



CUADERNO TÉCNICO N° 14

ALGUNOS EJEMPLOS DE CÓMO MEDIR LA COMPETITIVIDAD

Versión preliminar antes de impresión

Patricia Rojas
Sergio Romero
Sergio Sepúlveda

**COMPETITIVIDAD DE LA AGRICULTURA:
CADENAS AGROALIMENTARIAS
Y EL IMPACTO DEL FACTOR LOCALIZACION ESPACIAL**

Rojas, Patricia

Algunos ejemplos de cómo medir
la competitividad / Patricia Rojas, Sergio
Romero, Sergio Sepúlveda. – San José,
C.R. : IICA, 2000.

49 p. ; 23 cm. – (Serie Cuadernos Técnicos / IICA ;
no. 14)

ISBN 92-9039-487 0

1. Competitividad. I. Romero, Sergio. II. Sepúlveda, Sergio.
III. IICA. IV. Título. V. Serie.

AGRIS
E10

DEWEY
338.9

TABLA DE CONTENIDOS

PRESENTACIÓN.....	5
Cuadernos técnicos.....	6
La globalización	8
Desarrollo sostenible y competitividad	9
1. INTRODUCCIÓN	10
2. ¿Qué medir de la competitividad?.....	10
2.1. Factores internos a la empresa	11
2.2. Factores sectoriales	11
2.3. Factores sistémicos.....	14
2.4. Los factores de desarrollo microeconómico	14
3. Metodologías de análisis	14

Análisis de país

3.1. Importancia de los factores no precio en la competitividad del comercio internacional de alimentos.....	15
3.2. Índice de competitividad global.....	17
3.3. <i>Resultados del informe de competitividad regional 1997. Región del Biobío</i>	19

Análisis de cadena agroalimentaria

3.4. Pequeña agricultura, competitividad e integración comercial: metodología y aplicación al caso del arroz en Chile	22
3.5. Metodología para elaborar perfiles de competitividad del sector agroalimentario.....	24
3.6. Enfoque participativo para el desarrollo de la competitividad de los sistemas agroalimentarios	26
3.7. <i>Caracterización de cadenas agroalimentarias para evaluar la investigación en el Cono Sur</i>	28
3.8. Competitividad de algunas cadenas agroindustriales en el MERCOSUR. Análisis de ocho casos. Políticas agrícolas e integración agropecuaria en el MERCOSUR.....	31
3.9. Competitividad: definiciones, conceptos útiles y otros aspectos.....	34

Análisis de productos

3.10. Competitividad del sector agrícola no tradicional de la OCDE: un diagnóstico..... 36

3.11. Desempeño de la agricultura durante el ajuste económico y la apertura en los países andinos y en Colombia: implicaciones para la competitividad 39

Análisis de empresa por producto

3.12. Antecedentes para evaluar la competitividad y complementariedad de productos frutihortícolas de los países del Cono Sur: el caso de Uruguay 42

4. CONCLUSIÓN 44

5. COMENTARIOS FINALES..... 46

6. BIBLIOGRAFÍA..... 48

PRESENTACIÓN

El IICA ha venido planteando un conjunto de orientaciones en el área de políticas y transformación institucional, con miras a promover el desarrollo sostenible de la agricultura y su medio rural. Los postulados esgrimidos buscan, en efecto, superar dos de los retos más acuciantes que afectan a la mayoría de los países de las Américas: mejorar tanto los niveles de competitividad de la agricultura como las condiciones de vida del medio rural.

En ese contexto, el Instituto estableció a los espacios rurales y a las cadenas agroalimentarias como unidades de análisis y ejecución de actividades¹.

Los Ministerios de Agricultura tienen ante sí el reto de promover —vía políticas, nuevos arreglos institucionales y alianzas con el sector privado— transformaciones productivas que induzcan a la agricultura a niveles más competitivos. Este objetivo debe configurarse en un esquema que incorpore, además de una participación sostenida en el mercado, la preservación de la base de los recursos naturales y la consecución de una mejor calidad de vida para la población rural.

Sin embargo, los tomadores de decisiones no necesariamente cuentan con los instrumentos prácticos y de fácil manipulación que les permitan diseñar estrategias y políticas idóneas para la reactivación de una agricultura con las características arriba mencionadas.

Habida cuenta de la complejidad del tema y de las reverberaciones sociales y ecológicas que conlleva, es importante entenderlo y analizarlo apropiadamente. Para ello se debe, ante todo, contar con instrumentos adecuados. Es fundamental, además, tomar conciencia de que la probabilidad de inducir externalidades sociales y medioambientales negativas es real, y que éstas son producto de un manejo sesgado de la “modernización” de la agricultura en donde prevalece, como objetivo único, el incremento de la competitividad desde una perspectiva meramente económica. Sesgos como estos tendrán, indudablemente, un impacto mucho más agudo en los países de economías pequeñas, dependientes de la producción de bienes agrícolas tradicionales, intensivos en mano de obra y generalmente vinculados a mercados poco dinámicos.

Dada la trascendencia de afinar la capacidad de gestión relativa a la competitividad de la agricultura, el Instituto ha establecido una línea de trabajo cuyo objetivo es promover una comprensión adecuada de este complejo tema, así como fortalecer la capacidad de análisis y diseño de mecanismos

¹ IICA, 1999.

institucionales idóneos, y de estrategias e instrumentos de política tendientes a lograr una mayor competitividad, tanto en el sector público como entre agroempresarios y productores. De esta forma, el Instituto busca apoyar a los países en su proceso de transformación productiva, transformación que deberá estar regida por objetivos que garanticen el crecimiento de la agricultura pero de la mano del desarrollo social y sin detrimento de la base de los recursos naturales.

Con este fin, el Instituto estableció un mecanismo de referencia y construcción metodológica en materia de competitividad, en el cual participan tanto profesionales del IICA como un grupo técnico externo ad hoc. Este grupo funcional, identificado como el Grupo de Competitividad, tiene como propósito —a través del estudio profundo del tema— consolidar las bases conceptuales y operativas que permitan diseñar instrumentos de políticas y mecanismos institucionales eficientes, así como concebir otros que permitan analizar y evaluar el impacto que las medidas de política tienen en la producción agrícola, la población rural y la base de capital natural.

Se espera que el esquema aquí propuesto sea el fundamento de un proceso de capacitación que mejore las habilidades y destrezas de los profesionales y agentes productivos, y los conduzca a ejercer una gestión que minimice las distorsiones económicas, las desigualdades sociales y los desequilibrios regionales que pueden surgir en el camino hacia una agricultura más competitiva.

CUADERNOS TÉCNICOS

Con el objetivo de incursionar en el tema, se está elaborando una serie de publicaciones relacionadas con la competitividad en las cadenas agroalimentarias, en las cuales se destaca el impacto del factor localización espacial.

Estas publicaciones, que forman parte de la Serie Cuadernos Técnicos, constituyen avances o extractos de un documento especializado titulado *La competitividad en la agricultura*, y están dirigidos a un público no especializado. Asimismo, procuran iniciar el diálogo entre aquellos profesionales del sector agropecuario involucrados en el tema de la competitividad.

El presente documento presenta una síntesis de diversas metodologías de medición de la competitividad. Estas buscan medir la competitividad de un país, una región, una cadena agroalimentaria o un producto. El objetivo de este Cuaderno Técnico es presentar un preámbulo de los diferentes enfoques existentes al medir los elementos que se consideran parte del análisis de la competitividad. Otras metodologías con un mayor grado de elaboración así como un análisis crítico de las mismas se podrán encontrar en el documento

especializado. Otros temas que serán desarrollados y profundizados en los próximos cuadernos técnicos son:

- ❖ enfoques teóricos sobre los complejos productivos
- ❖ factores no económicos de la competitividad
- ❖ indicadores de la competitividad
- ❖ políticas de la competitividad
- ❖ negociaciones para la competitividad

Publicaciones anteriores:

- Cuaderno Técnico N° 8: *El reto de la competitividad en la agricultura.*
Cuaderno Técnico N° 9: *¿Qué es la competitividad?*
Cuaderno Técnico N° 10: *Territorio, agricultura y competitividad.*

El propósito de estos documentos es establecer las bases para, posteriormente, desarrollar lineamientos metodológicos que permitan determinar el nivel de competitividad de los diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria, tomando en cuenta el factor localización. Se espera que estos lineamientos sirvan de base para la toma de decisiones, tanto a nivel nacional, como regional y empresarial, en el ámbito de las cadenas agroalimentarias.

Además de los instrumentos metodológicos, esta línea de trabajo generará un sistema de información y análisis al que se podrá acceder a través de un programa de cómputo amigable. Asimismo, se diseñará un programa de capacitación ad hoc.

Se realizarán talleres y foros de discusión anuales para analizar la metodología y sus alcances. Además, una serie de publicaciones compilará la metodología, los aportes generados a lo largo de su desarrollo, la validación y las experiencias que se generen.

El presente trabajo constituye un esfuerzo conjunto entre las siguientes áreas técnicas del Instituto: Política y Comercio; Ciencia, Tecnología, Recursos Naturales y Producción Agropecuaria; Sanidad Agropecuaria e Inocuidad de Alimentos; y Desarrollo Rural, así como la Secretaría Técnica del CODES. El trabajo se articuló a nivel de países y regiones.

Se agradecen las contribuciones de los colegas del Grupo de Competitividad², y se espera continuar en este trabajo conjunto. Asimismo, se insta a todos aquellos profesionales interesados en el tema a enviar sus sugerencias. Se les invita, también, a formar parte del Grupo de Competitividad para que, al unir

² Para mayor información sobre los integrantes del Grupo de Competitividad, referirse a la página de desarrollo sostenible del IICA (<http://infoagro.net/codes>).

esfuerzos, logremos generar herramientas de análisis útiles y de mayor impacto operacional.

LA GLOBALIZACIÓN

La última década se ha caracterizado por una creciente globalización de la economía, por mercados cada vez más abiertos y competitivos, y por la búsqueda del libre intercambio.

Los compromisos del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) han permitido consolidar los avances en la apertura comercial. Es más, en las negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT, la internacionalización comercial fue concebida como meta final y así quedó estipulada por los países subscriptores del acta correspondiente y de otros protocolos multilaterales. De esa forma, quedaron sujetos a las reglamentaciones que gobiernan el nuevo orden económico internacional, tales como las disposiciones de la OMC.

Es preciso, entonces, comprender las implicaciones que la globalización tiene en los países, la agricultura y los productores. Sólo así se estará en capacidad de establecer estrategias de transición que, tomando en cuenta las fortalezas, las debilidades y las potencialidades prevalecientes, logren la inserción de aquellos en mercados cada vez más competitivos. La comprensión de dicho proceso permitirá implementar, de manera apropiada y oportuna, los instrumentos de política y mecanismos institucionales idóneos que faciliten tal transición y que, al mismo tiempo, potencien las fortalezas y minimicen las externalidades negativas, económicas, sociales y ambientales.

La necesidad de alcanzar una economía —agricultura— más competitiva se instaure como condición sine qua non para lograr una inserción internacional eficiente. Esta inserción debe garantizar no sólo un acceso más amplio a los mercados externos (en número de productos y en volumen suplido), sino también la consolidación de su posición en los mercados internos.

Este empeño conlleva implicaciones sustantivas para la estructura y el perfil productivo de la agricultura. En efecto, la rápida transformación del entorno internacional ha modificado drásticamente las reglas del mercado a nivel macro, sectorial y micro. El incremento sostenido de la competitividad es ahora un requisito indispensable para el crecimiento y para la propia viabilidad de las unidades productivas.

La agricultura está conformada por una vasta gama de procesos y agentes productivos, cuya interacción garantiza la existencia, en el mercado, de bienes de consumo alimenticios. Para alcanzar su destino final —la mesa del consumidor—, el producto debe recorrer un largo camino que se inicia en la empresa de producción primaria. Los subsecuentes procesos de transformación

que enfrenta el producto conforman los eslabones intermedios de las cadenas agroalimentarias. Cada eslabón, por su parte, está conformado por una serie de empresas de cuyas interacciones y desempeño dependerá la competitividad de la cadena (vínculos hacia atrás, adelante y los lados).

