



Cuaderno Técnico N° 23

**TERRITORIOS RURALES,
COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO**

Paula Cordero-Salas
Hugo Chavarría
Rafael Echeverri
Sergio Sepúlveda

Agosto, 2003

Territorios rurales, competitividad y desarrollo / Paula
Cordero-Salas, Hugo Chavarría, Rafael Echeverri y
Sergio Sepúlveda.-- San José, C.R.: IICA, 2003.
18 p. ; 28 cm. Ū (Serie Cuadernos Técnicos / IICA, no. 23)

ISBN 92-9039-577 X

1. Territorios rurales 2. Competitividad 3. Desarrollo
I. Cordero-Salas, P. II. Chavarría, H. III. Echeverri, R.
IV. Sepúlveda, S. V. IICA. VI. Título. VII. Serie.

AGRIS
E10

DEWEY
307.14

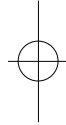
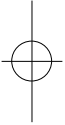
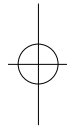
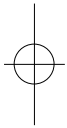
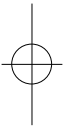




TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	I
1. EL ENFOQUE TERRITORIAL	1
1.1 Definición de 'territorio'	1
2. VÍNCULO ENTRE CADENA Y TERRITORIO	4
3. LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL	6
3.1 Definición	6
3.2 Factores que determinan la competitividad	7
3.2.1 Los factores territoriales	8
El entorno	8
La disponibilidad y la calidad de los factores de producción	9
Las condiciones de la demanda interna	10
Sector de apoyo y relacionados	10
Estrategia empresarial, organización del mercado y competencia	11
4. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL	11
5. EJEMPLO DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL	13
6. CONCLUSIONES	15
7. BIBLIOGRAFIA	17



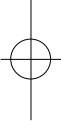




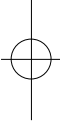
INTRODUCCIÓN

El concepto de competitividad se puede definir de múltiples maneras, según la unidad de análisis a la que se hace referencia. Se habla de la competitividad de los países y las regiones, de la competitividad de los sectores y las cadenas, de la competitividad de las industrias y las empresas. Con ello, se hace referencia a la capacidad de la unidad de análisis (país, región, sector, cadena, industria, empresa) para enfrentar la competencia mundial, exportar a mercados internacionales, defender el mercado doméstico de cara a las importaciones, y, en el caso de las empresas, para colocar, en el mercado, los bienes producidos. Se trata, entonces, de la capacidad de mantener o ganar participación en los mercados domésticos e internacionales.

Ahora bien, aunque todas estas acepciones son correctas, no se debe perder de vista el carácter multidimensional de la competitividad, pues en ella intervienen factores provenientes de cuatro niveles -'meta', 'macro', 'meso' y 'micro'- que son, a su vez mutuamente dependientes.



El nivel 'meta' está determinado por la capacidad de conducción nacional y comprende los elementos socioculturales, la escala de valores, los patrones básicos de organización política, jurídica y económica, y la capacidad estratégica y política del país. En el nivel 'macro' intervienen aspectos referidos a la capacidad del país de relacionarse con el resto del mundo, así como la estabilidad y seguridad en las condiciones macroeconómicas que afectan al espacio territorial. En el nivel 'meso' destacan factores espaciales como distancias, infraestructura y base de recursos naturales. Y, por último, el nivel 'micro' se refiere a aspectos pertinentes al ámbito empresarial, como precio y calidad, y algunos factores espaciales que pueden resultar condicionantes.



El IICA propone una concepción territorial de la competitividad a partir de las múltiples dimensiones que la determinan; esto se justifica pues en un territorio determinado es claramente detectable la interacción entre los elementos anteriormente mencionados, lo cual permite reforzar la competitividad de dicho territorio.

El enfoque de la competitividad territorial parte de la característica integradora del propio territorio y la posibilidad de promover la cohesión al interior del mismo y con el resto de la economía nacional, y su revitalización y reestructuración progresiva para la adopción de nuevas funciones y demandas. Este plantea un marco que permite potenciar la diversidad de recursos presentes en los territorios rurales.

El enfoque territorial parte de un conjunto de elementos de diagnóstico, entre los que destacan:

- i. las características de la economía rural de la región;
- ii. la heterogeneidad espacial y socioeconómica del sector rural;
- iii. la diversidad institucional y política de las situaciones locales;
- iv. la diferenciación de oportunidades y potencialidades presentes en la población rural;
- v. las diferencias ecológicas entre unidades territoriales; y
- vi. los enlaces entre cada unidad territorial y el resto de la economía.


Como se deduce de estos elementos, el enfoque territorial procura integrar las dimensiones políticas y económicas que confluyen en un espacio dado, en unas instituciones concretas y en determinados grupos de interés. En otras palabras, la unidad productiva deja de ser el centro de interés del análisis y se le presta mayor atención a la unidad territorial. El enfoque, entonces, pasa de la empresa al territorio; de la riqueza privada a la riqueza social; de las rentas privadas a las rentas sociales.

