

COMPETITIVIDAD TERRITORIAL ELEMENTOS PARA LA DISCUSIÓN

Introducción

De una economía agrícola a una economía del territorio

Elementos de la economía del territorio

Una visión integral de la competitividad

Un modelo de competitividad territorial

Competitividad económica

Factores endógenos a las unidades productivas

Factores endógenos al territorio pero exógenos a las unidades productivas

Rentas sociales y rentas privadas

INTRODUCCIÓN

El abordaje del desarrollo rural desde una perspectiva de economía territorial –vs. una economía agrícola– lleva a un replanteamiento de la concepción de la competitividad, a partir del concepto de competitividad territorial.

El concepto de competitividad territorial identifica cuatro componentes que se combinan de manera diferente en cada territorio: a) la competitividad económica; b) la competitividad social; c) la competitividad ambiental; y d) la competitividad global (Figura 1). Estos elementos destacan la importancia de que los agentes e instituciones locales del territorio desarrollen capacidades para actuar juntos, crear vínculos entre sectores que permitan mantener in situ el máximo de valor añadido, valorizar el entorno, y establecer relaciones con otros territorios y con el resto del mundo.

En esta sinopsis se presenta una primera aproximación al tema de competitividad territorial, para dar origen al modelo propuesto en la Figura 2. Este planteamiento, en proceso de construcción, acoge una visión ampliada de capital, la cual incluye al capital natural, al capital humano y social, y al capital económico.

El enfoque propuesto se centra en los elementos económicos y distingue tres niveles en los que cobra forma la actividad económica: a) las firmas; b) los clusters y cadenas productivas; y d) los territorios propiamente dichos. La competitividad de las firmas está determinada por factores endógenos y exógenos a las firmas; la competitividad de las cadenas y clusters está determinada por factores que a la vez son exógenos a las firmas, y la competitividad territorial está dada por factores de entorno, que son exógenos a las cadenas y a las firmas, pero endógenos al territorio. Entre los últimos se incluyen los elementos de competitividad social, competitividad ambiental y competitividad global.

Elaborado por Rafael Echeverri, Adrián Rodríguez y Sergio Sepúlveda.

DE UNA ECONOMÍA AGRÍCOLA A UNA ECONOMÍA DEL TERRITORIO

La economía rural es tratada en la mayoría de las políticas públicas de la región como un problema de orden sectorial y productivo, que lleva a la identificación de lo rural como sinónimo de agrícola y a insistir en estrategias agrícolas como respuesta a los problemas de la pobreza y el desarrollo rural.

El enfoque territorial reconoce la complejidad de los territorios rurales y de las estructuras complementarias, articuladas e interdependientes, que conforman una economía que trasciende la economía agrícola.

Esta economía del territorio está conformada por la base de recursos naturales que contiene el territorio (capital natural); las actividades productivas y la estructura económica que se desarrollan a partir de esa base de recursos naturales (capital económico, físico y financiero); las dinámicas demográficas y las relaciones sociales que acompañan la conformación de la estructura económica; y los procesos institucionales a que conducen esas relaciones sociales (capital humano y capital social). Por lo tanto, se reconoce la importancia del capital natural, del capital humano, del capital social, del capital físico y del capital financiero, como soportes básicos de la economía de los territorios rurales; esto es, se parte de una visión amplia de capital, en la que lo importante no es únicamente lo económico.

Las actividades que concurren en la conformación de la economía del territorio aprovechan y potencian de diversas formas el acervo de recursos que tienen a su disposición. Dichas actividades se reúnen en seis grandes grupos, los cuales se describen a continuación.

Actividades determinadas directamente por la base de recursos naturales. El primer grupo de actividades productivas son las que están relacionadas directamente con la disponibilidad de recursos naturales. Tal es el caso de la minería, la agricultura, el turismo de atractivos naturales y la explotación de servicios ambientales. La localización de los recursos naturales es el elemento fundamental para la formulación de un modelo productivo basado en este tipo de actividades económicas.

Actividades de transformación. El segundo grupo incluye actividades económicas de transformación agroindustrial o

industrial en general. El desarrollo de este tipo de actividades no depende estrictamente de la base de recursos naturales; otros elementos determinantes, tanto o más importantes, son las características de los mercados de destino, la distancia y los costos de transporte a dichos mercados, la densidad de los mercados de trabajo, la disponibilidad y la calidad de los factores productivos, así como las estructuras de valor agregado.