Cada uno de esos eslabones está localizado en un espacio geográfico, cuyas características agroecológicas, de oferta de servicios de apoyo a la producción y la infraestructura condicionan el grado de competitividad de la cadena. Estos espacios geográficos (regiones) están a su vez articulados, en diversos grados, con el resto del territorio nacional.

DESARROLLO SOSTENIBLE Y COMPETITIVIDAD

El presente trabajo es una continuación del esfuerzo que ha venido realizando el Instituto desde 1992 en torno al tema del desarrollo sostenible, tema que se instaura como eje central de análisis. La competitividad, por su parte, se constituye como el objetivo de la dimensión económica, cuya interacción con las dimensiones social, ambiental y político-institucional, conforma el proceso del desarrollo sostenible.

Por otra parte, las Cumbres Internacionales han definido también planes de acción en los cuales se indica claramente que se está moldeando un enfoque de desarrollo con evidentes implicaciones económicas, sociales, ambientales e institucionales para la agricultura del Hemisferio³. Ello exige la adopción de estrategias y políticas integrales para la modernización de la agricultura que se apoyen en tecnologías ambientalmente sostenibles y que mantengan concordancia con una estrategia social dirigida a mejorar la calidad de vida de la población rural.

³ IICA, 1999.

1. INTRODUCCIÓN

En el transcurso de los años el estudio de la competitividad ha dado forma al desarrollo de metodologías que miden diversos aspectos de la misma, según ésta sea conceptualizada.

La recopilación de las diferentes metodologías y sus aplicaciones, tanto las desarrolladas a lo interno del IICA como fuera, forma parte de un proceso mayor cuya meta final es construir una metodología de análisis. A partir de su establecimiento, se espera sentar las bases para construir un mecanismo de medición ágil, que permita cuantificarla de forma práctica.

Por ello, inicialmente se busca conocer la evolución metodológica de la medición de la competitividad, para luego realizar un análisis crítico que permita retomar y mejorar aquellos elementos de cuantificación que así lo ameriten. Como paso siguiente, se integrarán al análisis otros factores relevantes que todavía no forman parte de una metodología estructurada.

Como parte inicial de tal proceso, este Cuaderno Técnico introduce al lector a diversas metodologías de análisis, las cuales permiten conocer parte del acervo documental recopilado sobre el tema.

El espectro de literatura correspondiente a las metodologías de competitividad es muy amplio y variado. Cada una ofrece diferentes elementos de análisis que armonizan en menor o mayor grado con los objetivos de nuestro trabajo.

Resulta importante recordar que el énfasis objetivo de la metodología es la medición de la competitividad de las cadenas agroalimentarias que incorpore el impacto del factor localización espacial.

Sin embargo, con el fin de no establecer un sesgo selectivo, se procedió a recopilar las metodologías enfocadas en cadenas agroalimentarias o en otras unidades de análisis tales como la empresa, las cuales condicionan o forman parte directa o indirectamente de una cadena.

2. ¿QUÉ MEDIR DE LA COMPETITIVIDAD?

La medición de la competitividad implica la determinación de los componentes o factores que la generan y el grado de impacto de los mismos. Así como existe una gran cantidad de definiciones para este término, también la hay de metodologías que buscan medir determinados elementos de la competitividad, basándose en diferentes factores condicionantes.

El IICA⁴ sugiere un marco metodológico de la competitividad, que ofrece un cuadro de referencia analítico para servir de apoyo al proceso de toma de decisiones de los agentes públicos y privados. El cuadro organiza los factores que afectan a la competitividad dentro de tres grupos, según quien los controle: la empresa, el gobierno o aquellos difícilmente controlables (Diagrama n° 1).

“El modo como un producto o un insumo determinado o las condiciones de la demanda se relacionan con la estrategia de las empresas, la tasa de interés y la tasa de cambio, por ejemplo, es una cuestión de análisis. Las categorías analíticas que explican estas relaciones proveen las teorías económicas, sociológicas y políticas. Esto permite evaluar la competitividad”⁵.

Por otro lado, la FAO⁶ estima que el desempeño competitivo de una empresa, industria o nación se ve condicionado por la conjugación de diversos factores: internos a la empresa, sectoriales, sistémicos y de desarrollo microeconómico (Diagrama n° 2).

2.1. Factores internos a la empresa

Son los que aparecen bajo su ámbito de decisión y por medio de los cuales la empresa procura distinguirse de sus competidores. Entre ellos destacan: capacidad tecnológica y productiva, calidad de los recursos humanos, conocimiento del mercado y la capacidad de adecuarse a sus especificidades, relaciones privilegiadas con los clientes y con los abastecedores de insumos, materias primas y bienes de capital.

2.2. Factores sectoriales

Si bien no son totalmente manejados por la empresa, están parcialmente en su área de influencia. Involucran el contexto decisional de las empresas y los productores, el cual es fundamental para la definición de las estrategias competitivas. Entre ellos destacan:

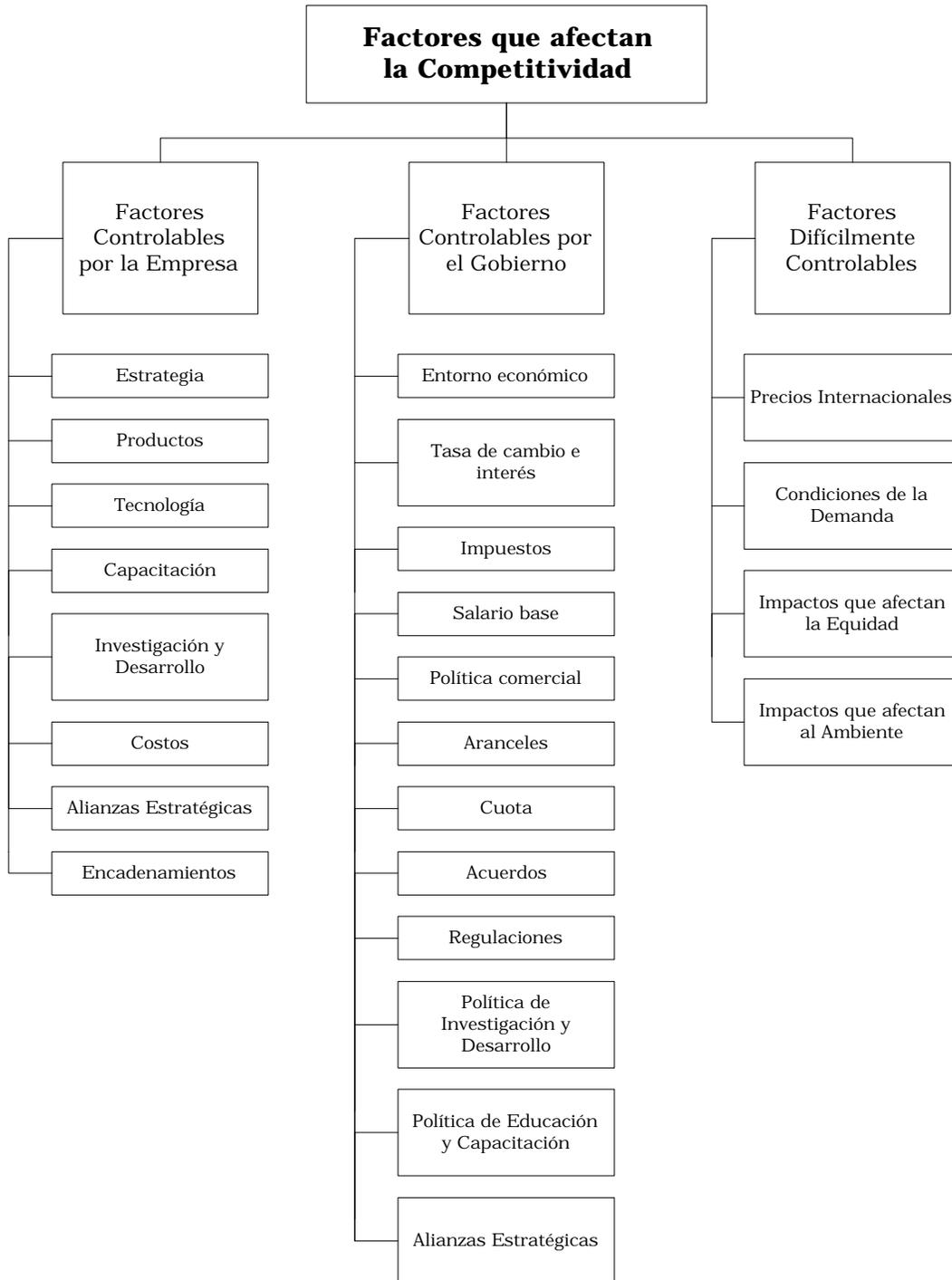
- ◆ mercados de alimentos y exigencias tecnológicas y organizacionales.
- ◆ fortalecimiento de las redes cooperativas horizontales.
- ◆ la cooperación vertical para optimizar capacidades tecnológicas y organizacionales.
- ◆ la promoción de la competencia.

⁴ Según Müller (Jaffé)

⁵ Op. cit.: 34

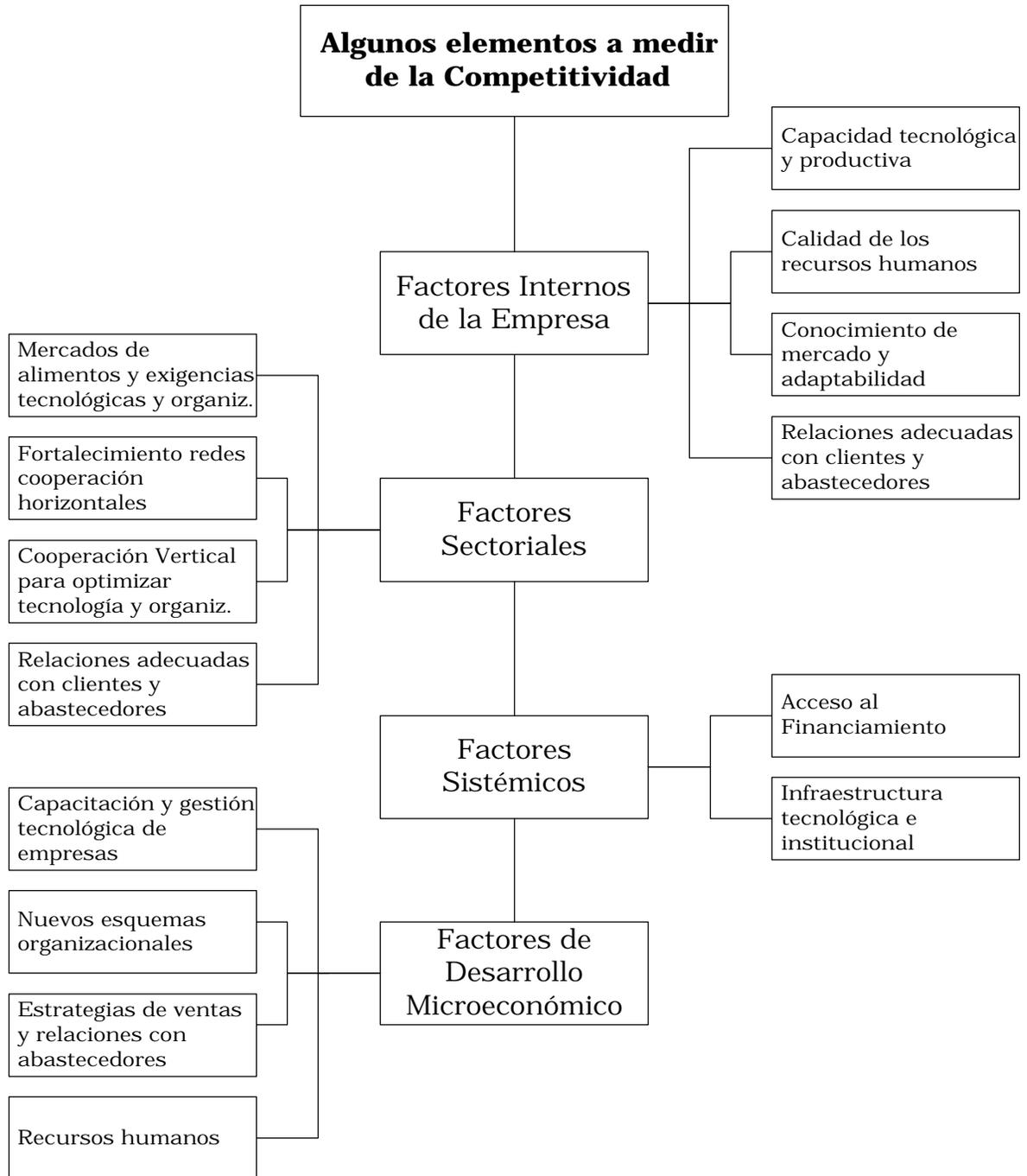
⁶ 1997

Diagrama n° 1



Fuente: Elaboración propia con base en Müller, IICA (Jaffé)

Diagrama n° 2



Fuente: Elaboración propia con base en FAO, 1997.

