empresarial como base de información para desarrollar planes de inversión (*ibid.* p. 53).

Dentro de un marco más amplio y manteniendo la perspectiva sistémica, los factores, dimensiones e indicadores que estructuran el índice IMD se muestran en la siguiente Tabla:

Tabla 4. Estructura del índice IMD

Factores	Dimensiones
Desempeño económico	• Economía doméstica

	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio internacional • Inversión extranjera • Empleo • Nivel de precios
Eficiencia del gobierno	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzas públicas • Política fiscal • Marco institucional • Legislación para los negocios • Cohesión social
Eficiencia de los negocios	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad y eficiencia • Mercado laboral • Mercados financieros´ • Prácticas administrativas • Actitudes y valores
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura básica • Infraestructura tecnológica • Infraestructura científica • Salud y ambiente • Educación

Nota: Información obtenida de “Medición de la competitividad de los países: algunos elementos teóricos y metodológicos” (p. 79-80), por J. A. Solano, 2020.

Manteniendo este hilo conductor, y desde un enfoque sistémico, los factores más significativos en los índices de competitividad internacional son, precisamente, la calidad del ambiente macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas y las capacidades tecnológicas que se posean (Medeiros *et al.*, 2019); factores estos que influyen en la elaboración del *Global Competitiveness Report*, Índice de Competitividad Global, publicado por el Foro Económico Mundial, siendo este una de las principales referencias para evaluar los fundamentos micro y macroeconómicos del desempeño competitivo (Serra, *et al.*, 2020).

Este índice comprende tres categorías, o sub-índices, en los que se evidencia la contribución de las empresas para la creación del ambiente exportador de un determinado país. Estos subíndices, con sus respectivos factores, se muestran en la Tabla 5:

Tabla 5. Composición del Índice de Competitividad Global

Sub-índice	Factores
Requerimientos básicos	<ul style="list-style-type: none">• Instituciones• Infraestructura• Estabilidad macroeconómica• Salud• Educación primaria
Promotores de eficiencia	<ul style="list-style-type: none">• Educación Superior y capacitación• Eficiencia del mercado de bienes• Eficiencia del mercado laboral• Sofisticación del mercado financiero• Preparación tecnológica• Tamaño del mercado
Factores de innovación y sofisticación	<ul style="list-style-type: none">• Sofisticación empresarial• Innovación

Nota: Información obtenida de “Competitividad internacional y performance exportadora” (p. 53) por A. Serra, *et al.*, 2019, *Revista Internacional de Ingeniería Industrial* (1)

En este mismo orden de ideas, a nivel latinoamericano, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) desarrolló un método de medición de la Competitividad Internacional, el cual está basado en cuatro indicadores: competitividad, dinamismo, estructura del comercio y especialización (Medeiros *et al.*, 2019). A pesar de que para la CEPAL, la noción de competitividad abarca factores asociados con las capacidades que demuestren los países para crear un ambiente competitivo propicio para el desempeño exportador de las empresas, e incluye dentro del análisis las dinámicas comerciales en sectores específicos, su foco de atención se basa en el análisis macroeconómico al evidenciarse que la unidad de análisis principal es el comportamiento a nivel de países, resaltando el papel fundamental del Estado como impulsor de las exportaciones.

En todo caso, al combinar el desempeño exportador de un país con las particularidades de la demanda internacional, se facilita la identificación de nuevas oportunidades para la creación de valor en sectores competitivos, esta situación puede ser aprovechada tanto por los gobiernos como por las empresas exportadoras, bien sea para insertarse en las cadenas

globales de valor, para planificar la expansión en un determinado sector o para anticipar potenciales crisis estructurales que pudieron ser el resultado de un agotamiento del modelo de negocios (Peña *et al.*, 2017).

A nivel estrictamente empresarial, la literatura revisada da cuenta de los múltiples factores que están siendo considerados para evaluar la competitividad de las empresas exportadoras que desarrollan sus actividades en un determinado sector. Tal es el caso de Bonales *et al.* (2018) quienes lograron determinar que, en el caso mexicano, las variables que mayor relación tienen con el desempeño de las empresas exportadoras de productos agrícolas son: tecnología, precio, distribución, capacitación y calidad, siendo la primera de ellas la más significativa. En la Tabla 6 se muestran las dimensiones asociadas con cada una de estas variables.

