

CAPÍTULO II METODOLOGÍA DE TRABAJO

En el siguiente capítulo abordamos el diagnóstico de la competitividad regional. En él, luego de obtener una visión general del tema, es pertinente privilegiar dos entradas o enfoques que nos permitan una visión más aterrizada y comprehensiva:

- El enfoque espacial: Corredores Económicos.
- El enfoque sectorial-productivo: Cadenas productivas.

En este documento se realiza una aplicación del primer enfoque a partir de la identificación de los corredores económicos principales de la Región. En cada uno de estos corredores se pondrán en relieve los productos más representativos (vocación productiva) y se hará una puntualización de los factores de competitividad más significativos. Una vez establecido el listado general de productos de la región y de cada corredor, será necesario contar con una priorización de los mismos a partir de algunos criterios básicos (ver metodología propuesta para priorización en Anexo 03, de manera que arribemos a lo que podemos denominar la “cartera de productos estratégicos”. Es recién sobre este paquete de productos priorizado que se realizará el ejercicio de diagnóstico y propuesta bajo el enfoque de cadenas productivas sugerido. Es por esta razón que este último enfoque no se aplica en el presente documento y se remite su ejecución para la fase de arranque del Plan de Competitividad Regional (ver Plan de Inicio en Anexo 02).

A continuación se presenta una descripción breve de las implicaciones y forma de implementación de cada uno de los enfoques específicos asumidos:

II.1.- Enfoque Espacial: Corredores Económicos

Una propuesta de desarrollo regional en un contexto de descentralización debe estar sustentada entre otros, en la promoción y el desarrollo de corredores económicos, conformados estos principalmente por ciudades intermedias, articuladas por medios de transporte y transacciones comerciales, en muchos casos históricos. De esta manera, se trata de promover una dinámica económica competitiva que favorezca el desarrollo de mercados regionales, que brinde oportunidades de trabajo y contribuya a mejorar el ingreso y bienestar de la población local.

Es válido afirmar al respecto que las regiones se sustentan en la formación de un sistema urbano y en la maduración de un mercado regional al interior del cual los intercambios han dejado de ser predominantemente agropecuarios, con relaciones de intercambio macro-regional, nacional y global.

De otra parte son evidentes las diferencias entre las ciudades relativamente grandes y medianas de la región si consideramos las dimensiones poblacionales, las funciones político administrativas, las capacidades y potencialidades sociales y culturales, naturales, económicas de su entorno, las características de sus infraestructuras de apoyo y los niveles de articulación e integración física y económico social. No es posible imaginar una política de desarrollo y menos un plan de competitividad regional que no considere estas diferencias. En este sentido una estrategia territorial de desarrollo debe establecer en primer término la identificación de aquellas ciudades del territorio que tienen medianos grados de

articulación e integración las cuales están caracterizadas por su especialización económica y relaciones con el mercado regional y extra regional.

Conviene señalar una característica distintiva importante respecto al sistema urbano regional de Piura (sistema de ciudades y centros poblados), está caracterizado por la interrelación de tres ciudades con un peso económico social y político importantes que destacan una característica de futura metrópoli regional “Piura-Sullana-Paita” siendo más evidente la perspectiva de continuidad urbana entre las dos primeras. A diferencia de los sistemas

urbanos de la costa peruana que tienen como metrópoli regional a la ciudad capital de la región correspondiente.

El grupo impulsor ha considerado conveniente para fines de la promoción de cadenas productivas establecer una primera división en cuatro “corredores económicos” integrados al denominado Corredor Bioceánico. A continuación se presentan estos corredores con una breve descripción de sus potenciales y una referencia a las funciones de ciudades importantes de cada uno:

A) Sechura – Paita – Talara (Máncora)

Litoral. Potencial corredor parcialmente estructurado.

Pesca para el consumo nacional, transformación industrial y exportación, hidrocarburos, minería no metálica, turismo (playas, paisaje, marino).

Sechura Administrativa provincial Servicios de salud y educación. Administrativa local. Sede comunidad campesina. Servicios a la pesca artesanal.