1.1 DEFINICIÓN DE 'TERRITORIO'

Un territorio es unidad espacial compuesta por un tejido social propio, que se encuentra asentada en una base de recursos naturales particular, que presenta ciertas formas de producción, consumo e intercambio, y que está regida por instituciones y formas de organización, también particulares. Al visualizar la unidad espacial desde esta perspectiva, se desprenden al menos cuatro ventajas:

- i. permite entender y gestionar el desarrollo más eficientemente;
- ii. explica mejor las relaciones intersectoriales y posibilita el trabajo multidisciplinario;
- iii. permite integrar los ejes fundamentales del desarrollo sostenible; esto es, los aspectos de organización económica, de relación con el medio natural, de organización sociopolítica, así como los elementos culturales que le otorgan idiosincrasia al territorio;
- iv. posibilita la integración del conocimiento acumulado por nuestras sociedades, a efectos de lograr un desarrollo armónico y democrático.

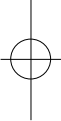
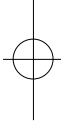
El enfoque territorial surge en respuesta al excesivo énfasis 'economicista' y 'productivista' que con muy poco éxito ha primado en las estrategias de desarrollo rural, y busca integrar las dimensiones política y económica del desarrollo.



Las sociedades latinoamericanas enfrentan un problema de orden político en sus modelos de desarrollo, el cual se hace evidente en la debilidad de las instituciones, las cuales no hacen sino reproducir las estructuras de concentración excesiva de poder económico y de poder político. La región se caracteriza por grandes fisuras sociales; allí la discriminación y la carencia conviven con esquemas inaceptables de privilegios e ineficiencias económicas.

La economía rural es tratada por la mayoría de las políticas públicas de la región como un problema de orden sectorial y productivo. Aún hoy continúa identificándose 'lo rural' con 'lo agrícola'; de ahí que la pobreza y el desarrollo rural sean abordados, insistentemente, con estrategias agrícolas. Se hace caso omiso de la complejidad de la economía de los territorios rurales, de las estructuras articuladas e interdependientes que cobran forma en ellos.

La economía rural se estructura a partir del aprovechamiento de los factores o capitales disponibles en el territorio. Los soportes básicos de la economía de cualquier territorio del continente incluyendo los rurales son el capital natural, el capital humano y el capital social, y el énfasis que se ponga en ellos, da lugar a diferentes actividades económicas:

- 
- 
- i. Actividades relacionadas directamente con la disponibilidad de recursos naturales; por ejemplo, servicios ambientales, minería, agricultura y turismo naturalista. En este caso, los recursos naturales son el factor que define el modelo productivo.
 - ii. Actividades económicas de transformación agroindustrial o industrial en general. Dependen de la existencia de materias primas y del acceso a los mercados finales. Su ubicación no depende estrictamente de los recursos naturales, y están influenciadas, en forma importante, por los modelos tecnológicos, las estructuras de valor agregado y las características de los mercados de destino.
 - iii. Actividades que se desarrollan a partir de otras actividades económicas (primarias o secundarias) y dependen del grado de desarrollo de ellas. Su presencia depende del mercado y la demanda, y está definitivamente localizado en el territorio. Se refiere a sectores como servicios a las empresas, comercio y transporte cuya lógica de localización está estrechamente ligada a la base económica y empresas existentes, en el territorio.
 - iv. Actividades cuya dinámica está determinada por la dinámica del territorio mismo, por las empresas que en él funcionan, pero sobre todo por su población. Atienden la demanda de servicios públicos, de construcción e infraestructura, y dependen, en su totalidad, del mercado local, pero, al mismo tiempo, influyen en la llegada de nuevas actividades productivas, particularmente industriales.

- v. Otros sectores están exclusivamente desarrollados por la localización de población, por sus concentraciones y son exclusivamente locales. Se trata de los servicios personales, la educación o la salud.
- vi. Finalmente, se pueden identificar dos sectores de enorme importancia económica: los servicios gubernamentales y los servicios financieros, que, de alguna forma, surgen dondequiera que hay actividad económica.


Como se puede apreciar, la complejidad de la estructura económica de un territorio rural supera con creces el concepto de 'agricultura ampliada' y de 'cadenas agroalimentarias', y denota la precariedad de las estrategias agrocéntricas que han dominado las estrategias de desarrollo rural. No es casual que más de la mitad del empleo rural de nuestro continente se genere en sectores diferentes al agrícola.

Además, como consecuencia de las diferentes estructuras económicas presentes en los territorios, éstos pueden ser vistos como unidades regidas por su propia economía interna, con distintos tipos de intercambio y con un mercado de exportación (local, regional o internacional) particular. Esta dinámica es justamente la que determina las posibilidades de crecimiento económico y de generación de riqueza de un territorio.

En este sentido, cabe recordar que en los territorios rurales la mayor proporción de intercambios se realiza en los mercados locales y regionales, en menor medida en los mercados nacionales, y en proporciones mínimas en los mercados internacionales. Estas diferencias de orientación comercial de los intercambios económicos están relacionados en forma significativa con el tamaño y la inversión. De ahí que resulte excesiva la preocupación por abordar los mercados internacionales que ha marcado las estrategias de desarrollo productivo rural con énfasis en lo agrícola.