Tabla 6. Variables y dimensiones asociadas al desempeño de las empresas mexicanas exportadoras de productos agrícolas (ordenadas según importancia)

Variables	Dimensiones
Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria y equipo • Asistencia técnica • Infraestructura
Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado • Costos de producción • Costos de comercialización
Distribución	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño del canal de distribución • Administración del canal de distribución • Embarque
Capacitación	<ul style="list-style-type: none"> • Educación • Sistemas de capacitación • Inversión en capacitación
Calidad	<ul style="list-style-type: none"> • Normas de calidad • Sistemas de control de calidad • Sistemas de inspección de calidad

Nota: Información obtenida de “Evaluación del Bootstrapping en los indicadores y variables de la Competitividad en las Empresas Exportadoras aplicando la Técnica PLS-SEM” (p. 17-18) por J. Bonales, et al., 2018, Revista Cimexus, 13(2)

Lo anterior es compartido por Pérez y Bermúdez (2012), al señalar que el desarrollo tecnológico constituye un elemento fundamental de la competitividad ya que es el resultado natural de los sistemas educativos y de la investigación, y por Poncela (2019) quien asegura que las nuevas tecnologías “están impactando de diversas maneras en el comercio internacional mejorando las ventajas comparativas de aquellas empresas grandes o pequeñas que las utilizan” (p.75). De manera más detallada, Durán *et al.*, (2018) introducen el concepto de competitividad técnica, el cual es empleado para aglutinar todos los factores internos de una empresa que afectan la competitividad, utilizando para su estudio la exportación de productos agrícolas no tradicionales por parte de empresas costarricenses. Los autores, por ejemplo, revelan que los factores más significativos al momento de evaluar la capacidad competitiva de las empresas exportadoras de este sector son los que se indican a continuación, aunque su grado de importancia dependerá del rubro al que se dirija la evaluación:

- Política de calidad
- Control de operaciones
- Factor humano
- Gestión del suelo y los cultivos
- Ambiente
- Planificación
- Innovación
- Infraestructura y equipos
- Información

A continuación, en la Tabla 7, se muestran las variables e indicadores que definen la competitividad exportadora de las empresas agrícolas colombianas, según Valero *et al.* (2018), revelándose que los factores empleados difieren de los mostrados para el caso mexicano.

Tabla 7. Variables y dimensiones asociadas al desempeño de las empresas colombianas exportadoras de productos agrícolas

Variables	Dimensiones
Innovación	<ul style="list-style-type: none">• Número de productos en catálogo• Número de innovaciones• Marcas y patentes
Productividad	<ul style="list-style-type: none">• Unidades producidas• Suministros utilizados• Unidades vendidas
Estructura empresarial	<ul style="list-style-type: none">• Infraestructura• Número de empleados• Capacidad financiera

Nota: Información obtenida de “Efectos del uso de la competitividad como estrategia en las empresas exportadoras: situación actual”, por G. M. Valero, et al., 2018, *Equidad y Desarrollo*, 1(30)

Ahora bien, manteniendo el enfoque a nivel micro, investigaciones recientes han mostrado que el desempeño exportador está influenciado por otros factores, como la gestión del conocimiento (Hu y Lee, 2022), la gestión logística (Lhassan, *et al.*, 2022), la capacidad tecnológica (Heredia *et al.*, 2019) y la innovación exportadora (Park, *et al.*, 2019), revelándose de este modo las múltiples dimensiones implícitas en la competitividad internacional a nivel de empresas.

Sobre estos aspectos, Hu y Lee (2022) destacan que tanto el capital intelectual como la gestión del conocimiento tienen un impacto significativo en el desempeño de la empresa a través de la capacidad que demuestren para desarrollar sus procesos comerciales, por lo que ambos factores “conducen a una mejor identificación de los elementos exitosos de las estrategias comerciales competitivas de entornos comerciales dinámicos” (p. 101) siendo determinantes para desarrollar con éxito el comercio internacional y la inserción en las cadenas globales de valor. Este argumento también es compartido por Sztulwark (2020) cuando destaca que en la lógica estructural del nuevo capitalismo, la adopción de técnicas avanzadas y la generación de diseños dominantes son factores críticos en el proceso de

competencia, resaltando con ello las barreras, tecnológicas e institucionales, que regulan la difusión del conocimiento a nivel internacional.