Paita

Administrativa provincial, Servicios de salud y educación. Puerto de agro exportación y pesca. Comercio internacional.

Talara

Administrativa provincial, Servicios de salud y educación, comercio, empresas de hidrocarburos, instalaciones de refinería petróleo

B) Bajo Piura – Piura

Articulación Piura – Catacaos - La Unión - Sechura. Infraestructura vial asfaltada, producción agrícola y pesquero, comercio de insumos y productos agropecuarios y pesqueros de consumo humano con mercado Piura.

Piura

Administrativa regional, Política, Justicia, Militar, Servicios de Salud y Educación de primer nivel (Hospital y Universidades), Comercio, Industria. Nodo de comunicaciones terrestres.

Catacaos

Administrativa Distrital, Servicios de salud y educación. Centro de acopio y comercialización de producción agrícola Centro de producción y comercio de artesanía, bosque seco.

La Unión

Administrativa Distrital, Servicios de salud y educación. Centro de acopio y comercialización de producción agrícola. Nodo de comunicaciones bajo Piura

C) Sullana - Tambogrande – Ayabaca

Cuenca binacional Catamayo – Chira, producción frutícola exportable, comercio binacional, infraestructura mayor de riego. Actividad pecuaria, bosque seco.

Sullana

Administrativa provincial, sub. regional., militar, servicios de salud y educación de nivel superior, Comercio, Industria, nodo de comunicaciones con la Sierra.

Tambogrande

Administrativa Distrital, Servicios de salud y educación. Centro de acopio y comercialización de producción agrícola, producción agroindustrial, bosque seco.

Ayabaca

Administrativa provincial, Servicios de salud y educación. Administrativa local. Centro turístico religioso.

D) Chulucanas – Morropón – Huancabamba

Articulación con sierra central, sierra sur y ceja de selva, Producción agrícola valle alto Piura, café y potencial frutícola, producción del bosque algarrobal y ganadero, potencial producción grandilla, lúcuma, chirimoya, plantas aromáticas y medicinales, artesanías, naciente de cuencas, reservas y manejo cobertura vegetal forestal.

Chulucanas

Administración Provincial, Servicios de salud y educación. Centro de acopio y comercialización de producción agrícola, centro de producción y comercio de artesanía

Huancabamba

Administrativa provincial Servicios de salud y educación. Administrativa local. Nodo de comunicaciones con centro turístico esotérico y ecoturística.

Morropón

Administrativa Distrital, Servicios de salud y educación. Centro intermedio de acopio y comercialización de producción agrícola, nodo de comunicación con la sierra central.

Tal como se mencionó en la metodología del PRC, se realizaron mesas descentralizadas en cada corredor, para levantar un diagnóstico sobre los sectores productivos más importantes y los productos estrella en la región, así como las condiciones de los factores de la competitividad. A partir de este diagnóstico integral, se plantean lineamientos de política transversales que podrán ser aplicados en todos los corredores. Según el diagnóstico específico de cada corredor, se pueden observar las particularidades de cada uno de ellos en la aplicación de las políticas correspondientes por parte del Consejo Regional de Competitividad.

II.2.- Enfoque Sectorial y por Productos: Cadenas Productivas

Las cadenas productivas se conceptúan como el “...conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción (primaria), después en la transformación y en el traslado hasta el mercado de realización de un mismo producto...” (Duruflé, Fabre y Yung).