Actividades de servicios de apoyo a la producción. El tercer grupo de actividades se articulan alrededor de sectores que dependen estrechamente del grado de desarrollo de las actividades primarias y secundarias que ya existen en el territorio. Incluye sectores que proveen servicios a las empresas, tales como el comercio, el transporte y los servicios financieros.

Actividades determinadas por el mercado local. El cuarto grupo comprende actividades que están determinadas por la dinámica de las empresas y de la población al interior del territorio. Incluye sectores dependientes del mercado local, tales como servicios públicos, construcción e infraestructura. Estos sectores, a la vez, determinan dinámicas que atraen nuevas actividades productivas, particularmente industriales.

Actividades relacionadas con la provisión de servicios a las personas. El quinto grupo está conformado por sectores exclusivamente locales, gestados en función de la concentración de la población. Se trata de los sectores de servicios personales (e.g. barberías, panaderías, etc.), educación y salud.

Actividades relacionadas con la provisión de servicios públicos y financieros. Este último grupo incluye las actividades relacionadas con la provisión de servicios gubernamentales y financieros, dos sectores de enorme importancia económica que generalmente están presentes en cualquier parte donde haya alguna actividad económica.

Como se puede apreciar, la complejidad de la estructura económica de un territorio rural supera con creces el concepto de agricultura ampliada y de cadena agroalimentarias y denota la precariedad de las estrategias agrocéntricas de desarrollo rural. ■

ELEMENTOS DE LA ECONOMÍA DEL TERRITORIO

Los territorios rurales son unidades económicas en las que se practican distintos tipos de intercambio: hacia su interior con una economía de carácter local; y hacia el exterior con un mercado de exportación que incluye otros territorios o localidades, otros espacios regionales o nacionales y la economía internacional. La dinámica que establezcan estas actividades determina las posibilidades de crecimiento económico y de generación de riqueza.

En la mayoría de los territorios rurales, la mayor proporción de intercambios se realiza en mercados locales y regionales; en menor medida en mercados nacionales, y en proporciones menores en mercados internacionales. Estas diferencias en la orientación comercial de los intercambios económicos están relacionadas, en forma significativa, con la magnitud y diversificación de la economía local y con la inversión que se haga en ella.

Esta distribución de las relaciones de intercambio pone en duda las preocupaciones excesivas sobre los mercados

internacionales que han marcado las estrategias de desarrollo productivo rural, con énfasis en lo agrícola. “Exportar o morir” es un lema que se podría aplicar a aquellas economías nacionales que se han abocado a la construcción de territorios especializados, pero suena desproporcionado para la gran mayoría de economías locales rurales del continente. La realidad productiva y económica de América Latina clama por el reconocimiento de sus mercados locales y nacionales como pilares de crecimiento, que deben ser incluidos, de manera explícita, en las estrategias de crecimiento y desarrollo rural.

En efecto, la comprensión de esta estructura revela el papel esencial que cumplen los mercados locales y nacionales, la demanda interna, el ahorro interno, la inversión interna, la capacidad de compra de la población local y nacional, la atención a la pobreza, la ampliación y la integración de los mercados nacionales y locales, como estrategias de crecimiento y de incremento de la competitividad de las economías rurales. ■

UNA VISIÓN INTEGRAL DE LA COMPETITIVIDAD

La adopción de un concepto de economía territorial debe llevar a un replanteamiento del concepto de competitividad. Un aporte significativo en esta dirección ha sido efectuado por la iniciativa LEADER, que al plantear el concepto de competitividad territorial, señala cuatro componentes que se combinan de manera diferente en cada territorio, a saber: la competitividad social; la competitividad económica; la competitividad ambiental; y la competitividad global (ver

Figura 1). Un elemento central a esta noción de competitividad es el concepto de “proyecto de Territorio”, un “proceso destinado a hacer adquirir a los agentes locales y a las instituciones cuatro capacidades: la capacidad de valorizar su entorno, de actuar juntos, de crear vínculos entre sectores de tal modo que se mantenga in situ el máximo de valor añadido, y, por último, de establecer relaciones con otros territorios y con el resto del mundo” (Farrell et al., 1999:5). ■