En lo que respecta a la innovación exportadora, Park *et al.* (2019) aclara que esta se refiere a la adaptación que la empresa hace de sus productos y procesos comerciales para adecuarlos a las exigencias que impone la demanda externa en cuanto a: “el cumplimiento de normas y estándares del mercado, la adaptación de los productos a las preferencias de los consumidores, y la búsqueda de nuevos canales de comercialización” (p. 48). Estas dimensiones de innovación exportadora pueden producirse con referencia a nuevos productos, nuevos destinos, o incluso mediante una combinación de ambas categorías.

Por otra parte, Lhassan, *et al.* (2022) pudieron demostrar la existencia de algunos determinantes del desempeño logístico, especialmente la colaboración, el intercambio de información y la estrategia logística, que tienen un impacto significativo en el desempeño de las empresas exportadoras, y afectan su capacidad competitiva en los mercados internacionales. Los resultados de este estudio corroboran los hallazgos reportados por Gil (2017), cuando refiere las condiciones de infraestructura y conectividad como elementos que permiten soportar mayores volúmenes de comercio exterior, dada la capacidad de las tecnologías de información y comunicación para disminuir tiempos y costos. En ese mismo orden de ideas, la autora resalta la necesidad de capacitación permanente como mecanismo para reducir las condiciones de incertidumbre que supone cualquier proceso inmerso en una dinámica permanente de cambio.

Finalmente, Paul y Dhiman (2021) aseguran que los determinantes clave de la competitividad exportadora son: la productividad laboral y del capital, los costos laborales, el tipo de cambio efectivo real, el producto interno bruto del país, la liberalización comercial y las barreras de entrada a los mercados internacionales, combinando de este modo factores macro y microeconómicos que respaldan la cualidad sistémica del desempeño exportador. Lo anterior es ratificado por Zhang y Mia (2020) al demostrar la “fuerte relación positiva entre la productividad laboral de una empresa y la intensidad exportadora” (p. 1), a la que añaden otros determinantes, como la propiedad extranjera, el tamaño y la antigüedad de las empresas.

Discusión y conclusiones

Las páginas precedentes dan a entender las dificultades metodológicas que emergen cuando se intenta sintetizar los diferentes modelos de indicadores de competitividad para las empresas exportadoras. En primer lugar, los múltiples factores vinculados con las economías nacionales

y los mercados internacionales afectan el comportamiento exportador de las empresas y, por ende, su desempeño competitivo; en segundo lugar, las variables que influyen en la competitividad internacional de las empresas están supeditadas al sector industrial al que pertenecen, así como a factores de índole interno cuyo grado de importancia siempre será relativa y supeditados, en parte, al tamaño de la empresa, los valores culturales dominantes, las características del mercado que se abastecen y la posición competitiva de la empresa en la cadena global de valor. De este modo se entiende que la construcción de indicadores de competitividad depende, por un lado, de cuáles son los aspectos de la competitividad que se desean estudiar, y por el otro, de cuáles son los respectivos campos en los que serán aplicados.

Las dificultades pudieran ser más notorias si se toman en consideración factores cualitativos que son difícilmente cuantificables; por ejemplo, la capacidad de innovación, el desempeño tecnológico, la capacidad adaptativa de la empresa, la forma de gestionar el conocimiento, el valor atribuido a los servicios, la creación de redes, la solidez de las cadenas de valor o la disposición que demuestre la empresa para cooperar con otras empresas exportadoras con las que se compite en un mercado. Pero, además, habría que considerar que, así como las variables macroeconómicas impactan en la capacidad de exportación de las empresas, estas también influyen en el desempeño exportador de un país y en el dinamismo de los mercados globales, lo cual demuestra la existencia de una cualidad recursiva entre el ambiente macroeconómico, representado por los países, las regiones y la estructura del mercado, y el ambiente microeconómico, representado en este caso por las empresas exportadoras. Esta pudiera ser la razón por la cual, la mayor parte de la literatura sobre este objeto de estudio analiza las variables que afectan el comportamiento exportador de las empresas desde una perspectiva empírica, haciendo referencia a determinado país y a una industria en particular.