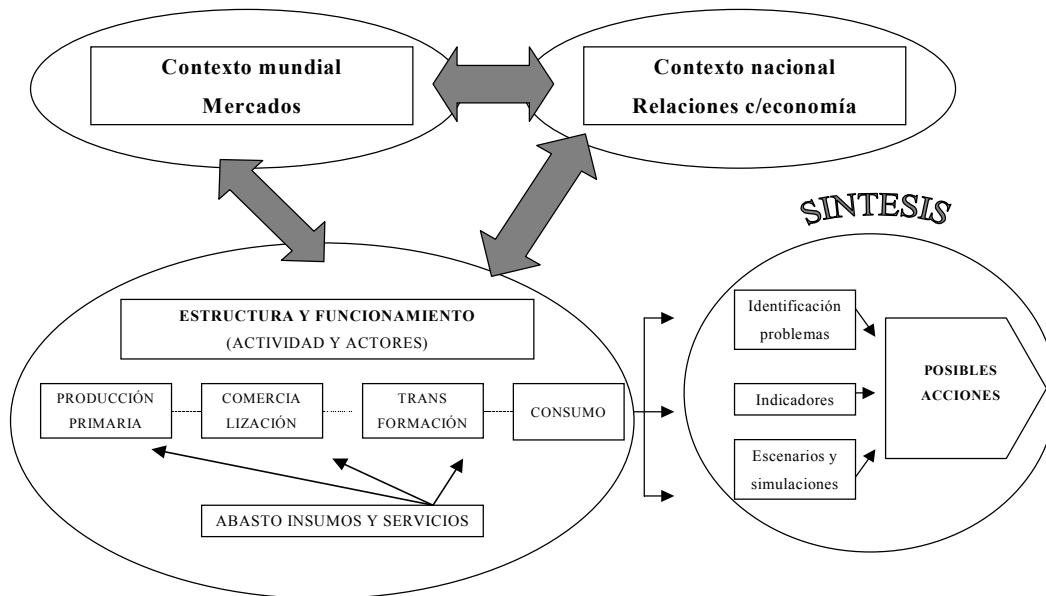
Otro concepto más denso de cadena productiva, que da cuenta de la utilidad operativa de un enfoque de este tipo, es el que hace referencia a “...un producto o un grupo de productos conjuntos o ligados por el uso (...). La cadena identificada permite localizar las empresas, las instituciones, las operaciones, las dimensiones y capacidades de negociación, el papel de los volúmenes y las relaciones de poder en la determinación de los precios, etc”. (Malassis, 1992)

El gráfico adjunto pone en evidencia los factores y elementos a tener en cuenta al realizar el análisis de una cadena productiva. En primer término, la cadena debe situarse en su respectivo contexto mundial, nacional y regional. El análisis se enfoca hacia los aspectos estructurales y funcionales de la cadena en cada uno de sus eslabones considerados individualmente y a través de sus interacciones. El

resultado final se traduce en un conjunto de productos útiles tales como la identificación puntual de problemas, los indicadores que dan cuenta de tales problemas y de las potencialidades existentes y los escenarios con los cuales hay que jugar desde un ángulo prospectivo y de planeación contingente. La riqueza de esta información permite finalmente arribar al planteamiento de los cursos de acción más adecuados.

ANÁLISIS INTEGRAL DE UNA CADENA PRODUCTIVA

Gráfico 03: LA CADENA PRODUCTIVA



La idea de los acuerdos de competitividad es la de lograr adecuados niveles de coordinación entre los agentes participantes de la cadena, de manera que el resultado global final sea superior al que se obtendría si dichos agentes actuaran aisladamente, es decir, sin ninguna otra mediación que la de un mercado impersonal en el cual el único objetivo es maximizar la ganancia individual o empresarial, al margen de las sinergias que podrían activarse en el marco de un acuerdo explícito de competitividad sobre aspectos tecnológicos, empresariales, de recursos humanos, de posicionamiento internacional, etc. La cuestión subyacente en este caso es que la competitividad no es sólo el logro particular de una empresa sino que también implica un logro común a todos los agentes que operan en una región específica, dentro de un determinado sistema productivo (ejemplo, sistema agroalimentario). En este contexto, hay incluso definiciones de competitividad que la conceptúan como la “capacidad de una cadena para estar presente o permanecer en el mercado a través del tiempo”; es decir, la que es competitiva es la cadena y no sólo las empresas individuales.

Para la construcción de un acuerdo de competitividad existe un método ad hoc que comienza con la identificación clara de los eslabones y agentes de la cadena, pasando luego por la realización de un diagnóstico consensual de la cadena que ponga en evidencia los “cuellos de botella” que afectan su funcionamiento, desembocando de esta manera en la definición de una visión y un plan estratégicos que conduzca finalmente a la ejecución de un conjunto de líneas de acción encaminadas a fortalecer a la cadena en términos de competitividad.