FIGURA 1

Componentes de la competitividad territorial

Competitividad social	Competitividad económica	Competitividad ambiental	Competitividad global
Capacidad de los agentes para actuar eficazmente y de manera conjunta sobre la base de una concepción consensuada del proyecto de territorio y fomentada por una concertación entre los distintos niveles institucionales.	Capacidad de los agentes para producir y mantener el máximo de valor agregado en el territorio mediante el refuerzo de los vínculos entre sectores y haciendo que la combinación de recursos conduzca a la conformación de activos que valoricen el carácter específico de los productos y servicios locales.	Capacidad de los agentes para valorizar su entorno, reconociéndolo como un elemento distintivo y garantizando, al mismo tiempo, la conservación y la renovación de los recursos naturales y patrimoniales.	Capacidad de los agentes de poner en perspectiva su situación, comparándola con la otros territorios y con la del mundo en general, a fin de hacer progresar su proyecto de territorio y de garantizar su viabilidad en el contexto de la globalización.

Fuente: Farell et al. (1999: 5).

UN MODELO DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

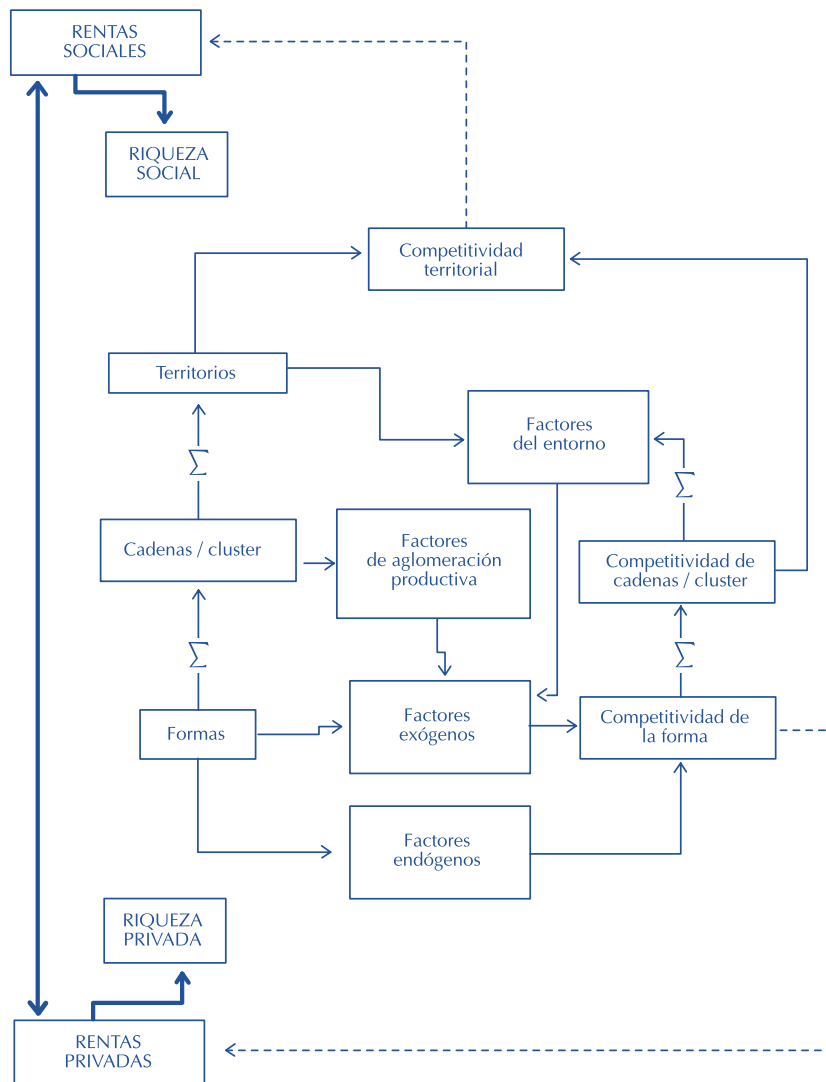
La competitividad de las firmas está determinada por factores endógenos y exógenos a las firmas, pero endógenos a las cadenas o al territorio; la competitividad de las cadenas y clusters está determinada por factores de aglomeración productiva, que a la vez son exógenos a las firmas, y la competitividad territorial está dada por factores de entorno, que son exógenos a las cadenas y a las firmas, pero endógenos al territorio. Entre los factores exógenos a las firmas pero endógenos al territorio se incluyen los elementos de competitividad social, competitividad ambiental y competitividad global (ver Figura 1). Por lo

tanto, la competitividad territorial está determinada por factores relativos a su entorno social, ambiental y global, y por la competitividad de las firmas, clusters y cadenas productivas que alberga.