“Exportar o morir” podría ser un lema para las economías nacionales a partir de territorios especializados, pero suena desproporcionado para la gran mayoría de economías locales rurales del continente. La realidad económica y productiva del continente está haciendo un llamado de atención para que los mercados locales y nacionales sean reconocidos como pilares de crecimiento y desarrollo.

Esto refleja de la necesidad de comprender la importancia de los mercados locales y nacionales, así como de la demanda interna, el ahorro interno, la inversión interna, la capacidad de compra de la población local y nacional, la atención a la pobreza, la ampliación e integración de mercados nacionales y locales, y las estrategias de crecimiento y de incremento de la competitividad de las economías rurales.



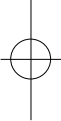
La articulación de una economía de territorio implica el reconocimiento de la competitividad proveniente de sus ventajas competitivas y comparativas, las cuales se desarrollan a partir de las relaciones de los diferentes eslabones de la cadena productiva. Las economías de aglomeración y la consolidación de “clusters productivos”, de suyo multisectoriales, determinan factores esenciales de la competitividad y definen la forma en que los territorios pueden captar beneficios de la misma. Estos beneficios se derivan de actividades productivas articuladas a cadenas de valor eficientes y competitivas del nivel nacional.

VÍNCULO ENTRE CADENA Y TERRITORIO

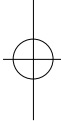
2

Una cadena productiva se vincula con el territorio desde su propia definición. Esta se entiende como:

“ una concatenación de procesos en los que intervienen diferentes actores, los cuales propician una serie de relaciones y llevan a cabo una serie de acciones que permiten realizar una actividad específica en un espacio territorial determinado.”(Chavarría, 2002)




Lo anterior puede ejemplificarse por medio de un escenario en donde una cadena localizada espacialmente, cuenta con infraestructura básica necesaria que le permite generar un ritmo de desarrollo y crecimiento constante y dinámico, manteniendo su competitividad desde el punto de vista espacial.



En dicho escenario, se llevan a cabo una serie de actividades estrechamente relacionadas que aprovechan al máximo la capacidad de uso de las tierras, pero que al mismo tiempo protegen el recurso biofísico que las sustenta. Se forman así clusters que cuentan con la infraestructura necesaria para el desarrollo de sus actividades: por ejemplo, redes viales y ferroviarias que unen las áreas productivas con los principales puntos de salida de la producción (puertos aéreo y marítimo) y el mercado de consumo donde se emplaza la población. Esta última tiene acceso, al igual que el sistema productivo ahí asentado, a los servicios de electricidad, agua, telecomunicaciones, transporte, entidades públicas, educación y salud, y otros que les aseguran una óptima calidad de vida.

En el mismo sentido, la red productiva cuenta con un sistema de transporte que se desplaza de las zonas en donde se encuentra la materia prima hasta las salidas de los productos terminados. Este sistema de transporte incluye innovaciones tecnológicas para cada etapa de la producción,

4

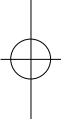


lo que permite obtener niveles óptimos de productividad, eficiencia y eficacia, que redundan en una mayor competitividad de todo el sistema productivo. .

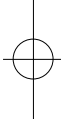
Los costos de transporte son inversamente proporcionales al estado de la infraestructura. Por ello, cuanto mejor acondicionado esté un espacio, menores serán los costos de transporte y mayor la eficiencia obtenida. Contrariamente, cuanto menos adecuada sea la infraestructura, mayores serán los costos de transporte, y en consecuencia, los precios y la competitividad de la cadena se verán afectados.

De igual forma, la distancia entre los centros productivos y los mercados afecta la competitividad. Cuanto mayor sea la distancia que debe recorrer un producto para alcanzar su mercado final, mayores serán los costos de desplazamiento en que debe incurrir el productor lo que se reflejará en los costos agregados.

La ubicación de una empresa, entonces, está vinculada a la presencia de infraestructura que le permita una articulación adecuada con el resto del entorno. En otras palabras, la infraestructura, junto con la disponibilidad de recursos y la posibilidad de acceder a ellos, define las áreas en donde se ubicarán los centros productivos.




Cabe destacar la importancia de la sostenibilidad de los procesos productivos que aseguren la protección y conservación de los recursos naturales, y que definan un acceso a la recreación por parte de los actores del proceso productivo.



Igual importancia reviste el manejo sostenible de los desechos generados, desde la producción de la materia prima (y la aplicación de insumos) hasta su disposición en mercados finales. Para ello, se torna necesario el emplazamiento de plantas de tratamiento y rellenos sanitarios, los cuales deben ubicarse estratégicamente para no perjudicar la calidad ambiental, tanto paisajística como sanitaria.

Es importante señalar que cada eslabón de la cadena va a tener necesidades propias respecto a su entorno espacial. Estas necesidades particulares deben identificarse en el nivel micro y asegurarse que se integren en el contexto de la cadena, a fin de evitar “cuellos de botella” debido a la ineficiencia en algún eslabón, como resultado de la ausencia de elementos espaciales coyunturales que permitan su articulación hacia la cadena como unidad.