Desde esta mirada, no hay indicadores de competitividad exportadora que sean mejores o peores, sino que su valor y utilidad dependerán de: (1) el nivel de análisis que se desee; (2) lo que interese analizar; y (3) los términos claves en los que se produce el intercambio de bienes y servicios en los mercados internacionales. En cualquier caso, y con fundamento en las aproximaciones teóricas formuladas por Rosińska-Bukowska (2019), los indicadores de competitividad deberán estar asociados con los factores que dominan en el actual contexto de negocios; principalmente; la capacidad para construir un sistema de interconexiones y generar conocimiento e innovación. De este modo, se infiere que la competitividad de las empresas

exportadoras deberá estar basada en la creación de ventajas a largo plazo mediante las que se puedan instrumentalizar cambios dinámicos dentro del entorno en el que operan.

En este orden de ideas, es destacable el hecho de que tanto la revolución tecnológica como las transformaciones que se están evidenciando en el entramado industrial a nivel global, están reconfigurando los principios sobre los que, hasta ahora, se ha fundamentado la construcción de ventajas competitivas que han estado sustentadas, fundamentalmente, en la productividad y en la rentabilidad de los intercambios comerciales entre países. No obstante, en la actualidad, adquiere sentido de urgencia adherirse a los principios básicos de cooperación abierta, producción verde y baja en carbono, creación conjunta de valor y desarrollo conjunto (Mu *et al.*, 2022). De este modo, según estos autores, se dibujan las nuevas fronteras competitivas en el panorama internacional a través de la innovación abierta, la cooperación y el desarrollo en áreas clave de la industria, el fortalecimiento del sistema colaborativo de I+D, el desarrollo de capacidades y el aumento de la capacidad para liderar servicios (*Ibid.*). Sobre este particular, y concretamente en materia de I+D, Brodnanova *et al.* (2022) argumenta que este, junto con la competitividad, es uno de los factores más importantes de la organización industrial contemporánea debido a su capacidad para penetrar en mercados extranjeros y desarrollar un comercio exterior exitoso; no obstante, la influencia positiva de la capacidad de innovación en los mercados internacionales pudiera estar asociada negativamente con el desempeño comercial en mercados bilaterales específicos (Guei, 2022), lo cual, además de poner de manifiesto la complejidad de las interacciones competitivas de las empresas exportadoras, revela cierta ambigüedad entre la capacidad de innovación y su desempeño en los mercados internacionales.

En síntesis y a manera de conclusión, a la luz de literatura revisada y con intención de responder la pregunta de investigación, los factores que están incidiendo en la competitividad internacional de las empresas exportadoras pueden clasificarse, según su origen, en: (1) factores de índole macroeconómica, a nivel de país; (2) factores estructurales, a nivel de mercado; y (3) factores microeconómicos, a nivel de empresas, tal como se indica en la tabla a continuación:

Tabla 8. Factores que inciden en la competitividad internacional de las empresas exportadoras

Factores macroeconómicos (nivel	Factores estructurales (nivel meso)	Factores microeconómicos (nivel
--	--	--

macro)	micro)	
• Estabilidad macroeconómica	• Regulación del sector	• Tamaño de la empresa
• Ambiente legal	• Competitividad interna y dinamismo del sector	• Estructura empresarial
• Ambiente social	• Estructura y tamaño del mercado	• Sofisticación empresarial
• Producto Interno Bruto	• Especialización	• Productividad laboral
• Tipo de cambio efectivo	• Eficiencia del mercado de bienes	• Productividad del capital
• Estabilidad institucional y eficiencia del gobierno	• Eficiencia del mercado laboral	• Innovación exportadora
• Infraestructura	• Sofisticación del mercado financiero	• Capital intelectual
	• Sofisticación tecnológica	• Gestión de tecnología
		• Gestión del conocimiento
		• Desempeño logístico

Nota: Síntesis realizada a partir de la revisión de la literatura indicada en la Tabla 2

Visto el impacto de cada uno de ellos en la competitividad exportadora, correspondería ahora el análisis particular de cada uno de ellos en función de dos categorías de análisis: (1) el sector de actividad en el que se encuentre inmerso la empresa, y (2) el tipo de mercado al que sirve. Estos estudios empíricos permitirán sustentar nuevas propuestas teóricas sobre un renovado concepto de competitividad internacional, acorde con las nuevas realidades que caracterizan el desempeño empresarial en los mercados internacionales, especialmente en el caso de los mercados emergentes y de los países con economías en vías de desarrollo.