La competitividad de las firmas contribuye a generar rentas privadas y éstas determinan la riqueza privada; la competitividad del territorio contribuye a generar rentas sociales y éstas contribuyen formar la riqueza social del territorio. A continuación se presentan los conceptos subyacentes en el modelo descrito. ■

FIGURA 2

Un modelo de competitividad territorial



Competitividad Económica

La competitividad económica es una condición relativa de la actividad económica de las firmas. En otros términos, las firmas son quienes realmente compiten. Se puede definir la competitividad como una diferencia de

rentabilidades privadas que hacen que una firma sea más rentable que otra que concurre en un mismo mercado. Una mayor rentabilidad de las firmas se traduce en mayor riqueza privada. ■

Factores endógenos a las unidades productivas

La firma enfrenta factores endógenos conformados por aquellos aspectos de operación que están en manos exclusivas de su estructura productiva; por ejemplo, aspectos de orden gerencial, de estructuras tecnológicas, de posición frente a sus

mercados, de eficiencia en estructuras de costos y organización, entre otras. Es responsabilidad de los empresarios la optimización de dichas condiciones, expresadas en capacidad de adaptación al entorno, innovación, riesgo e iniciativa. ■

Factores endógenos al territorio pero exógenos a las unidades productivas

La firma se enfrenta igualmente a factores exógenos, que no están en manos de los empresarios, individualmente considerados. Estos factores exógenos provienen de dos marcos generales en los cuales se desempeñan. El primero tiene que ver con su pertenencia a una cadena de valor agregado, representada en una cadena o cluster productivo, donde hay factores de aglomeración que favorecen o perjudican su actividad productiva. La cadena o cluster tiene una competitividad que es la suma de las competitividades de las firmas que la componen, más los efectos de entorno en el que la cadena ha de desempeñarse (e.g. aspectos sociales, ambientales y de naturaleza global). La cadena aporta elementos de competitividad tales como especialización, estructuras institucionales de intercambio, información, oportunidades comerciales, optimización de cadenas productor-cliente, entre otras. En las estructuras corporativas, las cadenas y cluster tienen a su cargo la optimización de las relaciones de valor agregado y la adopción de mecanismos de aprovechamiento de ventajas de integración.

Al hablar de cluster productivos se está haciendo referencia a la aglomeración de flujos intersectoriales y combinaciones de actividades propias de los territorios, que generalmente son

invisibles en los enfoques de economía de producto, cadena o estrictamente sectoriales.

Las firmas y las cadenas enfrentan otro conjunto de factores exógenos que los rebasan y están determinados por el entorno -por los atributos del espacio territorial-en el que desarrollan sus actividades productivas. El espacio territorial, a su vez, tiene niveles locales, regionales, nacionales o regionales (supranacionales) que definen un conjunto de factores que favorecen o restringen las posibilidades de eficiencia. Entre ellos figuran aspectos como la institucionalidad pública y privada, la oferta tecnológica, la calidad y disponibilidad de factores productivos, sobre todo de mano de obra, la infraestructura, la estabilidad política, el capital social y la oferta ambiental.

Los factores de exógenos de competitividad no son independientes de la eficiencia de las firmas y cluster productivos del territorio. Sin embargo, en la medida en que las firmas y sus cadenas sean eficientes, su efecto se reflejará en mejores condiciones de entorno, por medio de una economía más dinámica que permitirá mejores ingresos tributarios y un mayor desarrollo. Los factores de entorno, entonces, no escapan a la responsabilidad de los empresarios y de sus organizaciones de cadena. ■

Rentas sociales y privadas

En el territorio existen también rentas sociales que se definen como beneficios no económico-comerciales que expresan una dimensión clave del desarrollo: la justicia social, la democracia y la sostenibilidad. Estos aspectos constituyen un componente esencial de la competitividad del territorio. Las rentas sociales se pueden traducir en empleo, equidad, ingresos, sostenibilidad ambiental, gobernabilidad, reconocimiento de la cultura, convivencia, etc. En general, recogen aspectos que la microeconomía reserva para las externalidades; es decir, los beneficios o perjuicios que la

sociedad recibe por una determinada canasta de actividades productivas llevada a cabo por firmas cuya preocupación es maximizar su propia rentabilidad privada.