Dejando de lado el escenario anterior, podemos partir de un territorio totalmente disímil que carece de la infraestructura de apoyo necesaria para producir eficientemente y hacerle frente a la competencia de mercado. Aun cuando se suponga que la base de recursos naturales permanece intacta, el territorio carece de un crecimiento constante y dinámico. Al mismo tiempo presenta una sociedad desorgani-



zada que se caracteriza por la ausencia de un sistema vial y de transporte que articule adecuadamente las áreas productivas (con los mercados y entre sí), la privación de tecnología apropiada para los procesos productivos, la carencia de capacidad tecnológica instalada para prestar los servicios básicos (telecomunicaciones, servicios financieros y servicios públicos), tanto a la población como a las empresas ahí asentadas, y finalmente por el manejo ineficiente del medio ambiente y los desechos.

Esto resulta en una pérdida de atractivo para la zona en lo referente a la atracción de capital, establecimiento de nuevas empresas y apertura de empleos, lo cual sumado a la inadecuada infraestructura social, tiende a expulsar a la población en edad productiva (PEA). Lo anterior incide en una problemática socioeconómica que tenderá a profundizarse de no existir un plan que articule las actividades económicas con las necesidades sociales presentes.

El mal manejo de los desechos y su relación con el ambiente incide en la tenencia y renta de la tierra la cual, al verse supeditada a dichos procesos de deterioro, pierde valor desde el punto de vista agrícola y da cabida a procesos de cambio en su uso. Ello va a originar que tierras aptas para la agricultura cambien su uso hacia el urbano, el recreativo-turístico y el industrial, generando con ello pérdidas en el valor agregado de la región como unidad económico-productiva.

Todo lo anterior conlleva a una desarticulación en el proceso productivo en la cadena productiva, generando grandes vacíos entre sus eslabones que incidirá en una pobre y cada vez menor ventaja competitiva respecto a otras regiones. En otras palabras, se pierde la competitividad territorial.

LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL


3

La eficiencia de toda esta estructura económica del territorio pasa por una revisión profunda del significado de la competitividad. Para ello se sigue una lógica de desglose de la misma tratando de introducir el concepto de las consideraciones públicas respecto de la eficiencia económica frente a los objetivos sociales de un determinado modelo productivo.

3.1 DEFINICIÓN

Al hablar de competitividad territorial estamos hablando de la capacidad dinámica de una cadena productiva para mantener, ampliar y mejorar de manera continua y sostenida, su participación en el mercado, tanto doméstico como extranjero, por medio de la producción, la distribución y la venta de bienes y servicios en el momento, lugar y forma

6

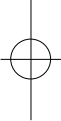


solicitados, y sin olvidar que el fin último de su actividad es buscar el beneficio de la sociedad.

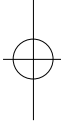
Un territorio es competitivo si es capaz de afrontar la competencia del mercado, y si, al mismo tiempo, puede garantizar la viabilidad medioambiental, económica, social y cultural del entorno. La competitividad territorial supone la toma en cuenta de los recursos del territorio en la búsqueda de la coherencia global, la incorporación de los agentes e instituciones, la integración de los sectores de actividad a una lógica de innovación, la cooperación de los otros territorios y la articulación con las políticas regionales, nacionales y con el contexto global.

3.2 FACTORES QUE DETERMINAN LA COMPETITIVIDAD

Por lo general, las propuestas metodológicas para medir la competitividad tienden a incluir sólo factores económicos, los cuales se ven fácilmente reflejados en los costos y en los precios. Sin embargo, hay toda una gama de factores no vinculados al precio que pueden determinar el nivel de competitividad de cualquier unidad de análisis.



Desde el punto de vista del IICA, la competitividad de una cadena productiva se da a partir de ambos tipos de factores, económicos y no económicos. Es decir, la competitividad debe entenderse desde el punto de vista económico, pero sin olvidar los elementos sociales, ambientales y políticos que vienen dados por el entorno o por la industria en general, y que están fuera del control de la empresa.



Uno de los factores no económicos que más influyen en la competitividad es el factor de 'localización', que hace referencia a todos los elementos geográficos que caracterizan el sitio donde está ubicada la unidad de análisis.

La influencia del espacio en las actividades productivas ha dado lugar a dos conceptos: la renta económica y la renta de ubicación. En términos generales, estos postulados expresan los beneficios netos derivados de una unidad de tierra en virtud de las ventajas resultantes de su ubicación o de la calidad ambiental del sitio:

- La renta económica relaciona la calidad (ambiental) de la tierra con el ingreso de la unidad productiva. Esta teoría reconoce la presencia de factores agroecológicos diferenciados en cada unidad territorial; factores que, a su vez, son producto de variaciones espaciales tales como la hidrología, el suelo, las condiciones climáticas, la topografía y la cobertura vegetal. Estas variaciones tienen influencia directa en las formas de producción primaria (como es el caso de la agricultura), por la diferente capacidad de uso que caracterizará a un área según la combinación de tales componentes.