2.3. Factores sistémicos

Constituyen elementos externos a la empresa productiva; afectan el entorno donde se desarrolla y pueden tener importancia variable en la definición del ambiente competitivo y en las posibilidades para construir estrategias de competitividad por parte de las empresas. Entre ellos destacan:

- ◆ acceso al financiamiento
- ◆ la infraestructura tecnológica e institucional

2.4. Los factores de desarrollo microeconómico

A partir de los cambios tecnológicos emergentes surge un nuevo formato organizacional, que compatibiliza grandes escalas de producción con el potencial de diversificación y sofisticación de productos. Este formato conlleva la descentralización de las decisiones y una creciente participación de la fuerza laboral en las decisiones y ganancias de la empresa, al tiempo que permea las relaciones en y entre las empresas. Algunos de estos factores son:

- ◆ la capacitación y gestión tecnológica de las empresas
- ◆ los nuevos esquemas organizacionales
- ◆ estrategias de ventas y de relaciones con abastecedores
- ◆ recursos humanos

3. METODOLOGÍAS DE ANÁLISIS

Las metodologías que a continuación se presentan* emplean uno o varios de los factores antes mencionados, al tiempo que incluyen también factores externos, los cuales ejercen influencia sobre el comportamiento competitivo de las empresas, los productos y las cadenas.

Cada uno de los siguientes estudios involucra el empleo de indicadores y factores que permiten diagnosticar el contexto económico (internacional, nacional y sectorial) donde se desarrolla la actividad económica, apuntando aquellos elementos que le suman o restan competitividad. Se pone énfasis en los indicadores utilizados, así como en los resultados obtenidos.

Una vez abordado tal contexto, se retoman los resultados del estudio del caso particular, con las derivaciones que la metodología aplicada obtuvo de las condiciones históricas y actuales.

• Los documentos revisados en este Cuaderno Técnico están disponibles en la página de desarrollo sostenible del IICA, en la dirección <http://infoagro.net/codes>.

La síntesis de las once metodologías presentadas a continuación, puede clasificarse de acuerdo al enfoque de su estudio, desde la unidad de análisis más general hasta la más específica:

- > país
- > región
- > cadena agroalimentaria
- > producto
- > empresa por producto

3.1. Importancia de los factores no precio en la competitividad del comercio internacional de alimentos⁷

3.1.1. Objetivo

El presente estudio tiene como objetivo medir la competitividad, para lo cual se divide el análisis en dos secciones: una dedicada a los conceptos económicos y otra a los factores no económicos.

3.1.2. Unidad de análisis

Esta metodología analiza los elementos no económicos que intervienen en la medición de la competitividad a nivel nacional.

3.1.3. Estructura

Factores económicos

Se utilizan tres conjuntos de variables económicas para explicar el patrón de exportaciones agrícolas en el nivel de procesamiento. Estos son:

- **Primer conjunto:** mide el ingreso por medio del producto interno bruto (PIB) per cápita nominal.
- **Segundo conjunto:** mide la capacidad de gastar divisas en productos agrícolas importados. Se utilizan tres variables: deuda externa, reservas internacionales y la balanza de pagos (cambio total en las reservas internacionales).
- **Tercer conjunto:** mide el nivel tarifario de acuerdo con el estado de procesamiento del producto.

⁷ Reed, 1992. Traducción libre de Patricia Rojas.

Asimismo, el análisis difiere si se aplica a países con mercados desarrollados o a otros países. Para el caso de países con mercados desarrollados se tomará en cuenta lo siguiente:

1. Para productos en estado de procesamiento primario, se calcula una tarifa comercial ponderada en materias primas agrícolas.
2. Para productos en estado ya procesado, se calcula una tarifa comercial ponderada sobre la base de todos los ítems alimentarios.

Los cálculos para el resto de los países se realizan de la siguiente manera:

1. Para productos en estado de procesamiento primario, se calcula el nivel tarifario sobre la base de los productos primarios.
2. Para productos en estado ya procesado, el nivel tarifario se calcula sobre la base de los productos manufacturados.

Factores no económicos

Con el fin de medir los factores no económicos, el presente estudio toma como base la clasificación hecha por Jeannet y Hennessey⁸, la cual sugiere tres categorías de análisis:

- **Fuerzas culturales:** esta categoría analiza tres factores:
 1. Religión: con el fin de evaluar la similitud del país A con respecto a B⁹, se distinguen dos categorías de religiones: las occidentales y las orientales. Posteriormente se evalúa el porcentaje de población de B que practica la misma religión dominante en A. Se clasifican como religiones occidentales la católica, la ortodoxa oriental, la judía y la protestante.
 2. Educación: para medir el sistema educativo del país se utiliza la tasa de alfabetización adulta.
 3. Familia: para evaluar la estructura familiar del país B, se calcula el porcentaje de población que vive en área urbana o en área rural, dependiendo de cuál predomine en el país A.
- **Fuerzas políticas:** la cercanía política se evalúa por la cantidad per cápita intercambiada entre A y B, de asistencia económica para desarrollo.

⁸ *International Marketing Management: Strategies and Cases*, 1988. En Reed, 1992.

⁹ El país A es el país exportador y el país B es el mercado importador.

- **Fuerzas legales:** no se establece ninguna variable que mida las diferencias entre los sistemas legales de A y B.

Como variable cultural genérica, se calcula el número de turistas de A que visitan B dividido por el total de la población de B.

A pesar de que la metodología toma en cuenta la medición de los elementos no económicos que inciden en la competitividad, excluye la medición de algunos sectores, como el de la salud y el papel de los recursos naturales, así como aquellos elementos propios de la región en la cual se desarrollan las actividades productivas. Por otra parte, no analiza el entorno político (corrupción), ni las fuerzas interactuantes en el contexto internacional.

3.2. Índice de competitividad global¹⁰

3.2.1. Objetivo

El índice de competitividad global (ICG) ha sido calculado por el Foro Económico Mundial durante casi dos décadas y tiene por objetivo determinar la competitividad de las economías estudiadas y predecir el crecimiento de su ingreso per cápita a mediano plazo.

3.2.2. Nivel de análisis

Esta metodología aborda la medición de la competitividad desde la escala nacional.

3.2.3. Estructura

El índice es útil para los tomadores de decisiones, tanto del sector público como del privado, ya que se identifican áreas de debilidad y oportunidad para las economías analizadas.

Lo que el ICG intenta medir es el potencial de crecimiento de un país en el mediano y largo plazo (5 a 10 años) con base en las características de su economía y de la estructura y desempeño de sus instituciones. Provee consistencia analítica y facilita a los países la comparación con sus competidores. Asimismo, evalúa su propio progreso en áreas críticas para la competitividad.

El ICG considera dos factores fundamentales: la situación económica de los países y el estado y desempeño de sus instituciones. Consiste en un promedio ponderado de ocho variables compuestas que surgen del análisis de la

¹⁰ Roberto Artavia y Felipe Larraín, CLACDS – INCAE, HIID – HARVARD, 1997.

literatura sobre desarrollo, y de los análisis empíricos que las señalan como factores fundamentales de la competitividad y el crecimiento económico de los países a mediano y largo plazo. Esas variables, las cuales agrupan a más de 300 indicadores, son: apertura comercial y financiera, desempeño del gobierno, desarrollo del mercado financiero, infraestructura, tecnología, gestión empresarial, mercado laboral y calidad de las instituciones. Cada una de estas variables representa un promedio de diversos indicadores.

PONDERACIÓN DE VARIABLES

Las ocho variables anteriormente mencionadas tienen diferente valor en la construcción del índice. De esta forma, apertura, gobierno, mercado financiero y mercado laboral son las que tienen una mayor ponderación, ya que la investigación académica ha comprobado que explican mejor las diferencias de desempeño económico entre países. Infraestructura y tecnología reciben dos tercios de la ponderación de las cuatro primeras, y las últimas dos, gestión empresarial y calidad de las instituciones, un tercio.

INFORMACIÓN CUANTITATIVA-CUALITATIVA

En cada una de las variables hay una parte significativa que corresponde a la información cualitativa, ya que se reconoce que no todos los elementos pueden medirse a partir de datos macro o microeconómicos. Para ello, se recurre a los resultados de las encuestas sobre las percepciones de agentes claves del mundo empresarial de cada país analizado.

De esta forma, cada variable es un promedio ponderado de un indicador cuantitativo y del índice de los resultados de las encuestas a ejecutivos del país, en relación con esa variable. Con respecto a los índices de gestión empresarial y calidad de las instituciones, éstos se basan exclusivamente en las encuestas de opinión (por su dificultad de medición directa). Para las variables apertura, gobierno, mercado financiero y mercado laboral, las ponderaciones se reparten de la siguiente forma: tres cuartos son asignados a los datos observables y un cuarto a las encuestas. Para infraestructura y tecnología se otorgan tres cuartos a las encuestas y un cuarto a los datos directamente observables.

DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES

Las ocho variables de análisis de la competitividad son:

- “**Apertura:** mide la profundidad de la integración de una nación a la economía global en términos de su orientación exportadora y del grado de libertad con que se manejan el comercio y la inversión extranjera.
- **Desempeño del gobierno:** evalúa el papel de los mercados de capital como facilitadores del consumo y el ahorro en el tiempo, el comportamiento del

ahorro y la eficacia y eficiencia de los intermediarios financieros en proveer recursos a la inversión productiva.

- **Infraestructura:** mide la cantidad y la calidad del sistema de transportes, de la red de telecomunicaciones, de la generación y distribución de energía eléctrica, de las facilidades portuarias y de almacenaje y de toda la infraestructura física que puede afectar, positiva o negativamente, la productividad de la inversión privada.
- **Tecnología:** evalúa la intensidad de la investigación y el desarrollo, el nivel general de la tecnología y la calidad del acervo de conocimiento tecnológico a disposición de los inversionistas.
- **Gestión gerencial:** mide la calidad de los recursos gerenciales, de las estrategias competitivas, del desarrollo de productos, del control de calidad, de los recursos humanos y del mercado en el ámbito de la empresa privada.
- **Mercado laboral:** evalúa, en primer lugar, la eficiencia real y potencial de los recursos humanos y, en segundo lugar, la flexibilidad de los mercados de trabajo.
- **Calidad de las instituciones:** mide la confiabilidad de las instituciones legales y sociales que fundamentan una economía de mercado, la competencia, el imperio de la ley y la protección de los derechos sobre la propiedad¹¹.