Referencias Bibliográficas

1. Rosińska-Bukowska B. Systemic competitiveness – new challenges for enterprises in the 21st. *Central European Review of Economics & Finance*. 2016; 12(2): p. 5-19.
2. Sztulwark S. La condición periférica en el nuevo capitalismo. *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamérica de Economía*. 2020; 51(200): p. 3-24.
3. Fanjul E. Real Instituto Elcano. [Online]; 2022. Acceso 12 de Julio de 2022.
4. Barbosa F. Del espejo de agua a la globalización 2.0: un largo trecho. *Online Journal*

- Mundo Asia Pacifico. 2017; 6(11): p. 27-40.
5. Hirschman AO. Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo. *El Trimestre Económico*. 1980; 47(188): p. 1055-1077.
 6. Ayuso S. La medición del impacto social en el ámbito empresarial. Documento de trabajo N° 26..
 7. Chen L. International competitiveness and the fourth industrial revolution. *Entrepreneurial Business and Economics Review*. 2017; 5(4): p. 111-133.
 8. Niembro A. Una tipología de empresas latinoamericanas exportadoras de servicios intensivos en conocimiento y los determinantes de su competitividad internacional. *Estudios Gerenciales*. 2017;(33): p. 64-75.
 9. Serra D, Rodríguez MS, Novellino H, Potenzoni M, Carnuccio J, Jerez J, et al. Competitividad internacional y performance exportadora. *Revista Internacional de Ingeniería Industrial*. 2020;(1): p. 46-59.
 10. Gil OL. La logística: clave para la competitividad global de las pequeñas y medianas empresas del estado de Jalisco en México. *Paakat: Revista de Tecnología y Sociedad*. 2017; 6(11).
 11. Esser K, Hillebrand W, Messner D, Meyer-Stamer J. Systemic competitiveness : a new challenge for firms and for government. *CEPAL*. 1996;(59): p. 39-53.
 12. Booth A, Sutton A, Papaioannou D. *Systematic Approaches to a Successful Literature Review*. 2nd ed. Los Angeles, CA: SAGE; 2012.
 13. Alcívar AM. *Competitividad en empresas exportadoras de productos terminados* Guayaquil: UTEG Editorial; 2017.
 14. Bonales J, Ortiz CF, Gaytán J. Evaluación del Bootstrapping en los indicadores y variables de la Competitividad en las Empresas Exportadoras aplicando la Técnica PLS-SEM (p. 17-18). *Cimexus*. 2018; 13(2): p. 13-25.
 15. Durán A, Mora D, González MI, Vargas G. Nivel de competitividad técnica de las empresas exportadoras de productos agrícolas no tradicionales de Costa Rica. *Agronomía Costarricense*. 2018; 42(2): p. 141-158.
 16. Carvache-Franco O, Carvache-Franco , M. , Gutiérrez-Candela G, y Carvache-Franco W. Incidencia de la tecnología y gestión en la innovación de las pymes exportadoras ecuatorianas. *Revista de Ciencias Sociales*. 2022; 28(2): p. 246-257.
 17. Park H, Urmeneta R, Mulder N. El desempeño de empresas exportadoras según su tamaño. Una guía de indicadores y resultados. Documento de proyectos ((LC/TS.2019/41). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