Por lo tanto, un territorio es competitivo cuando combina un modelo que si bien le garantiza altas rentabilidades privadas a las firmas que allí se localizan (riqueza privada), también le garantiza una alta rentabilidad social a la población que lo conforma. Esto es, un territorio será competitivo cuando firmas y comunidades perciben como atractivo localizarse o permanecer en él. ■

REFERENCIAS

- Echeverri, Rafael. (2003, mayo). *Lo nuevo del enfoque territorial para el desarrollo rural*. Ponencia presentada en el Seminario Nacional "Desarrollo Rural Sostenible con Enfoque Territorial: Políticas y Estrategias para Uruguay. Montevideo, Uruguay.
- Farrell, Gilda; Trillón, Samuel y Paul Soto, Paul. (1999). *La competitividad territorial: construir una estrategia de desarrollo territorial con base en la experiencia de LEADER*. Innovación en el Medio Rural, Cuaderno No. 6 - Fascículo 1. Bruselas: Observatorio Europeo LEADER.
- Rodríguez, A.; Echeverri, R.; Sepúlveda, S.; Portilla, M. (2003). *El Enfoque Territorial del Desarrollo Rural*. San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.



Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

60 años promoviendo la prosperidad en las comunidades rurales

El IICA es un organismo del Sistema Interamericano especializado en agricultura y desarrollo rural. Tiene como su misión institucional "apoyar a los Estados Miembros en su búsqueda del progreso y la prosperidad en el hemisferio, mediante la modernización del sector rural, la promoción de la seguridad alimentaria y el desarrollo de un sector agropecuario competitivo, tecnológicamente preparado, ambientalmente administrado y socialmente equitativo para los pueblos de las Américas".

Algunas Publicaciones

SINOPSIS	LIBROS Y DOCUMENTOS TÉCNICOS
Sinopsis No. 1, Enero 2003, <i>Desarrollo Rural Enfoque Territorial</i> .	Rodríguez, A.; Echeverri, R.; Sepúlveda, S.; Portilla, M. (2003). <i>El Enfoque Territorial del Desarrollo Rural</i> . San José, Costa Rica: IICA.
Sinopsis No. 2, Febrero 2003, <i>Políticas Públicas y Gestión de los Territorios Rurales</i> .	Miranda, B. (2003). <i>Capital Social, Institucionalidad y Territorios: El caso de Centroamérica</i> . Segunda edición. San José y Managua: IICA y SIMAS.
Sinopsis No. 3, Marzo 2003, <i>Juventud Rural y Desarrollo Sostenible: Construyendo la Ciudadanía de los Territorios Rurales</i> .	Echeverri, Rafael. (Editor). (2002). <i>Experiencias de Atención a la Pobreza y Municipalización en el Desarrollo Sostenible</i> . Santafé de Bogotá: IICA - BID.
Sinopsis No. 4, Abril 2003, <i>Género y Mujeres Rurales en las Estrategias y Políticas de Desarrollo Sostenible Territorial</i> .	Miranda, C. y Matos, A. (2002). <i>Desarrollo Rural Sostenible Enfoque Territorial. La Experiencia del IICA en Brasil</i> . Cuaderno Técnico No. 22. San José, Costa Rica: IICA.
Sinopsis No. 5, Mayo, 2003, <i>Capital Social, Institucionalidad y Territorios</i> .	Chavarría, H.; Sepúlveda, S. y Rojas, P. (2002). <i>Competitividad: Cadenas Agroalimentarias y Territorios Rurales</i> . Vol. I, Elementos Conceptuales. San José, Costa Rica: IICA.
Sinopsis No. 6, Junio 2003, <i>Institucionalidad para el Desarrollo Rural en el Marco de los Procesos de Integración Comercial. El Caso MERCOSUR</i> .	
Sinopsis No. 7, Julio 2003, <i>Competitividad Territorial</i> .	

Desarrollo Rural Sostenible

Apartado Postal: 55-2200, Coronado, Costa Rica

Tel.: +(506) 216-0222 ~ Fax: +(506) 216-0219 ~ Correo-e: codes@infoagro.net

<http://www.infoagro.net/codes>
<http://www.iica.int>