Esta metodología es muy general. Requiere de mucho trabajo para recopilar la información necesaria, como por ejemplo las encuestas de opinión a los empresarios. Las fuentes de información son de naturaleza muy variada, lo cual podría restar posibilidad de comparar los resultados obtenidos.

Sin embargo, da una aproximación adecuada de lo que es la competitividad de un país al incorporar variables diversas, de un valor clave para su medición.

3.3. Resultados del informe de Competitividad Regional 1997. Región del Biobío¹²

3.3.1. Objetivo

Tal y como lo expresa el *Informe de desarrollo humano regional en Chile*, el objetivo primordial es definir los retos que enfrenta el país por medio de los procesos de descentralización, a partir de una serie de diagnósticos regionales realizados desde la óptica del desarrollo humano.

3.3.2. Unidad de análisis

¹¹ Artavia y Larraín, 1997, pág. 12.

¹² Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo de Chile, 1999.

Esta metodología se enfoca en la escala regional.

3.3.3. Estructura

El *Índice de competitividad regional* fue elaborado y publicado en 1996 por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Posteriormente, el índice fue actualizado por el Departamento de Economía de la Universidad de Chile en 1997, por encargo de la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo del Ministerio del Interior.

Este Índice considera que “la competitividad es la capacidad que tienen los países, regiones y empresas para crecer en forma sostenida en un contexto de competencia globalizada. De acuerdo con esto, el Índice de Competitividad Regional está basado en particular en los postulados de Michael Porter, quien considera cuatro determinantes de las ventajas comparativas de las industrias, aplicados a regiones. Estos corresponden a: factores productivos, demanda doméstica, industrias relacionadas y estructuras de las empresas”¹³.

El *Índice de competitividad regional* se basa en adaptaciones de las metodologías utilizadas para medir la competitividad entre países, eligiendo factores relacionados con las capacidades públicas y privadas que influyen en la conformación de la competitividad regional. De esta forma, se seleccionaron siete categorías: economía, empresas, personas, gobierno, infraestructura, ciencia y tecnología y recursos naturales.

Para cada una de esas siete categorías, se definieron subconjuntos de indicadores parciales, basándose sobre todo en la disponibilidad de información cuantitativa. Sin embargo, también se recolecta información cualitativa por medio de encuestas dirigidas a una muestra de ejecutivos de empresas privadas.

El Índice es producto de la unión de las siete categorías y de la estandarización de las distintas variables en una escala con una distancia entre 0 y 1, correspondientes a los valores mínimos y máximos respectivos de cada variable. El índice a nivel de cada factor principal de competitividad resulta de la suma del subconjunto de variables pertinentes, previamente estandarizadas.

La competitividad regional está determinada por dos entornos: el nacional y el regional.

El contexto nacional o del país afecta la competitividad de las regiones de forma similar, como lo es el caso de la política macroeconómica.

A nivel regional, se resalta la interacción entre las diversas regiones, relaciones que pueden producir beneficios entre ellas, o la pérdida para unas y la ganancia para otras. Mucho de ello tiene que ver con las características propias de cada región, las cuales afectan en menor o mayor grado las ventajas competitivas que ofrece. Así, por ejemplo, se tienen los factores propiamente geográficos, como la dotación de recursos naturales y la accesibilidad física, además de las capacidades públicas y privadas para promover la competitividad local.

En el estudio de caso, resulta importante destacar que, según diversas fuentes¹⁴, durante la década de 1985-1995, Chile mostró un importante crecimiento económico a nivel de América Latina y un crecimiento del producto per cápita del 45,8%. Sin embargo, a pesar de los logros nacionales, a nivel regional se presentan grandes desigualdades en relación al tamaño económico, la estructura productiva, el nivel de vida y los aspectos demográficos entre otros.

Chile se divide en 13 regiones: la Región Metropolitana, Antofagasta, Atacama, Magallanes, Tarapacá, Coquimbo, Biobío, Aysén, Valparaíso, Libertador Bernardo O'Higgins, Los Lagos, Maule y Araucanía.

Entre 1996-1997, la Región Metropolitana mantuvo el primer lugar dentro del Índice de competitividad regional, al igual que la región de Antofagasta mantiene el segundo lugar en tal período.

Con respecto al Biobío, esta región representó en 1997 un 12,8% del total de la población nacional, y para 1996 tuvo un producto interno bruto del 9% respecto al PIB nacional regionalizado. Sus principales actividades económicas se vinculan a los sectores de la industria manufacturera, transporte, comunicaciones y comercio.

Con relación a los resultados del Índice, entre 1996 y 1997 la región del Biobío decrece dos lugares, pasando de la quinta a la séptima posición. Para el último año los mejores resultados se obtienen en la categoría de Ciencia y Tecnología (2), mientras que la peor posición es en Resultados Económicos, donde logra el lugar número doce.

Los indicadores que la metodología emplea son casi los mismos que se utilizan para cuantificar la competitividad en el nivel nacional. En ese sentido, dejan de lado elementos propios de la región, a los que podrían brindarle un peso mayor.

¹⁴ Entre otras fuentes: *Informe Mundial de Competitividad* del IMD e *Informe de Desarrollo Humano*, 1996.

Por otra parte, es una metodología que evalúa la competitividad regional y podría servir de base para el estudio de la competitividad agregada a nivel nacional.

3.4. Pequeña agricultura, competitividad e integración comercial: metodología y aplicación al caso del arroz en Chile¹⁵

3.4.1. Objetivo

Este trabajo presenta una metodología que tiene como propósito evaluar el impacto de la integración comercial en la competitividad de los pequeños agricultores.

3.4.2. Unidad de análisis

Esta metodología se enfoca en las cadenas agroalimentarias.

3.4.3. Estructura

Se fundamenta en dos conceptos relacionados: el mercado agropecuario y las cadenas agroindustriales. Asimismo, pone énfasis en el sistema de comercialización, asegurando que el análisis de competitividad se realice teniendo en cuenta la intermediación, lo cual permite identificar posibles “cuellos de botella”.

Su objetivo es apoyar la definición de políticas focalizadas en problemas específicos relacionados con la competitividad, con respecto a temas tales como: tecnología, gestión y estructura del mercado. Se presentan recomendaciones sobre el tipo de intervención que se podría instrumentar.

Esta propuesta metodológica –de análisis de equilibrio parcial– puede acercar tendencias de comportamiento dentro de una cadena de comercialización, al incorporar relaciones que den cuenta de la respuesta y el comportamiento de los agentes a las variaciones de precios, impuestos y subsidios. El análisis consiste en una comparación de precios y márgenes entre la situación actual y un escenario de políticas públicas asociado a la integración comercial regional, para así determinar el posible impacto sobre el escenario de precios que enfrentaría el sector de la pequeña agricultura. Asimismo, permite cuantificar, en forma homogénea, los principales determinantes de la competitividad en diversos tipos de cultivos y producciones, así como distintos países y localidades.

¹⁵ Claudio Farías, IICA, PROCODER, 1993.

Una vez conceptualizado el sistema de comercialización, se establece el escenario sobre el cual se va a realizar el análisis. Seguidamente, se realiza una descomposición de los márgenes (impuestos y subsidios, cuotas o permisos de importación y exportación, y costo de elaboración). Posteriormente, se determina el precio al productor y, por último, se analizan los mercados de importación y exportación.

El escenario base se construye referido a la situación histórica de precios de la cadena de comercialización. Se evalúa la cadena de transmisión de precios, los márgenes y la estructura de costos de los principales eslabones, desde el productor hasta el consumidor final, estableciendo los diferenciales de precios y descomponiendo los márgenes, por medio de los cuales se mide el impacto de la integración.

Se utiliza el estudio del diferencial de precios global para definir la magnitud y el comportamiento en el tiempo de los márgenes de comercialización, tomando para ello los precios a nivel del productor, elaborador o consumidor. Asimismo, se evalúa la estructura del mercado y sus agentes, así como el costo del procesamiento y la intermediación.

Los márgenes pueden descomponerse en tres componentes: costos, utilidades, impuestos y/o subsidios.

En cuanto a la fijación del precio del productor, se toma el monto que se recibe en el predio a una unidad estándar. Se realizan ajustes por costos de transporte hasta el lugar de la demanda y de almacenamiento. Otro punto determinante es la calidad del producto, es decir, las condiciones que exige la demanda, traducido en acciones de secado, limpieza y composición del producto, entre otros.

Con referencia a los mercados de importación, debe medirse el precio que los productos internos tienen y tendrán en el mercado, así como su asociación con los precios de la cadena de comercialización. Deben considerarse las barreras arancelarias así como las para-arancelarias o naturales. Una vez establecido el costo de importación, debe determinarse cómo éste se incorpora en la cadena de comercialización, ya que incide en los precios que se forman al interior de la misma.

En los mercados de exportación, existen dos mecanismos por los cuales se determina el precio del producto primario: la venta en firme y la venta en consignación. En el primer caso, el exportador ofrece un precio por el producto, independiente de los gastos, comisiones y precio en el destino del mismo. En el segundo, el producto se entrega para que el exportador acondicione, exporte y negocie la transacción final; el precio que recibe el productor es el resultado del

precio en el destino menos los gastos incurridos en el proceso de exportación, incluyendo la comisión del agente exportador.

El análisis efectuado en Chile identifica que los efectos inmediatos de la integración con cero arancel se asocian a una reducción de los precios de los productos importados y, por esta vía, en los precios al interior de la cadena de comercialización.

Esta metodología puede resultar especialmente útil cuando su medición se realiza en un conjunto de países, lo cual permite realizar un análisis comparativo de los márgenes de cada eslabón en cuanto a ventajas relativas en producción o procesamiento del producto primario, impacto de la intervención del sector público, diferencias tecnológicas, estratificación de los productos y estructura del mercado, así como estimación del impacto de la integración en la producción local a distintos niveles productivos.

3.5. Metodología para elaborar los perfiles de competitividad del sector agroalimentario¹⁶

3.5.1. Objetivo

Esta metodología propone la construcción de un perfil para un producto determinado, por medio de una síntesis explicativa de los elementos que influyen en su competitividad.

3.5.2. Unidad de Análisis

Se enfoca en las cadenas agroalimentarias.

3.5.3. Estructura

La atención se focaliza en aquellos aspectos que pueden ser cuantificados mediante los indicadores, siendo deseable que se haga referencia a los elementos cualitativos del producto, de la gestión empresarial y de los factores de apoyo a nivel de país, cuando la información así lo permita.

A partir de este perfil, la información se organiza de manera comparable, y se construyen matrices ordenadas conforme a determinados indicadores.

El objetivo de la metodología es generar información técnica útil para la toma de decisiones, relacionada con el mejoramiento de la competitividad de los

¹⁶ Robertina García, IICA, 1995.

productos del sector agroalimentario. Por medio de la comparación de diferentes perfiles de productos que tengan importancia en el comercio internacional, se busca diseñar una estrategia a largo plazo.

El documento define la competitividad del sector agroalimentario con base en la capacidad que éste tiene para colocar en el mercado los bienes que produce, en condiciones leales de competencia, de forma tal que se traduzca en bienestar para la población.

El análisis se aplica a todo el tejido empresarial que interactúa al interior de un circuito agroalimentario, el cual se relaciona con otros circuitos encadenados dentro de un espacio mayor que los condiciona. La competitividad del producto depende, en buena medida, de la eficiencia de las empresas de cada segmento y de las condiciones económicas y sociales adecuadas del país. Por otro lado, también depende de la capacidad de las empresas para producir bienes y prestar servicios que satisfagan los requerimientos de los compradores, además de su habilidad para captar mercados.

En el estudio de la competitividad se analizan factores tanto a escala internacional como nacional. Dentro de los primeros, se estudia el país y el producto (indicadores de competitividad y participación de mercado). En el ámbito nacional, se tratan los aspectos socioeconómicos del país, además de la caracterización del segmento agrícola y el industrial.