18. Pérez C, Bermúdez MA. Índices de Competitividad Internacional. Observatorio de la Economía Latinoamericana. 2012;(170).
19. Solano JA. Medición de la competitividad de los países: algunos elementos teóricos y metodológicos. En Solano Solano JA(, Compendio para el estudio de la competitividad salarial. Cienfuegos: Editorial Universo Sur; 2020. p. 65-88.
20. Poncela ML. Impacto de las tecnologías digitales en la transformación del comercio internacional. Cuadernos de Información económica. 2019;(268): p. 65-76.
21. Calvache A, González DL, Paredes M. Innovación y su influencia en el desempeño exportador: caso Ecuador. Revista Compendium: Cuadernos de Economía y Administración. 2019; 6(2): p. 59-73.
22. Goodwin T, Pierola MD. Export Competitiveness: Why Domestic Market Competition Matters. Viewpoint. 2015;(348): p. 97914.
23. Medeiros V, Godoy LG, Teixeira EC. La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. Revista CEPAL. 2019;(129): p. 7-27.
24. Onileowo TT, Muharam FM, Ramily MK, Khatib SF. The Nexus between Innovation and Business Competitive Advantage: A Conceptual Study. Universal Journal of Accounting and Finance. 2021; 9(3): p. 352-361.
25. Brodnanova R, Rovny P, Moroz S. Competitiveness and Innovations in Foreign Trade: a Case of Apples from Slovakia to Czechia. Marketing and Management of Innovations. 2022;(2): p. 43-54.
26. Heredia J, Flores A, Heredia G, Arango R, Medina L. Cómo influye la innovación en el desempeño de las exportaciones: un enfoque de configuración para las economías emergentes. Revista de gestión e innovación tecnológica. 2019; 14(4).
27. Hu YP, Lee CM. Impact of Intellectual Capital on International Trade: Knowledge Management and Business Processes as Intermediaries. International Journal of Innovative Research and Scientific Studies. 2022; 5(2): p. 101-111.
28. Lhassan IA, Ezekari M, Belamhitou M, El Hachimi I. The effect of logistics performance determinants on export performance. International Journal of Research in Business and Social Science. 2022; 11(5): p. 57-66.
29. Ortigueira-Sánchez LC, Welsh D, Stein W. Innovation drivers for export performance. Sustainable Technology and Entrepreneurship. 2022; 1(2): p. 100013.
30. Paul J, Dhiman R. Three decades of export competitiveness literature: systematic review, synthesis and future research agenda. International Marketing Review. 2021; 38(5): p. 10852-1111.
31. Peña MR, Núñez-Serrano JA, Turrión J, Velázquez FJ. A New Tool for the Analysis of the International Competitiveness of Tourist Destinations Based on Performance. Journal

- of Travel Research. 2017; 58(2): p. 207-223.
32. Valdaliso JM. La competitividad internacional de las empresas españolas y sus factores condicionantes. Algunas reflexiones desde la historia empresarial. *Revista de Historia Industrial*. 2004;(26): p. 13-53.
 33. Valero GM, Rodenes M, Rueda GE. Efectos del uso de la competitividad como estrategia en las empresas exportadoras: situación actual. *Equidad y Desarrollo*. 2018; 1(30): p. 173-194.
 34. Zhang M, Mia A. Drivers of export competitiveness: new evidences from the manufacturing industry in Malaysia. *Journal of the Asia Pacific Economy*. 2020;: p. 1-33.
 35. Guei K. On the role of innovation and market structure on trade performance: is Schumpeter right? *European Journal of Management and Business Economics*. 2022;(ahead-of-print).
 36. Laitman M. Dr. Michel Laitman. Para cambiar el mundo cambia al hombre. [Online]; 2022. Acceso 4 de agosto de 2022. Disponible en: <https://www.michaellaitman.com/es/news/globalizacion-2-0/>.
 37. Davis D, Kaplinsky R, Morris M. Rents, power and governance in global value chains. *Journal of World-Systems Research*. 2018; 24(1): p. 43-71.
 38. Bangsawan S, Mahrinasari MS, Hendrawaty E, Gamayuni RR, Mulyaningsih HD, Rachmawati AW, et al. The Future Opportunities and Challenges of Business in Digital Era 4.0. En: 2nd International Conference on Economics, Business and Entrepreneurship Bandar Lampung, Indonesia; 2020
 39. Balza-Franco V, Paternina-Arboleda C, Cardona-Arbeláez D. Prácticas colaborativas en la cadena de suministro: una revisión conceptual. *Saber, Ciencia y Libertad*. 2019; 14(2): p. 77-101.
 40. Justine F, Jansen M, Rollo V. Defining firm competitiveness: A multidimensional framework. *World Development*. 2020;(129): p. 104857.
 41. Fagerberg J, Srholec M. Capabilities, economic development, sustainability. *Cambridge Journal of Economics*. 2017; 41(3): p. 905-926.
 42. Zacharevič G, Dzemyda I. Global Competitiveness of exporting business: the case study of Lithuania. *Mokslas–Lietuvos ateitis/Science–Future of Lithuania*. 2015; 7(2): p. 253-261.
 43. Barra R. *Capitalismo de rostro humano* Buenos Aires: Ediciones RAP; 2022.
 44. Padilla-Lozano CP, Collazo P. Corporate social responsibility, green innovation and competitiveness – causality in manufacturing. *Competitiveness Review*. 2022; 32(7): p. 21-39.