- La renta de la ubicación postula la distancia como la variable clave en la localización espacial de las actividades productivas. Esta teoría reconoce la importancia de la cercanía de la fuente de producción al mercado.

La distancia se refleja en el costo del transporte desde la zona productora hasta el mercado. A mayor distancia, mayor costo. Este costo puede traducirse de diversas maneras: costos de transporte de mercancías, costo de comunicación y de información, costos de desplazamiento de personas, etc. De manera que los productores deben ponderar si están en capacidad de asumir, directamente, la distribución y comercialización de sus productos o si deben emplear otros mecanismos de distribución.

La ubicación de la actividad productiva está determinada, entonces, por la conjunción más eficiente de dos variables: los costos de producción y los costos de transporte. Los primeros se relacionan, entre otros, con la productividad (relación productos-insumos), el acceso a la base de recursos naturales y las economías de escala. Los segundos son una función de la distancia entre la empresa (donde se da el proceso de transformación), la materia prima y el mercado. La ubicación de la actividad productiva, en muchos casos, va a estar determinada por la sustitución de costos (producción y transporte).


No obstante, la sola posesión de ventajas comparativas puede no ser suficiente para garantizar la competitividad y, en algunos casos, para lograrla será necesario desarrollar factores especializados, como tecnología, conocimiento y capacidad empresarial, relacionados directamente con los factores territoriales de la competitividad.

3.2.1 Los factores territoriales

Los factores territoriales que afectan la competitividad son factores no económicos directamente relacionados con el territorio y que no tienen relación con las políticas de precios; ellos son: (a) el entorno, (b) la disponibilidad y la calidad de los factores, entre los cuales se incluyen la tecnología, los recursos humanos, los recursos naturales, la disponibilidad y el costo del capital y la infraestructura; (c) las condiciones de la demanda interna, (d) los sectores de apoyo y otros relacionados, y (e) la organización del mercado y la rivalidad.

El entorno

El entorno está constituido por todos aquellos elementos que influyen en la competitividad de la empresa, pero que no pueden ser controlados por ella. El marco institucional, por ejemplo, es un elemento ajeno a la empresa que resulta crucial para la competitividad de un territorio, porque



un cambio en las reglas de negociación puede perjudicar o potenciar las ventajas comparativas de los participantes.

La disponibilidad y la calidad de los factores de producción

La tecnología

La tecnología es de gran importancia para la competitividad de una firma. Los recursos que se destinen a inversión y desarrollo determinarán, en buena medida, las ventajas tecnológicas competitivas y el liderazgo de la empresa.

El recurso humano

La calidad del personal y su disponibilidad son los elementos que mayor flexibilidad le otorgan a una unidad productiva. Un recurso humano competente le permite a la empresa adaptarse a las condiciones imperantes en la industria en menos tiempo, incorporar nuevos conocimientos técnicos e incrementar la competitividad a partir de una serie de insumos dados. Por esto, es importante contar con los elementos necesarios para aumentar la calidad y la disponibilidad del recurso humano.

Los recursos naturales

La base de recursos naturales es el elemento que condiciona la sostenibilidad del modelo de crecimiento de cualquier unidad territorial; es la balanza que equilibra la búsqueda de competitividad en el presente con la búsqueda de competitividad a que tienen derecho las generaciones futuras.


No obstante, la abundancia de recursos naturales no basta. Para maximizar los procesos productivos de una unidad económica se deben implementar procesos de agregación de valor (industrialización y procesamiento) al producto final, todo ello dentro de un marco de desarrollo sostenible, pues, como se señaló anteriormente, las generaciones futuras también dependen de estos recursos.

Disponibilidad y costo del capital

El mercado financiero desempeña un papel determinante en la disponibilidad y en la calidad de recursos con que cuentan las empresas. La adquisición de recursos productivos pocas veces se lleva a cabo con recursos financieros propios; por el contrario, se recurre al endeudamiento o al apalancamiento por parte de los accionistas de la misma empresa. La disponibilidad de capital y su costo determinan el ritmo de la inversión productiva y las oportunidades de endeudamiento.

La infraestructura

Alude a los factores físicos, financieros y sociales que sirven de apoyo a la empresa. En efecto, si la infraestructura física (aquí se incluye a la infraestructura tecnológica, por ejemplo, telecomunicaciones) es adecuada, la productividad



de la empresa aumentará significativamente. Pero, no solo la infraestructura física (caminos vecinales, vías terrestres o ferroviarias, aeropuertos, etc.) es importante. La infraestructura social también es fundamental, pues se refiere a la articulación de una serie de instituciones que confieren un valor agregado, como educación, salud, vivienda, transporte recreación, etc. A esta se suma la infraestructura financiera que se refiere a la existencia de oportunidades que permitan el acceso al crédito, al tipo y número de servicios que se brindan, y se relaciona con lo expuesto anteriormente acerca del costo y disponibilidad del capital.