A nivel internacional se evalúa el desempeño del país en el comercio internacional de un sector determinado –producto o rubro–, mediante el análisis de un conjunto de indicadores que permiten conocer su capacidad de inserción en el comercio internacional. Es un enfoque dinámico que mide el desempeño comercial en términos de eficacia y eficiencia, posicionamiento y participación del mercado respectivamente, estando ambos conceptos interrelacionados.

A nivel nacional se elaboran y analizan indicadores con el fin de conocer los cambios ocurridos en el entorno nacional en un período determinado, para así identificar los factores que contribuyen a fortalecer o debilitar la competitividad interna o global de las empresas. Además, se establecen indicadores que permiten medir la eficiencia de uso de los recursos productivos al nivel de empresa.

Al comparar los indicadores con los resultados de otros sectores o países, se busca visualizar mejor la situación y aclarar o reforzar los resultados derivados del análisis. Asimismo, se realiza un análisis de sensibilidad, es decir, simulación de escenarios.

El estudio de caso se realizó con la fibra de algodón en Venezuela, país donde la presencia de su exportación al mercado mundial, en términos relativos, ha

disminuido. Sin embargo, su comercio con los países latinoamericanos y caribeños se ha fortalecido.

Los precios internacionales se caracterizan por una alta volatilidad, la cual se ve condicionada por la elevada participación de Estados Unidos en el comercio de la fibra de algodón, unida al alto consumo de ese país en los últimos cincuenta años.

En cuanto al análisis socioeconómico de Venezuela, se señala que el crecimiento del PIB per cápita ha sido bajo, lo cual agrava la situación social e incide en la distribución desigual del ingreso que caracteriza al país. La agricultura presenta problemas agudizados desde 1980, lo cual se refleja en una reducción de la superficie cosechada.

A nivel interno, entre 1985-1986, la producción de algodón en rama disminuyó un 34,4%, mientras que la producción de fibra de algodón tuvo una disminución del 33,3%. En cuanto a los rendimientos, éstos disminuyeron en todos los estados de Venezuela en donde se cultiva.

Al comparar el precio de frontera de la fibra de algodón de Venezuela con el internacional, se evidencia una escasa competitividad del producto nacional a ese nivel. Aunque la producción primaria ofrece una ventaja comparativa, el producto industrializado requiere costos que, sumados a los comerciales, inviabilizan su colocación en el mercado externo y exponen la producción doméstica a la competencia más ventajosa de otros países.

3.6. Enfoque participativo para el desarrollo de la competitividad de los sistemas agroalimentarios¹⁷

3.6.1. Objetivo

El propósito de esta metodología es evaluar el comportamiento de las cadenas agroalimentarias, en función de los niveles de estructuración de los sistemas agroalimentarios.

3.6.2. Unidad de análisis

Se centra en las cadenas agroalimentarias.

3.6.3. Estructura

Este documento se fundamenta en la premisa según la cual la orientación de los sistemas agroalimentarios (SAA), en relación con el diseño de políticas y

¹⁷ Robin Bourgeois y Danilo Herrera, IICA, CIRAD, D.R.C.S.T., 1996.

ejecución de decisiones, se debe llevar a cabo en conjunto con los actores sociales que en ellos participan.

El eje central del análisis se fundamenta en la consecución de un SAA competitivo sostenible y cuyos logros beneficien a la sociedad por medio de un desarrollo socioeconómico real.

Define los SAA como "...el conjunto de las actividades que concurren a la formación y a la distribución de los productos agroalimentarios y, en consecuencia, al cumplimiento de la función de alimentación humana en una sociedad determinada"¹⁸. Establece diferencias entre el SAA (como el SAA de la carne, del arroz, etc.) y el Sistema Agroindustrial (donde los productos agrícolas se someten a procesos de transformación).

El SAA lo conceptualiza a partir de tres dimensiones: producto, espacio geográfico (ámbito espacial de referencia: país o región) y período de tiempo (rango temporal de análisis dependiendo del producto y la naturaleza de la información).

La cadena, definida como el conjunto de actores y actividades relacionadas con un producto en un espacio dado, la describe en función de actividades básicas (producción primaria, industrial, transporte, comercialización, distribución y consumo) y actividades de apoyo (provisión de insumos y servicios).

La incorporación de los subproductos define también los límites de los SAA, y se profundizan en ellos hasta donde lo exija el análisis.

El documento se divide en dos etapas: análisis de cadenas y diálogo para la acción.

A. Análisis de cadenas

En esta etapa se caracterizan las fortalezas y las debilidades de los SAA. Se desarrolla a largo de cinco niveles:

- Nivel 1. Relaciones con la economía internacional: información sobre los mercados externos relevantes para el SAA.
- Nivel 2. Relaciones con la economía nacional: importancia socioeconómica del SAA, políticas, instituciones relacionadas e infraestructura física (cobertura y problemas).
- Nivel 3. Estructura del SAA: identificación de actividades (básicas, de apoyo y etapas del producto), actores (los que producen, transportan, transforman, venden, consumen el producto o sus

¹⁸ Pg. 25.

derivados, los que proveen servicios e insumos) y relaciones técnicas y socioeconómicas, con el propósito de conocer las fortalezas y debilidades del SAA. Se caracteriza su papel económico y social y la influencia de los contextos internacional, nacional y regional.

Nivel 4. Funcionamiento del SAA: análisis del SAA en su conjunto, en términos de las relaciones técnicas y económicas que se desarrollan entre las actividades y los actores.

Nivel 5. Interpretación de los resultados: identificación de los factores que definen el nivel de competitividad del SAA, por eslabón, tipo de actor y en su conjunto. La competitividad es el concepto orientador por medio del cual se interpretan los datos agregados en los niveles anteriores.

Los primeros cuatro niveles corresponden a la recolección de datos y preparación de información básica para el análisis del SAA. El quinto nivel aborda el análisis de la información obtenida anteriormente.

B. Diálogo para la acción

En la segunda fase, se obtienen propuestas para la transformación productiva y de las políticas emanadas de la participación de los actores, así como la definición de los compromisos para su implementación. Alude a la importancia del diálogo y la concertación como mediadores entre la investigación y la toma de decisiones para que los actores se puedan apropiar de los resultados del análisis del SAA y transformarlos en acciones y políticas, de forma tal que sirva como soporte a un proceso de transformación productiva que traspase los beneficios a todos y cada uno de los actores.

3.7. Caracterización de cadenas agroalimentarias para evaluar investigación en el Cono Sur¹⁹

3.7.1. Objetivo

El IICA, en conjunto con el BID, firmaron dos convenios para la priorización de la investigación agropecuaria en Latinoamérica y el Caribe (LAC), con el fin de identificar las prioridades y asignar óptimamente los recursos. Ello se deriva de la necesidad impostergable que tienen los países de LAC de mejorar la competitividad internacional por medio de estrategias bien definidas y articuladas a las características de la región.

¹⁹ IICA, IFPRI, BID, PROCISUR, 1998.

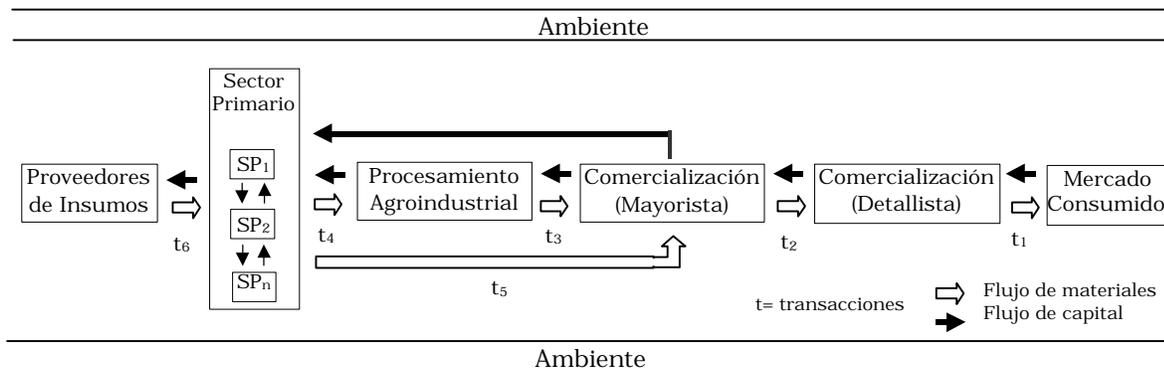
3.7.2. Unidad de análisis

Se decidió hacer el análisis tomando como unidad de estudio las cadenas agroalimentarias, ya que este enfoque permite identificar las interrelaciones entre los diferentes componentes del proceso, que van desde la producción primaria, pasando por la comercialización, la distribución y el procesamiento agroindustrial, hasta el consumo final (Fig. 1).

3.7.3. Estructura

Con un mejor conocimiento de las interrelaciones entre los eslabones de cada cadena, de sus problemas, limitaciones y oportunidades, es posible avanzar hacia niveles óptimos de competitividad a partir de una mejor planificación de la investigación y establecimiento de prioridades.

Fig. 1. Modelo de cadena productiva



Página: 20

El documento presenta el enfoque según el cual “las cadenas productivas tienen como objetivo primordial proveer al consumidor final productos de calidad en cantidades adecuadas, según sus necesidades, y a precios competitivos. Por esta razón, es crucial tomar en cuenta la influencia del consumidor final sobre los demás componentes de la cadena productiva y también identificar las necesidades cualitativas y cuantitativas del mercado consumidor para garantizar la sostenibilidad del sistema” ²⁰.

Introduce el concepto de agronegocios (*agribusiness*), según el cual el análisis debe llevarse a cabo tomando en cuenta las relaciones que se establecen entre los eslabones de la cadena, y no en función de los productos (en forma aislada). “El grado de fortaleza de la cadena está dado por la capacidad de resistencia de

sus componentes más débiles”²¹, siendo la tecnología la herramienta idónea para el fortalecimiento de esas debilidades.

Dicho análisis permite identificar la forma en la cual cada eslabón (segmento productivo) “ejerce influencia o es afectado por los patrones de cambio tecnológico e institucional que ocurren en los demás componentes de la cadena productiva y que, al mismo tiempo, pueden estar involucrados en otras cadenas productivas del complejo industrial”²².

Particularmente, las innovaciones tecnológicas constituyen una ventaja competitiva fundamental en la estructura agroindustrial y en el comportamiento competitivo de las empresas. “Una cadena de producción sustentada por un sistema de tecnologías tendrá pocos condicionantes que puedan comprometer su competitividad”²³.

Se mencionan algunos factores condicionantes y diferenciables en la competitividad, como la infraestructura de apoyo a la producción, medida por medio de indicadores tales como rutas, puertos, costo de insumos, tarifas, impuestos, grado de modernización del proceso agroindustrial, etc.

El documento analiza cuatro diferentes cadenas y sus implicaciones para las economías nacionales. Analiza cada eslabón que las compone (proveedores de insumos, producción primaria, transformación, comercialización, servicios y hasta el consumidor final); identifica las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades de cada una y puntualiza el aporte de las nuevas tecnologías. Estas cadenas son:

- ◆ cadena del trigo en Argentina
- ◆ cadena de la soya en Brasil
- ◆ cadena del jugo de manzana en Chile
- ◆ cadena de la carne vacuna en Uruguay

Por otra parte, hace un análisis del programa DreamSur como una herramienta para priorizar la investigación, cuyo principal objetivo radica en evaluar y cuantificar los excedentes económicos en dos niveles elegidos de la cadena productiva.

²¹ Pág. 23

²² Op. Cit. 21

²³ Op. Cit. 22

3.8. Competitividad de algunas cadenas agroindustriales en el MERCOSUR. Análisis de ocho casos. Políticas agrícolas e integración agropecuaria en el MERCOSUR²⁴

3.8.1. Objetivo

En 1994, los países del MERCOSUR y la FAO acordaron realizar un proyecto para brindar recomendaciones de políticas para algunos productos considerados “sensibles” en cada país (debido a las posibles consecuencias de la integración regional, como la pérdida de ventajas comparativas en alguno de los países miembros). Ello se hizo con el propósito de mejorar la eficiencia y la competitividad de dichos productos.