Obviamente, la puesta en marcha de este esquema de trabajo requiere del impulso inicial de una instancia pública-privada (ejemplo, gobiernos regionales en alianza con cámaras de comercio y producción) apoyada en operadores idóneos que hagan las veces de una secretaría técnica o “esquina neutral” (centros de investigación y asesoría empresarial, ONG’s, universidades, etc).

Hay una serie de factores de éxito para la construcción de Alianzas o Acuerdos de Competitividad¹:

- Información ampliamente diseminada y de libre acceso para todos los actores sobre el funcionamiento de los mercados y otros aspectos.
- Un amplio grado de coincidencia sobre el diagnóstico de los problemas a resolver (y oportunidades a aprovechar) y las posibles soluciones (capacidad para formular estrategias).
- Una expectativa compartida de que los beneficios de construir la alianza serán mayores que sus costos y que serán distribuidos equitativamente entre las partes.
- Certidumbre (confianza) sobre la capacidad de las partes involucradas para cumplir los compromisos adquiridos.
- Capacidad (disponibilidad) para innovar y adaptarse a los diferentes cambios en el entorno.
- Disposición para aprender, abrirse a otras ideas y concertar con los demás actores de la cadena.
- Compromiso de los actores para invertir su tiempo en el proceso (liderazgo).
- Una secretaría técnica que pueda facilitar el proceso.

Una consideración importante en torno al enfoque de cadenas productivas para hacer viables, precisamente, acuerdos de competitividad sólidos y duraderos, es que no deben existir asimetrías muy marcadas entre los eslabones de la cadena en el sentido de una distribución poco equitativa de los beneficios que reporta la misma. El ejemplo típico para la región de Piura es el de la agroindustria, donde el eslabón de la producción agrícola es, de lejos, el más débil, por una serie de factores estructurales tales como atomización de la propiedad de la tierra, bajos rendimientos crónicos, escasa capacidad de negociación de precios, etc.

A raíz de la debilidad de dicho eslabón es que se resienten el resto de componentes de la cadena: por un lado, los proveedores de insumos agrícolas que no encuentran mercado para sus productos o que suelen enfrentar problemas de impagos y, por otro lado, la actividad agroindustrial, que no puede contar con una provisión de materia prima suficiente, oportuna y de calidad.

A priori, un mecanismo para romper con tal debilidad del eslabón agrícola es el establecimiento de alianzas entre agroindustrias y productores (modelo de agricultura por contrato), donde las primeras proporcionan a los segundos asistencia financiera y técnica y mercados asegurados, mientras que los segundos se comprometen a cumplir con las recomendaciones técnicas correspondientes y entregar la cosecha al final de la campaña.

No obstante, hay factores que en el caso de Piura han atentado contra la consolidación de este tipo de modelo. En particular, conviene destacar la vigencia de grandes barreras de desconfianza entre agricultores y agroindustrias, por experiencias negativas previas de incumplimiento tanto de una como de otra parte.

¹ Tomado del “Encuentro para el Incremento de la Agroexportación en la Región Piura” (27 noviembre 2001).

Es el caso del mango, donde numerosos agricultores entregan su producción a exportadores de esta fruta bajo compromiso de pago futuro por parte de estos, verificándose frecuentes incumplimientos del contrato. En el otro extremo, se han registrado también casos de productores agrarios que recibieron habilitaciones de la empresa privada (o de programas de crédito gubernamentales) optando finalmente por vender la cosecha subrepticamente a otros compradores que están en condiciones de pagar precios algo superiores por el hecho de no haber asumido los riesgos ni los costos (de selección y monitoreo, así como logísticos) de la firma habilitadora.

En consecuencia, la confianza es uno de los activos intangibles más devaluados y malgastados en nuestro medio. Recuperar este activo implica no sólo cambios mentales y conductuales, sino también la existencia de un marco legal e institucional que garantice el cumplimiento de los contratos. Hay que tener en cuenta que hablar de mercado implica aludir a reglas claras e instituciones que aseguren su funcionamiento.