Las condiciones de la demanda interna

Las condiciones del mercado interno determinan el surgimiento de empresas competitivas. En efecto, el primer acercamiento de una empresa al mercado se realiza a partir de la demanda interna, por lo que las exigencias de los consumidores que conforman el mercado, nacional o regional, condicionarán la formación de ventajas competitivas en las empresas.

En otras palabras, las restricciones impuestas por la demanda interna presionan a las empresas a aumentar sus estándares de calidad. Así, el refinamiento de un determinado segmento de la población respecto del diseño, el rendimiento, la seguridad y la complejidad de un producto, obligan a las empresas a adoptar una estrategia de valor agregado mucho más competitiva.

Esta situación se aplica en todos los eslabones de la cadena de producción, ya que los mercados locales de insumos, intermedios y componentes también deben tener altos niveles de exigencia para generalizar las condiciones de competitividad a través de todo el proceso productivo de un bien final. La integración de todas estas demandas favorece la adopción de estrategias de innovación, diferenciación por calidad del producto y valor añadido.

Sectores de apoyo y relacionados

Los sectores de apoyo de una industria son el grupo de empresas y agentes económicos que sientan las bases para la creación de complejos productivos. Estos sectores son grandes fuentes de competitividad para sus empresas, ya que generan una serie de condiciones favorables que impulsan la productividad. Los sectores de apoyo dentro de cualquier industria brindan no solo una infraestructura productiva adecuada, sino que sientan las bases para la creación de complejos productivos entre empresas relacionadas.

Estos sectores de apoyo e industrias relacionadas, los cuales toman la forma de complejos productivos, afectan la competitividad de un sistema en tres formas básicas: a) aumentan la productividad de las empresas o industrias cons-

tituyentes; b) mejoran su capacidad de innovar; c) estimulan la formación de nuevas empresas que apoyen la innovación y amplíen el complejo productivo.

Estrategia empresarial, organización del mercado y competencia

La estructura del mercado determina el nivel de competencia o de simbiosis entre empresas. Estas relaciones de mercado afectarán la competitividad de estas firmas, ya que de ello dependen las exigencias y el nivel de desempeño que deben alcanzar para sobrevivir. Estrategia de la empresa para la búsqueda de la competitividad, organización de la industria y rivalidad existente entre los competidores.

4

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

La competitividad puede medirse por medio de diferentes indicadores. El enfoque LEADER, por ejemplo, relaciona la competitividad de un territorio con el concepto de “capital territorial”:

“El capital territorial representa el conjunto de los elementos que se encuentran a disposición del territorio, tanto los de carácter material como los de carácter inmaterial [...] El capital territorial nos remite a los elementos constitutivos de la riqueza de un territorio (actividades, paisajes, patrimonio, conocimientos técnicos, etc.), desde la perspectiva no de un inventario contable, sino de una búsqueda de especificidades susceptibles de ponerse de relieve.” (LEADER, 1999)

En esta aproximación entran en juego ocho factores (o grupos de factores) clave:

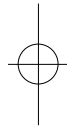
- **Recursos físicos:** Recursos naturales (relieve, suelo, subsuelo, vegetación, fauna, recursos hídricos, atmósfera, etc.), equipamiento, infraestructura, patrimonio histórico y patrimonio arquitectónico.
- **Cultura e identidad:** Valores compartidos por los agentes del territorio, intereses, formas de pensar y apropiarse del entorno, etc.
- **Recursos humanos:** Hombres y mujeres que viven en el territorio, migraciones, características demográficas de la población, estructuración social.
- **Conocimientos, técnicas y competencias:** Cada espacio territorial tiene sus propias características tecnológicas y su propia capacidad de I y D.
- **Gobernación y recursos financieros:** Instituciones locales, reglas políticas, normas de comportamiento colectivo y, en general, gobernación del territorio.
- **Actividades y empresas:** Concentración geográfica y estructuración de las empresas y de los sectores productivos de la economía.



- **Mercados y relaciones externas:** Integración de los mercados, redes de intercambio, procesos de comercialización, etc.
- **Imagen/percepción:** Imagen y concepto que se tiene del territorio, tanto interna como externamente.



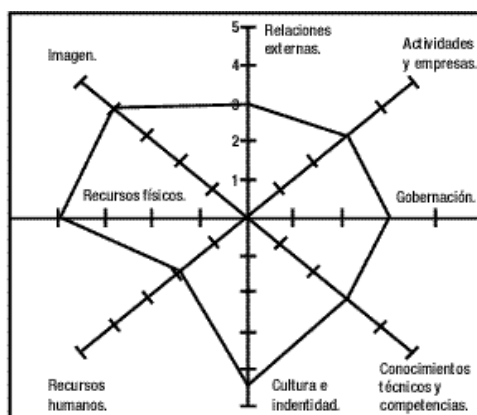
Cada uno de estos factores se evalúa con respecto a las condiciones imperantes en la región, y se analizan aspectos como: a) fortalezas con respecto a otros territorios que se pueden clasificar como competidores potenciales; b) oportunidades económicas, sociales, ambientales y políticas; c) limitantes, debilidades y problemas que enfrentan los agentes económicos del territorio; d) amenazas de diferentes agentes o territorios externos. La valorización se realiza utilizando los siguientes criterios y valores:



Nulo.....	0
Muy malo.....	1
Malo.....	2
Medio.....	3
Bueno.....	4
Muy bueno.....	5

Como resultado se obtiene un indicador de competitividad por cada uno de los factores que interviene en la formación del capital territorial, que aunque solo tiene un valor objetivo limitado, permite una visión más precisa del territorio.