En ese sentido, el objetivo de la investigación es determinar el grado de competitividad de algunos rubros hortifrutícolas, así como delinear acciones de cooperación y complementación entre los países del cono sur de América Latina.

3.8.2. Unidad de análisis

El estudio se fundamenta en el análisis de cadenas, visualizadas como conglomerados por grupos de productos, a partir de la teoría de las ventajas competitivas expuesta por Michael Porter.

3.8.3. Estructura

El documento privilegia un enfoque dinámico de la competitividad, sin descuidar los indicadores y las perspectivas tradicionales. En este tipo de enfoque, tanto el desempeño como la eficiencia, son el resultado de las capacidades acumuladas y las estrategias competitivas adoptadas por las empresas y los productores, en función de sus percepciones sobre el ambiente competitivo en el cual operan.

El estudio se desarrolla según los criterios de la teoría del Cuadrilátero de Porter, a partir del análisis de los atributos para identificar los potenciales, las fortalezas y las debilidades de los factores que inciden en la competitividad, a saber: condiciones factoriales, actividades productivas relacionadas, servicios de apoyo y del Estado, y condiciones de la demanda.

A partir del examen anterior, se identifica la competitividad de los conglomerados por grupos de productos, así como las posibilidades de

²⁴ FAO, 1997.

complementariedad y potencial de cooperación con rubros similares en los países de la región.

El complejo agroindustrial del arroz en Paraguay

La producción de arroz en el Paraguay está dirigida, esencialmente al consumo interno. Al tomar en cuenta la producción total y el consumo per cápita, se demuestra que el país queda con un fuerte déficit en la producción. Esto podría indicar que el país es un asiduo importador de arroz; a pesar de ello, no hay registro de importaciones significativas del grano. Esta deficiencia, por lo tanto, es paliada con un tráfico comercial internacional “informal”, particularmente desde Argentina.

El sector industrial arrocero presenta una estructura competitiva, fundamentada en los precios. Esto, en una situación de apertura comercial, tiene implicaciones de consideración en relación con la base agropecuaria del complejo.

Las tecnologías actuales presentan serias limitantes, fundamentalmente en lo relativo al desarrollo de innovaciones biológicas (siembra fuera de época que afecta el rendimiento y la calidad del grano), agronómicas (ausencia y mal manejo de prevención con fungicidas, herbicidas e insecticidas) y de manejo (técnicas inadecuadas de secado y embolsado).

En el plano tecnológico hay una carencia de tecnología que se explica por la falta de financiamiento y la incertidumbre del mercado debido a la continua entrada no registrada de arroz de países vecinos. Esto suma a la carencia de capacitación formal y sistémica de la mano de obra.

Las empresas agroindustriales y agrocomerciales son analizadas con base en tres estrategias competitivas.

Estrategia de producto

Se emplean dos tipos: las que buscan precios bajos y las que tratan de mejorar la calidad. La primera es la que se utiliza por tradición, dado que los consumidores nacionales se basan en la diferenciación por precio, sin exigir calidad, lo cual da como resultado que las empresas descuiden esta última.

Lo anterior resulta en la falta generalizada de interés en introducir mejoras tecnológicas. Sin embargo, se presentan algunos casos aislados, los cuales chocan con la percepción de los consumidores de que el arroz nacional es de baja calidad, limitando así el dinamismo del sector.

Estrategia de producción

En el sector industrial se identificaron dos estrategias bien diferenciadas: aquellas empresas que iniciaron en las década de los 60 y 70, las cuales emplean maquinaria y tecnología obsoletas; y aquellas que exportan el grano, por lo que han adquirido tecnologías de punta, y han incorporado encadenamientos “hacia atrás”, donde siembran el producto para asegurarse un abastecimiento adecuado de calidad uniforme.

Estrategia de comercialización

Algunas empresas han establecido estrategias de diferenciación para la comercialización del producto, presentando el producto en empaques diferentes a los tradicionales, e incluso mezclándolo con otros ingredientes, aunque ello signifique, en algunos casos, el aumento de hasta un 400% en el costo al consumidor final.

Ello les ha permitido a las empresas hacer diferentes segmentaciones del mercado, ya sea por ingreso o por ubicación geográfica, entre otras. En algunos casos, la imitación de los empaques empleados por las empresas argentinas ha sido utilizada como estrategia de posicionamiento en el mercado.

El documento da inicio con un diagnóstico de la hortifruticultura en el Uruguay, y presenta un análisis detallado de la situación de cada uno de los grupos estudiados, a partir del Cuadrilátero de Porter. Presenta además, un análisis de cada producto, así como una aproximación a lo que sería una zonificación agroecológica en forma muy superficial.

A pesar de la metodología empleada, no se lleva a cabo un análisis profundo de los elementos espaciales ni demográficos (con todos sus componentes) que indefectiblemente inciden en la competitividad de los productos tratados.

A su vez, el análisis de la mano de obra es meramente monetario, dejando de lado la importancia del recurso humano y su capacitación como parte integral de la competitividad.

3.9. Competitividad: definiciones, conceptos útiles y otros aspectos²⁵

3.9.1. Objetivo

Desarrollar un análisis de las teorías económicas y subdisciplinas, que van desde el elegante pero altamente agregado análisis macroeconómico, hasta el enfoque de caso de estudio detallado de las estrategias empresariales.

3.9.2. Unidad de análisis

La presente metodología se enmarca en el estudio de las condiciones que afectan la competitividad a partir del nivel de país.

3.9.3. Estructura

A continuación se presentan las fortalezas y las limitaciones de los diferentes enfoques para el análisis de la competitividad: el macroeconómico, el de comercio, el microeconómico y el de estrategia empresarial.

Macroeconomía

La perspectiva macroeconómica es útil para reconocer las tendencias agregadas y señalar los problemas de la economía, que al combinarse con las finanzas internacionales, logra subrayar los problemas de los balances macroeconómicos tanto nacionales como foráneos. Tal es el caso de temas tan vitales como el ahorro y la inversión.

Teoría del Comercio

Este nivel es el marco necesario para llevar a cabo las comparaciones intersectoriales y de multi-productos. Algunas de las preguntas que este nivel sugiere son: ¿qué debería importarse/exportarse?; ¿cuándo son las políticas de comercio apropiadas y cuándo son contraproducentes? Los aportes más valiosos de la literatura sobre comercio, referida a la evolución de la competitividad y a las políticas sectoriales apropiadas, provienen del fracaso empírico de los modelos estándares, y no de su éxito. La paradoja de Leontief produjo muchas de las ideas encontradas en la Ventaja Competitiva de las Naciones de Porter. La nueva teoría estratégica del comercio ilustra el rango de los factores relacionados con el éxito o fracaso de industrias específicas, y el papel de la política de comercio a la hora de influenciar la competitividad.

²⁵ Philip Abbott y Maury Bredahl, 1992. Traducción libre de Patricia Rojas.

Dentro de los factores identificados están: condiciones de la demanda, diferenciación de los productos, recursos naturales, cambio tecnológico, capital humano, ciclos productivos, economías de escala e instituciones de mercado de competencia imperfecta.

Microeconomía / estrategia empresarial

Representa el nivel más desagregado y detallado del análisis de la competitividad. Identifica las políticas apropiadas para un sector dado o el posible éxito o fracaso de ese sector. La microeconomía se basa en los paradigmas de maximización de ganancias y utilidades.

Determinantes de la competitividad

Los factores que determinan la competitividad se clasifican de la siguiente forma: dotación de factores y recursos naturales; tecnología; inversión; capital humano; experiencia empresarial (características del producto); estrategia empresarial y estructura industrial; oferta de insumos; canales de mercadeo y distribución; infraestructura y externalidades; ambiente regulatorio; y política de comercio.

La competitividad en los mercados internacionales de alimentos, o en los mercados domésticos con importaciones, es determinada por diferentes factores y medida por diferentes instrumentos que dependen del tipo de producto generado. A continuación se definen cuatro economías agrícolas a partir de las características no del producto, sino de la actividad económica, específicamente a partir del grado de sustitución potencial entre los insumos transables y no transables, del enlace entre la producción y las características de uso último de los bienes de consumo final, de la importancia relativa del producto versus la tecnología del proceso, y del valor agregado resultante en la actividad económica. Ellas son:

- Producción de un bien primario no diferenciado sin ligamen entre la producción y las características de uso último en el consumo final.
- Producción de productos primarios diferenciados donde puede existir un ligamen entre la producción final y el procesamiento y las características de uso último en el consumo final.
- Transformación de productos y bienes primarios en productos semi-procesados para consumo.
- Transformación de productos primarios y semi-procesados en productos procesados listos para el consumidor.

Al pasar de un nivel a otro, las teorías y los conceptos se vuelven más detallados y complejos, pero menos precisos. Sin embargo, debe recordarse que en el mercado cada nivel no es un paso discreto, pues todos interactúan entre ellos de manera tal que se traslapan.

La metodología es muy general, pues no identifica expresamente los indicadores de cada nivel ni la forma en la cual éstos se interrelacionan.

Por otra parte, distingue los productos, pues de ellos depende la medición y las variables que inciden en su competitividad.

3.10. Competitividad del sector agrícola no tradicional de la OCDE: un diagnóstico²⁶

3.10.1. Objetivo

El propósito de este estudio es evaluar la competitividad y el ingreso por divisas para 31 bienes a lo largo del territorio de ocho países de la Organización de los Estados Caribeños del Este (OCDE), basados en los precios, costos, políticas agrícolas y condiciones de mercado durante el período 1992-93.

3.10.2. Unidad de análisis

Este documento aborda la temática con un enfoque de producto.

3.10.3. Estructura

Se parte de un análisis previo realizado sobre el potencial exportador de bienes no tradicionales en la subregión de la OCDE, para el cual se tomó en cuenta el indicador costo de los recursos domésticos (CRD) con el fin de evaluar la eficiencia económica relativa de los bienes agrícolas no tradicionales. Asimismo, se consideran en el análisis los costos privados y sociales, así como los efectos de las distorsiones de mercado. A partir de allí, se interpretan las estimaciones con respecto a las tendencias del mercado estadounidense con el fin de determinar los “commodities” (bienes homogéneos) que tienen mayor aptitud para ser promovidos como generadores de divisas.

²⁶ Patrick Antoine y Timothy Taylor, IICA, OECS, ADCU, 1993. *Competitiveness of the Non-Traditional Agricultural Sector of the OECS: A Diagnostic Analysis*. Traducción libre de Patricia Rojas.

El análisis es útil para los formuladores de políticas, los planificadores, las organizaciones productoras y las agencias internacionales de financiamiento interesadas en comprometerse o facilitar las exportaciones agrícolas no tradicionales de la subregión de la OCDE. Asimismo, ayuda a los formuladores de políticas con directrices de costos y rentabilidades reales y financieras. Provee una base objetiva y fuerte para evaluar políticas de programas de diversificación agrícola en la subregión de la OCDE.

El CRD mide la competitividad de una empresa dada por medio de la evaluación simultáneamente de dos criterios: rentabilidad social y el potencial de ganancia neta de las divisas.

Una empresa es considerada competitiva, en determinado mercado, si cumple con los siguientes criterios: es rentable socialmente y genera ganancias netas positivas de divisas. Si alguno de estos criterios no se satisface, la empresa se considera no competitiva.

El CRD se define en su forma básica como:

$$\text{CRD} = \frac{\text{valor sombra del total de recursos domésticos}}{\text{valor agregado a precios internacionales}}$$

El valor sombra del total de recursos domésticos mide el costo de los recursos requeridos para producir una unidad de un bien. Este costo es valorado a su precio sombra (oportunidad), o de forma equivalente, midiendo la pérdida de valor de la economía como resultado de reasignar tales factores a la empresa que está siendo evaluada, según su alternativa de uso más eficiente.