45. Vivar-Astudillo AY, Erazo-Álvarez JC, Narváez-Zurita CI. La cadena de valor como herramienta generadora de ventajas competitivas para la industria acuícola. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*. 2020; 5(10): p. 4-33.
46. Romero Restrepo JC. *Negocios y tecnología: los partidarios para generar competitividad empresarial*. Tesis publicada. Bogotá: Universidad de La Salle.
47. Esqueda R, Mendoza LA, Quiroga FE. Marketing, network marketing y marketing digital: antecedentes, tendencias y principales características. En Esqueda R(). *Teoría y estudios regionales para la toma de decisiones de marketing*. México: Innovación editorial Lagares; 2021. p. 15-66.
48. Mondragón V. *Diario del Exportador*. [Online]; 2022. Acceso 2022 de agosto de 04. Disponible en: https://www.diariodelexportador.com/2018/05/metodos-de-entrada-los-mercados_29.html.
49. Shipley T. *El orden mundial*. [Online]; 2020. Acceso 04 de agosto de 2022. Disponible en: <https://elordenmundial.com/comercio-internacional-crisis-coronavirus/>.
50. Gupta SD. Comparative advantage and competitive advantage: an economics perspective and a synthesis. *Athens Journal of Business and Economics*. 2015; 1(1): p. 9-22.
51. Crovetto NE, Zeolla NH. La crítica a la teoría clásica de las ventajas comparativas y los orígenes del pensamiento propio. Un análisis de las raíces del estructuralismo latinoamericano. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*. 2018; 29(50): p. 111-132.
52. Pérez E, Ali A. La ventaja comparativa como falacia y una regla para la convergencia. *Revista de la CEPAL*. 2007;(93): p. 129-141.
53. Páez RN, Jiménez WG, Buitrago JD. Las teorías de la competitividad: una síntesis. *Revista republicana*. 2021;(31): p. 119-144.
54. Ciabuschi F, Perna A, Snehota I. Assembling resources when forming a new business. *Journal of Business Research*. 2012; 65(2): p. 220-229.
55. Mazzotti GM. Colonialidad epistémica: el individualismo metodológico y la elección racional en la teoría de la organización. Una perspectiva latinoamericana. En Anola O, Núñez CJ, Magallón MT(). *Problemas contemporáneos de administración y estudios organizacionales*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia; 2022. p. 101-132.
56. Sánchez Y, Terrones A, Cruz M. El proceso de internacionalización de las PYMES mexicanas. En Hernández PE, Cruz M, Hidalgo A(). *Lecciones fundamentales de comercio exterior para millennials: lo que se debe saber*. Tomo I. Hidalgo (México): Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo; 2022. p. 81-100.
57. Heijs J, Buena M. *Manual de economía de innovación*. Tomo I. Teoría del cambio tecnológico y sistemas nacionales de innovación Madrid: Instituto de Análisis Industrial y Financiero, Universidad Complutense de Madrid; 2016.

58. Asociación para la medición y la gestión del impacto social. ES|Impact. [Online]; 2022. Acceso 05 de agosto de 2022. Disponible en: <https://www.esimpact.org/impacto-social/>.
59. Arteaga-Alcívar YA, Begnini-Domínguez LF, Cabezas-Arellano MJ, Salcedo-Rúales IA. Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social Corporativa. Dominio de las Ciencias. 2022; 8(3): p. 867-880.
60. Shayan N, Mohabbatii N, Alavi S, Zahed MA. Sustainable Development Goals (SDGs) as a Framework for Corporate Social Responsibility (CSR). Sustainability. 2022; 14(3): p. 1222.
61. Ethos I. Instituto Ethos. [Online].; 2007.. Disponible en: <https://www.ethos.org.br/wp-content/uploads/2012/12/Indicadores-Ethos-Vers%C3%A3o-espanhol.pdf>.
62. Mu R,GJ,J,MS, Chi K. Open Innovation Trends, Issues and Policy Suggestions in Manufacturing Industry. Bulletin of Chinese Academy of Sciences. 2022; 37(7): p. 954-966.
63. Pascale R, Pascale G. Teoría de las Finanzas. Sus supuestos, neoclasicismo y psicología cognitiva. En: XXXI Jornadas Nacionales de Administración Financiera Buenos Aires: Sociedad Argentina de Docentes en Administración Financiera; 2011 p. 188-223.