Con la ayuda de un gráfico de telaraña, estos indicadores pueden desarrollarse de manera tal que permitan la comparación y complementación de cada uno de los ocho “puntos clave”, permitiendo generar una valoración colectiva enriquecida sobre la situación del territorio, como se observa a continuación.



5

EJEMPLO DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL


La insuficiencia mostrada por políticas que privilegiaban un enfoque de desarrollo exógeno (la iniciativa económica y los recursos de inversión debían venir de afuera) condujo a un cambio en la estrategia de desarrollo de la Provincia de Arauco, en Chile.

La nueva estrategia consistía en dar respaldo económico e institucional a las iniciativas que surgían de los propios habitantes de la provincia.

En esta propuesta territorial se identificaron tres ejes de desarrollo: económico: agropecuario, pesca y turismo. Finalmente se seleccionó el turismo por ser el rubro que mejor representaba una nueva visión estratégica ligada a la descentralización, a una mayor participación de las instituciones locales y la comunidad, y al aprovechamiento de las ventajas competitivas locales.

Algunas de las ventajas comparativas que se identificaron para la provincia de Arauco fueron:

- Un extenso litoral, dos lagos, la cordillera de Nahuelbuta, parques nacionales con flora y fauna nativa, dunas, ríos, y la isla Mocha.
- Mejoras significativas en las vías de acceso y los servicios básicos de telefonía, agua potable, y electrificación.
- La predisposición de las autoridades nacionales y regionales a privilegiar la inversión en la provincia de Arauco por sus indicadores de pobreza y por su débil competitividad.
- El patrimonio histórico de la provincia (la Guerra de Arauco, que puso coto a la conquista española).
- El patrimonio étnico: comida, artesanía, ceremonias, juegos, etc.



Se identificaron metas de desarrollo en el territorio por medio de la formulación de un Plan de Desarrollo Territorial que incluyó el impulso de una Red de Turismo Rural, a través del diseño e implementación de circuitos turísticos que complementan las distintas iniciativas generadas en la provincia.

Como parte de la visión de competitividad del territorio se identificaron mercados y cadenas de valor agregado alrededor de la industria del turismo potenciando los recursos presentes en el territorio de Arauco. En él se postularon metas de innovación, llevando a cabo turismo natural, que reforzara la identidad local con la oferta de comida propia, la demostración de juegos y ceremonias.

La estrategia seguida hasta la fecha se ha basado en aprovechar la demanda existente, la cual está constituida fundamentalmente por los mercados locales (de la Región) y en segundo lugar por los mercados nacionales.

Como resultado de esta estrategia de la competitividad territorial, la mayor parte de los emprendedores tiene una alta demanda por sus productos y han visto crecer sus ingresos con respecto a la situación anterior. Para muchos de ellos el turismo se ha convertido en su principal fuente de ingresos y son optimistas acerca del futuro de la actividad. Por esta razón están realizando inversiones adicionales con el fin de ampliar la atención, ofrecer nuevos servicios o ampliar el período de ocupación.

Gracias al proyecto, se ha logrado una mayor diversificación en la zona (ya no se depende solo de la agricultura) y se ha incrementado el ingreso monetario. Ahora bien, la realización de actividades turísticas no significó dejar de lado las actividades agrícolas; por el contrario, ahora los productos agrícolas se pueden vender a un mejor precio, especialmente en los meses de verano, cuando hay mayor cantidad de turistas; además la horticultura ha pasado a ocupar un lugar relevante, pues requiere un menor período de cultivo y dispone de un mercado más seguro.

Esta nueva estrategia de competitividad territorial ha producido mejoras sustanciales en la calidad de vida de los habitantes. Por ejemplo:

- a. La inversión en caminos y electrificación ha mejorado el transporte público, permitiendo el acceso permanente a la zona y sus escuelas. La electrificación ha bajado los costos de operación de las cabañas y ha permitido la utilización de artefactos electrodomésticos, trayendo con ello mayor comodidad a los habitantes.
- b. En la medida en que los proyectos se han ido consolidando, los dirigentes aumentan la presión por mejorar la infraestructura, lo cual influye en el mante-

nimiento y en la mejora de los servicios turísticos. La municipalidad invierte en el mejoramiento de los caminos de acceso.

- c. La mejoría notable en el ingreso de las familias involucradas en el turismo se ha traducido en una mayor inversión en vivienda, vestido e incluso vehículos.
- d. Quizás lo más significativo en cuanto a desarrollo humano es la percepción por parte de los grupos más jóvenes y emprendedores, de que en la zona hay posibilidades de progresar en los planos familiar y personal.