- ◆ Si $\text{CRD} > 1$, la empresa es considerada no competitiva, ya que el segundo criterio de competitividad no se satisface.
- ◆ Si $\text{CRD} < 1$, la empresa es considerada competitiva, ya que los dos requisitos se satisfacen: la empresa es rentable a precios de no intervención y presenta ganancias netas de divisas.
- ◆ Si $\text{CRD} < 0$, la empresa es no competitiva. Al ser evaluada a precios de no intervención, presenta una pérdida para los factores domésticos y una pérdida de divisas, con lo que no cumple ninguno de los dos criterios de competitividad.

Debido a que en la metodología se utilizan valores medios (para el nivel de producción y para los precios de no intervención), se lleva a cabo un análisis de sensibilidad para corroborar si las estimaciones del CRC son robustas. Este análisis se desarrolla para las siguientes variables: mano de obra no calificada, transporte, mano de obra, capital, precios de los insumos, tierra y supervisión.

Así, por ejemplo, para el aguacate la estimación del CRD indica que cinco de los seis países analizados presentan valores que son menores que la unidad. St. Vincent parece tener una ventaja competitiva sobre los otros países miembros de la OCDE, seguido muy de cerca por Granada.

Un factor primario que incrementa la competitividad de St. Vincent y Granada es la productividad de la cosecha. Los productores de aguacate en St. Vincent obtienen rendimientos que son aproximadamente un 15% mayores que los de Granada. Sin embargo, ambos países exhiben rendimientos de más del doble de los niveles obtenidos en Antigua, Dominica y Sta. Lucía, y aproximadamente el triple que los obtenidos por las Islas Vírgenes Británicas. Los bajos rendimientos relativos obtenidos en Dominica pueden atribuirse a la presencia de algunas plagas en las zonas de producción de aguacate. Asimismo, las estimaciones del CRD indican que la exportación de aguacate de todos los países, con la excepción de las Islas Vírgenes, produciría ganancias netas de divisas.

El documento resume los resultados de la aplicación del CRD para cada bien e indica los niveles de competitividad por país. Con esa información, los autores concluyen que los países de la OCDE poseen, en general, una fuerte ventaja competitiva potencial en la producción de ciertas frutas tropicales, raíces y tubérculos. Los resultados derivados de las flores y las legumbres son menos optimistas.

Propone, además, que los países hagan un recuento de los bienes que producen y escojan aquellos que tengan evidentes ventajas competitivas para especializarse en ellos. Esto, por cuanto existe una relación inversa entre diversificación y productividad, especialmente en pequeñas economías (como las de la OCDE), donde las economías de escala no son fácilmente desarrollables.

De igual importancia es el hecho de que la ventaja competitiva varía en cada país y según los bienes. Esto último evidencia el papel preponderante del análisis regional, aunque no se aborde a lo largo del estudio.

Al realizar una evaluación comprensiva de la competitividad, la metodología del CRD representa sólo una sección de la misma. La información positiva que revele este indicador no es condición suficiente para lograr una posición y participación exitosa en el mercado. Por ello, también es importante analizar las características institucionales (calidad del producto, consistencia y duración de la oferta, y restricciones fitosanitarias) y de infraestructura del mercado (sistemas de manejo post-cosecha, transporte, crediticios y financieros y de información de mercado).

3.11. Desempeño de la agricultura durante el ajuste económico y la apertura en los países andinos y en Colombia: implicaciones para la competitividad²⁷

3.11.1. Objetivo

Entre los objetivos principales de este análisis se encuentra el definir cuál de los indicadores de la competitividad es el que ofrece mayor confiabilidad y facilidad de interpretación. Se concluyó que el de las cuasirentas es el que mejor se adapta a la realidad de la zona estudiada.

3.11.2. Unidad de análisis

Dado que el documento analiza la competitividad con respecto a un grupo de productos básicos, su unidad de análisis corresponde a producto y región.

3.11.3. Estructura

Este documento analiza los cambios en la política agraria de los países andinos (PA), por medio del comportamiento del indicador de las cuasirentas. Asimismo, realiza un estudio de un grupo de productos básicos en Colombia.

La agricultura de los PA juega un papel muy importante en el desarrollo económico y en las estrategias de alivio a la pobreza, debido a su participación en el PIB (15% o más) y al porcentaje de la población que vive en zonas rurales (entre 30% y el 45%).

El interés en la competitividad ha devenido de los procesos de internacionalización y globalización de las economías mundiales, lo que se ha traducido en un aumento en el intercambio comercial entre países. En ese sentido, ha aumentado la competencia internacional por capturar nuevos mercados y, consecuentemente, ha surgido un creciente interés por establecer indicadores objetivos que permitan cuantificar la competitividad a diferentes niveles.

Se utilizan diversos indicadores de competitividad en el análisis, a lo largo de varios años, de la participación de la agricultura de los países del grupo andino en el Producto Interno Bruto (PIB). También se hace un recuento sobre la participación de los PA en diversos aspectos de la economía: el comercio, la composición de la producción, el crecimiento (con respecto al valor mundial de la producción agrícola) y la productividad de la tierra y la mano de obra.

²⁷ Reed Hertford y Carlos Espinal, IICA, 1996.

Por otra parte, el documento realiza una revisión detallada de las condiciones político-económicas de cada uno de los PA y apunta hacia las principales tendencias de mercado.

En este contexto, emprende un análisis de los diferentes indicadores de competitividad. La medición de la competitividad ha dado lugar a una serie de confusiones, pues su valoración varía de acuerdo con el nivel y la escala de la unidad de análisis, de forma tal que se ha desarrollado toda una gama de indicadores según el objeto de estudio.

Precisamente, entre las tendencias recientes resalta el uso de indicadores holísticos, a partir de diversos factores económicos, históricos, culturales, institucionales y de valores, tales como el costo de los recursos domésticos (CRD) y las cuasirentas (R); los relacionados con los precios, como la Tasa Nominal de Protección, la tasa de protección efectiva, el equivalente del subsidio al productor, el subsidio equivalente al consumidor, la tasa efectiva de asistencia y el indicador de apoyo al sector agropecuario.

El concepto de cuasirentas evita algunas de las dificultades del CRD. Sustituye los factores fijos de producción por el concepto de insumos no comercializables (incluyen la tierra, el capital y la administración, y excluyen el trabajo, que cambia según el nivel de producción)²⁸. Asimismo, valora los productos e insumos agrícolas a sus precios de mercado prevalecientes. La estimación de los costos de los factores fijos de producción, por otra parte, presenta dificultades particulares por la ambigüedad del concepto de la competitividad de activos que reflejan rentas futuras descontadas.

Este indicador toma valores negativos en situaciones consideradas no competitivas; valores fuertemente positivos en situaciones competitivas (a mayor valor más potencial competitivo), y se aproxima a cero cuando la viabilidad en el largo plazo de la empresa es riesgosa.

Las cuasirentas se conciben como los ingresos brutos de una empresa menos los costos variables totales. También corresponde al área sobre la curva de oferta de corto plazo de una empresa por encima del precio recibido por el productor.

El documento lleva a cabo un examen de la competitividad para el caso de Colombia, durante el período 1985-1993. El estudio realiza un análisis por regiones de los cultivos más importantes, como lo son el algodón, el arroz de riego, el arroz seco, la cebada, el maíz y la papa, determinando su competitividad por medio de las cuasirentas.

28 Hertford y Espinal, 1996, pág. 22

Con el propósito de determinar futuras presiones sobre las posiciones competitivas de los cultivos y las regiones en cuestión, se analizan las proyecciones de los precios de los productos y los insumos en el plano internacional, ello debido a que Colombia no tiene la capacidad de influir significativamente en los precios internacionales de los productos analizados.

La introducción de cambios tecnológicos que incrementen los rendimientos o disminuyan los costos de producción es considerada una de las estrategias más importantes para mejorar los índices de competitividad.

El documento hace un análisis de la necesidad de mantener y mejorar en cada cultivo, la posición competitiva, a partir de la tecnología empleada, los resultados en función de los costos y los métodos para el control de plagas.

Dado el creciente contexto de globalización e integración económica en bloques regionales, en los países de la Subregión Andina se torna imprescindible el ajuste de políticas económicas en general, y de políticas agrarias en particular. En un escenario de integración se esperaría un reordenamiento productivo, fundamentado en las ventajas competitivas a nivel regional y no de cada país. Por tal motivo, se propone el análisis de los demás PA empleando el indicador de competitividad de las cuasirentas.

El documento pone en clara evidencia que la pobreza rural aumentó durante los últimos 15 años, al tiempo que el margen de sostenibilidad de la agricultura ha disminuido considerablemente a medida que los recursos naturales se han degradado en forma progresiva. Concluye que la Subregión Andina tiene un sector agropecuario con más pobreza, menos tierra y agua y más exposición a los mercados internacionales, lo cual hace más vulnerable a la agricultura de los países andinos.

Los autores insisten que el desarrollo tecnológico actual reduce las probabilidades que se mejore la posición competitiva de la mayoría de los cultivos, lo cual pone en evidencia la urgencia de estos países de invertir en el sector agropecuario en forma prioritaria, con el fin de que sus productores sobrevivan a los procesos de integración regional.

Un elemento importante a destacar es que el estudio del caso colombiano se llevó a cabo bajo una visión de producto y de región, con un claro énfasis en la necesidad de crear instrumentos de política que reconozcan el carácter regional de la competitividad, lo cual propicia las reconversiones productivas en aquellas regiones donde la situación se vuelve más crítica.

3.12. Antecedentes para evaluar la competitividad y complementariedad de productos frutihortícolas de los países del Cono Sur: el caso de Uruguay²⁹

3.12.1. Objetivos

El objetivo principal del análisis se centra en la determinación del grado de competitividad de algunos rubros hortifrutícolas, así como en el diseño de acciones de cooperación y complementación entre los países del Cono Sur de América Latina.

3.12.2. Unidad de análisis

Análisis de las empresa por producto.

3.12.3. Estructura

El estudio analiza los elementos que crean o restan competitividad a los países del Cono Sur en la producción y comercio de las frutas y hortalizas frescas seleccionadas. Los países estudiados son Argentina, Chile y Uruguay, y los rubros productivos son: uvas de mesa, manzanas, peras, duraznos, nectarinas, cítricos, ajos y cebollas, durante el período 1990-1992.

El análisis toma los productos hortifrutícolas y los agrupa en lo que denomina “conglomerados”³⁰. Tal clasificación la realiza de acuerdo con el grado de desarrollo en que se encuentran los mismos, durante las diferentes etapas a lo largo de su producción y manejo, hasta su disposición final.

El documento señala que se ha superado la etapa de la estaticidad y unidimensionalidad de las ventajas comparativas como medición de la competitividad. En ese sentido, la capacidad de competir trasciende el acceso a los recursos naturales, lo cual depende del acceso y desarrollo de ciertos factores:

- capacidad empresarial y de gestión
- innovación científica y tecnológica
- capacitación de los recursos humanos
- infraestructura física y de comunicaciones
- calidad y oportunidad de la información disponible

²⁹ FAO, 1994.

³⁰ Los productos no son elementos aislados, más bien interactúan con procesos productivos y de servicio tales como: las disponibilidades de insumos, materia prima, maquinaria, almacenaje, redes de frío, sistema comercial e infraestructura.

- organización de los factores, agentes e instituciones participantes en el proceso
- políticas gubernamentales
- marco jurídico existente

Así, la capacidad de incrementar la participación en el mercado internacional depende de la forma en que se conjugan todos estos factores para lograr una mayor eficiencia y competitividad en los conglomerados correspondientes.

Una vez obtenida la información para cada conglomerado, se procede a analizarlo a la luz de la teoría de las ventajas competitivas de M. Porter³¹. Al mismo tiempo, permite identificar oportunidades de complementariedad y cooperación en los complejos analizados, entre los países de la región.