6

CONCLUSIONES

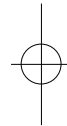
Al analizar la competitividad de las cadenas productivas es preciso tomar en cuenta, tanto los factores endógenos como los factores exógenos. Hay que recordar que:

- La competitividad económica es una condición relativa de la actividad económica de una empresa, y se puede definir como una diferencia de rentabilidad que hace que una firma sea más rentable que otra en un mismo mercado. Una mayor rentabilidad se traduce en mayor riqueza privada.
- Los factores endógenos que enfrenta una empresa son aquellos aspectos de operación que residen exclusivamente en la estructura productiva de la empresa. Se trata, entre otros, de aspectos de orden gerencial, tecnológico, de posición frente a los mercados, de eficiencia en estructuras de costos y organización. La optimización de estas condiciones, expresada en capacidad de adaptación al entorno, innovación, riesgo e iniciativa, es responsabilidad de los empresarios.
- Las empresas también enfrentan factores exógenos, es decir, que no están en manos de los empresarios y que provienen de dos marcos generales. El primero tiene que ver con la pertenencia de la empresa a una cadena de valor agregado, donde encuentra factores de aglomeración que favorecen o perjudican su actividad productiva. La cadena o cluster tiene una competitividad que es la suma de las competitividades de las firmas que la componen, más los efectos del entorno en el que se desempeña. La cadena aporta, entre otros, elementos de competitividad tales como especialización, estructuras institucionales de intercambio, información, oportunidades comerciales y optimización de cadenas productor-cliente. Las cadenas y cluster, en estructuras corporativas, tienen responsabilidades propias de optimización de las relaciones de valor agregado y la adopción de mecanismos de aprovechamiento de ventajas de integración. Los clusters productivos



implican flujos intersectoriales y combinaciones de actividades propias de los territorios e invisibles en los enfoques de economía de producto, cadena o estrictamente sectoriales.

- El otro factor exógeno que debe enfrentar la empresa es el entorno. El entorno alude a los atributos del espacio territorial en que se desarrolla la actividad productiva. Todo territorio interactúa en cuatro niveles, local, regional, nacional y supranacional, y cada nivel contiene elementos que favorecen o restringen la eficiencia empresarial. Entre dichos elementos figuran la institucionalidad pública y privada, la oferta tecnológica, la calidad y la disponibilidad de factores productivos, en particular la mano de obra, la infraestructura, la estabilidad política, el capital social y la oferta ambiental.
- Los factores exógenos no son independientes de la eficiencia de las firmas y clusters productivos presentes en el territorio. A mayor eficiencia empresarial, mayor competitividad sistémica o estructural y, a mayor competitividad sistémica y estructural, más dinamismo, mejores ingresos tributarios, mayor desarrollo, y, finalmente, un entorno más favorable. Los factores de entorno (compuestos en su mayoría por bienes públicos), no escapan a la responsabilidad de los empresarios. Todo lo contrario, los factores de entorno determinan las ventajas competitivas de las empresas y la competitividad privada determina las ventajas competitivas del entorno. Sin el aporte de las firmas no hay competitividad sistémica y sin competitividad sistémica se compromete la competitividad privada.
- La competitividad productiva de un territorio puede expresarse como la suma de las competitividades de las firmas y cadenas y clusters que alberga. Esta competitividad potencia los flujos de inversión, generando, con ello, un diferencial de rentas privadas agregadas que hace que un territorio sea más atractivo que otro, y que, por lo tanto, se haga acreedor de una economía más dinámica.
- Las rentas privadas no son el único elemento que debe tomarse en cuenta al evaluar la competitividad de un territorio. Las rentas sociales, definidas como beneficios no económico-comerciales que expresan el interés colectivo y que comprenden elementos tan importantes como la justicia social, la democracia, la gobernabilidad, y la sostenibilidad también juegan un papel preponderante en la competitividad. La renta social, recoge aquellos aspectos que la microeconomía reserva para las externalidades, es decir los beneficios o perjuicios que la sociedad recibe por una determinada canasta de actividades productivas ejercidas por firmas que se deben preocupar por maximizar su propia rentabilidad privada.



- Finalmente, un territorio es competitivo cuando su modelo de desarrollo combina una alta rentabilidad privada (riqueza privada), con una alta rentabilidad social para la población (riqueza social).

6**BIBLIOGRAFÍA**

- * Aguirre, F. 2002. Estudio de caso: proyecto turismo en Arauco. Programa FIDA/MERCOSUR. Pp. 24-43.
- * Echeverri, R. 2003. Lo nuevo del enfoque territorial para el desarrollo rural. Seminario Nacional: Desarrollo rural sostenible con enfoque territorial: políticas y estrategias para Uruguay. Montevideo, UY.
- * LEADER II. 1999. La competitividad territorial: construir una estrategia de desarrollo territorial con base en la experiencia de LEADER. Disponible <http://europa.eu.int>
- * Chavarría, H; Rojas, P; Sepúlveda, S. 2002. Competitividad: cadenas agroalimentarias y territorios rurales, Elementos conceptuales. San José, CR, IICA. Pp. 63-98.

Territorios Rurales, Competitividad y Desarrollo 14