El análisis se basa en cuatro atributos que van a promover o anular la ventaja competitiva, en los niveles nacional, sectorial y empresarial. Se fundamenta en la Teoría del Cuadrilátero de Porter, la cual establece cuatro premisas sobre las cuales se analiza la competitividad que crean el ambiente nacional en que las empresas nacen y compiten. Ellas son:

◆ **Condiciones factoriales**

Análisis de las condiciones del país en referencia a los factores de producción, entre los que destacan la mano de obra y la infraestructura. Los procesos de apertura e integración en el MERCOSUR han servido como catalizadores en la toma de conciencia de los productores sobre la necesidad de competir en un mercado abierto.

◆ **Estrategia, estructura y rivalidad empresarial**

La competitividad de la actividad productiva es el resultado, entre otros factores, de las prácticas administrativas, de las modalidades organizativas y del tipo de educación y vocaciones que se favorecen en el país. Según Porter, la mejora dinámica es impulsada por la rivalidad nacional, la cual se favorece cuando existe mayor concentración geográfica.

◆ **Actividades productivas relacionadas y de apoyo**

La competitividad de las actividades productivas va a depender de las condiciones de ciertos aspectos, tales como: la industria proveedora de equipos e insumos agrícolas, la infraestructura física de conservación, el empaque y las agroindustrias alimenticias, la infraestructura de comunicación, los agentes

³¹ 1991. En: FAO, 1994.

comerciales y servicios financieros, y la incidencia directa e indirecta del Estado a lo largo de las etapas de producción.

♦ **Condiciones de la demanda**

Es un factor difícilmente controlable y, por consiguiente, no modificable mediante políticas estatales. Las restricciones al crecimiento exportador provienen, generalmente, de las barreras arancelarias y no arancelarias de los países centrales y de la competencia de otros países por dichos mercados.

El documento desarrolla una caracterización de la hortifruticultura en Uruguay, tomando como punto de partida las premisas enunciadas por Porter. Se analizan la horti y la fruticultura, pues son las principales abastecedoras de alimentos frescos para el consumo interno.

A su vez, analiza todos los eslabones que interactúan y le brindan cohesión al sistema productivo hortifrutícola, a partir de cada uno de los atributos que coadyuvan a la competitividad del complejo.

Entre los atributos analizados está la composición del sistema de transporte, con respecto al cual hace un recuento de las diferentes modalidades implementadas en el país y sus principales características. Se limita a una descripción de las condiciones de cada una (red vial, vías férreas y navegables, puertos y aeropuertos) sin desarrollar un análisis espacial del impacto real sobre su aporte a la competitividad de los productos estudiados, no sólo en forma directa (costos de transporte) sino como articulador de las diferentes etapas del proceso, su potencial y sus limitantes.

4. CONCLUSION

Diversos han sido los objetivos que han motivado la medición de la competitividad para los diferentes procesos productivos, destacando entre ellos los procesos de globalización y la integración a bloques comerciales regionales. Estos procesos dejan al descubierto, en muchas oportunidades, las deficiencias estructurales que caracterizan los complejos agroindustriales y las cadenas agroalimentarias, muchas veces subsidiadas y protegidas por el Estado.

La sensibilidad que muchos procesos muestran ante la competencia los hace vulnerables, y con ello desestabiliza todos los componentes del sistema vinculados a la actividad, desde el económico hasta el social y el institucional.

Por este y otros motivos, ha sido necesario, en un contexto de reestructuración y reconversión productiva, analizar la complejidad de la cadena de producción y determinar aquellos eslabones que propician la competitividad, así como aquellos que no la favorecen. Ello permite identificar los “cuellos de botella” con

el objetivo de ser liberados y acondicionados a los nuevos marcos de competencia interregional e internacional.

Para cuantificar la competitividad, se han empleado diversos indicadores y mecanismos que parten desde el ámbito microeconómico (y todos sus componentes) hasta el macroeconómico (incluyendo los condicionantes internacionales).

En términos generales, el objetivo de las diferentes metodologías es generar información útil en cuanto a la medición de la competitividad, para así colaborar con los tomadores de decisiones en el diseño de políticas y su ejecución.

Entre las unidades de análisis estudiadas se encuentran: el país, el mercado agroalimentario y las cadenas agroindustriales, las regiones, las empresas y los productos.

Los enfoques metodológicos utilizados son muy diversos, entre ellos se encuentran los siguientes:

- comparación de precios y márgenes entre la situación actual y un escenario de políticas públicas asociado a la integración comercial regional;
- construcción de matrices de indicadores con base en perfiles de productos determinados;
- caracterización de las fortalezas y las debilidades de un sistema agroalimentario, desde la recolección de datos y su respectivo análisis, hasta la construcción de propuestas de transformación productiva y de políticas;
- análisis FODA de los diferentes eslabones de una cadena, con énfasis en la influencia de los patrones de cambio tecnológico e institucional;
- uso de diversos indicadores tales como las cuasirentas y el costo de los recursos domésticos, para evaluar la eficiencia económica relativa de bienes homogéneos agrícolas no tradicionales.

Tal diversidad de enfoques ofrece la oportunidad de elegir aquella metodología que incorpore los elementos de análisis que mejor se ajusten al interés del estudio que se desea realizar. Sin embargo, es importante rescatar el énfasis que las diferentes propuestas de análisis de la competitividad dan a la aplicación del mismo enfoque metodológico, tanto en el transcurso del tiempo, como en diferentes zonas geográficas (regiones o países). A partir de un análisis comparativo se podrá visualizar mejor la situación existente y reforzar los resultados derivados del análisis.

5. COMENTARIOS FINALES

La competitividad se instaure como condición necesaria para que una unidad económica pueda insertarse y mantenerse en los mercados internacionales. Tal condición constituye, a su vez, un reto para la agricultura, la cual debe transformar sus modelos tradicionales de producción agropecuaria (protegida) en nuevas estructuras agrarias. Estas estructuras deben incorporar el interés económico —mediante precios competitivos a nivel internacional— pero también los intereses sociales y ambientales, y deben cobrar relevancia temas como la equidad, la distribución, el acceso al desarrollo, el capital humano y la sostenibilidad de los recursos naturales.

La inserción en mercados globales, sin embargo, no debe perder de vista el papel que desempeña la economía rural en los mercados. Por ello, la estrategia para la inserción en el sector externo debe darle el espacio justo a los mercados locales internos. Si se quiere que el desarrollo de la economía sea parejo en todos los sectores y que los beneficios se distribuyan equitativamente entre todos los actores, el proceso de integración mundial requiere la interrelación de los espacios urbanos y rurales.

Por lo tanto, la agricultura tiene ante sí el desafío no sólo de alcanzar una posición más competitiva, sino de que ésta tenga lugar dentro del marco de acción del desarrollo sostenible.

La competitividad, analizada a lo largo de las cadenas agroalimentarias, ofrece una visión clara, amplia y multifuncional de la compleja realidad de la agricultura, realidad que trasciende la mera producción primaria o el producto de consumo final. Este análisis permite visualizar los diversos procesos que conducen a la transformación de la materia prima en bien final, así como a los diferentes actores que intervienen en cada uno de los procesos y las relaciones que se establecen entre ellos.

La competitividad de las cadenas agroalimentarias requiere de nuevas alianzas, estrategias comerciales, mercados de factores productivos y oportunidades que propicien beneficios económicos mayores y más estables, transferibles al grueso de la población rural.

El factor localización espacial permite incorporar elementos geográficos tales como las características agroecológicas y los efectos de las actividades productivas sobre el medio ambiente; de esa forma, el análisis económico se ve complementado con elementos de la geografía moderna. Las empresas, por lo tanto, deben tomar conciencia de que el entorno espacial impone ventajas o desventajas que indudablemente influirán en el precio y la calidad de los productos, y por tanto, en su competitividad.

Para enviar sus sugerencias o para mayor información:

Sergio Sepúlveda
ssepulve@infoagro.net

CODES - IICA
codes@infoagro.net

CODES - IICA

Página de Desarrollo Sostenible del IICA:
<http://infoagro.net/codes>

6. BIBLIOGRAFIA

Abott, Philip y Bredahl, Maury. 1992. *Competitiveness: Definitions, Useful Concepts and Issues*. Documento del Consorcio de Investigación de Comercio Internacional de Agricultura presentado en el simposio "Competitiveness in International Food Markets", Annapolis, Maryland, Agosto 7-8, 1992.

Antoine, Patrick y Taylor, Timothy. 1993. *Competitiveness of the Non-Traditional Agricultural Sector of the OECS: A Diagnostic Analysis*. Volumén I y II. IICA, Organización de los Estados Caribeños del Este (OECS), Agricultural Diversified Coordinating Unit (ADCU). (<s.l.>).

Artavia, Roberto y Larraín, Felipe. *Agenda Centroamericana para el siglo XXI. Análisis de competitividad de los países centroamericanos. Basado en el Índice de Competitividad Global 1997*. INCAE (CLACDS: Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible) y el Instituto de Harvad para el Desarrollo Internacional (HIID). Alajuela, Costa Rica.

Bourgeois, Robin y Herrera, Danilo. 1996. *Enfoque participativo para el desarrollo de los sistemas agroalimentarios. CADIAC: Cadenas y Diálogo para la Acción*. IICA (Área de Concentración I. Políticas socioeconómicas, comercio e inversiones), Centro Internacional de Investigación Agrícola para el Desarrollo (CIRAD) y el Ministère des Affaires Etrangères, Cooperation Scientifique et Technique. San José, Costa Rica.

FAO. 1994. *Antecedentes para evaluar la competitividad y complementariedad de productos frutihortícolas de los países del Cono Sur: el caso de Uruguay*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). ABC Impresores. Santiago, Chile.

_____. 1997. *Competitividad de algunas cadenas agroindustriales en el MERCOSUR. Análisis de ocho casos*. Resumen de los resultados del TCP/RLA/4452. Políticas agrícolas e integración agropecuaria en el MERCOSUR. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Santiago, Chile.

Farías, Claudio. 1993. *Pequeña agricultura, competitividad e integración comercial: metodología y aplicación al caso del arroz en Chile*. IICA (Programa III. Organización y Administración para el Desarrollo Rural), Programa Cooperativo de Desarrollo Rural para los Países del Área Sur (PROCORDER). Serie "Documentos metodológicos". Santiago, Chile.

García, Robertina. 1995. *Metodología para elaborar perfiles de competitividad del sector agroalimentario*. Documento de trabajo. IICA (Proyecto multinacional. Apoyo al comercio y a la integración en el área andina). Caracas, Venezuela.

Hertford, Reed y Espinal, Carlos. 1996. *Desempeño de la agricultura durante el ajuste económico y la apertura en los países andinos y en Colombia: implicaciones para la competitividad*. Seminario internacional: "Política agrícola hacia el año 2020: la búsqueda de la competitividad, sostenibilidad y equidad (26, 27 y 28 de marzo, 1996). Santafé de Bogotá, Colombia.

IICA. 1998. *Caracterización de cadenas agroalimentarias para evaluar investigación en el Cono Sur. Proyecto de fortalecimiento y aplicaciones para priorizar investigación agropecuaria en América Latina y el Caribe*. IICA, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI), Programa Cooperativo para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario del Cono Sur (PROCISUR). San José, Costa Rica.

_____. 1999. *Plan de mediano plazo. 1998 - 2002. La agricultura: más allá de una visión sectorial*. Serie de documentos oficiales. No. 64. IICA. San José, Costa Rica.

Jaffé, Walter (editor). 1993. *Política tecnológica y competitividad agrícola en América Latina y el Caribe*. IICA. Programa II. Generación y transferencia de tecnología. San José, Costa Rica.

Reed, Michael. 1992. *Importance of Non-Price Factors to Competitiveness in International Food Trade*. (Borrador).

Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo. 1999. *Resultados del informe de competitividad regional 1997. Región del Biobío*. Ministerio de Economía, Foro de Desarrollo Productivo. Fundación Región y Desarrollo. LOM Ediciones. Santiago, Chile.