

UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA BASADA EN LOS DISTRITOS INDUSTRIALES AL DIFERENCIAL DESARROLLO AGROINDUSTRIAL ARROCERO EN VENEZUELA

AN THEORETICAL APPROACH TO STUDY THE DIFFERENTIAL DEVELOPMENT IN THE RICE INDUSTRIAL BUSINESS AT VENEZUELA

Andrew Torres

Profesor adscrito al Programa Ciencias del Agro y del Mar, Vicerrectorado de Infraestructura y Procesos Industriales de la Unellez; San Carlos Edo. Cojedes, Venezuela.
2201. andrewtorresm@gmail.com.

Recibido: 02-03-2011 Aceptado: 14-04-2011

RESUMEN

En esta investigación se busca explicar en base a la teoría de los Distritos Industriales el diferencial asentamiento de los desarrollos agroindustriales arroceros en Venezuela. Se realizó una investigación bibliográfica con información actualizada sobre la teoría, competitividad y recabada en investigaciones del autor. Entre los resultados destacan: Acorde a las mediciones de competitividad regional y en concordancia a la teoría, en los estados Portuguesa, Guárico y Cojedes, se deben diseñar e implementar políticas y estrategias para impulsar el alto potencial del subsector arrocero, sus determinantes de competitividad y concienciar a sus líderes en desarrollar infraestructura humana, educativa, legal, empresarial y de servicios que consolide distritos industriales arroceros y coadyuven en el negocio para hacerlo sostenible en procura de su calidad de vida y atenuar el rezago socioeconómico regional.

Palabras clave: *Distritos industriales, competitividad, arroz, llanos de Venezuela.*

SUMMARY

This research seeks to explain based on the theory of industrial districts the differential settlement of the rice agro-industrial developments in Venezuela. We conducted a literature review with an update on the theory, competitiveness and research gathered by the author. These findings include: According to measurements of regional competitiveness and in accordance to the theory, the states of Portuguesa, Guárico and Cojedes, should design and implement policies and strategies to support the high potential of the rice subsector, the determinants of competitiveness and raise awareness among leaders in developing human infrastructure, educational, legal, business and industrial districts to consolidate services and to assist rice farmers in business to make it sustainable in pursuit of their quality of life and mitigate the regional socio-economic backwardness.

Key words: *Industrial districts, competitiveness, rice, Venezuelan planes.*

INTRODUCCIÓN

El crecimiento del comercio internacional y por ende la generación de riqueza mundial por este concepto se ha acelerado con el proceso de globalización, naturalmente, como resultado del perfeccionamiento tecnológico y de las reglas de juego que gobiernan el comercio y las relaciones internacionales. En ese orden, el flujo comercial de unos países y

regiones del orbe hacia otros no solo involucra en lo inmediato el traslado de mercancías a cambio de dinero, sino que mas tarde se dan movimientos tecnológicos, poblacionales y de inversiones empresariales que buscan las tendencias del mercado, oportunidades de negocios, economías empresariales y seguridad jurídica.

Así, el concepto de competitividad se hace pertinente, Enright y otros (1994) conceptualizan: “La competitividad de una empresa es su capacidad para suministrar bienes y servicios igual o más eficaz y eficientemente que sus competidores...” (P.65). Este concepto se refiere fundamentalmente a las ventajas que adquiere una empresa respecto a otra, basado en su mayor productividad y en los sectores transables de la economía. Entendiendo como sector al conjunto de empresas y organizaciones educativas, de investigación y de servicios vinculadas a ellas y que coadyuvan en el desarrollo conjunto de competencias que les confieren preferencias en sus mercados. En el Índice Regional de Competitividad elaborado para las entidades regionales de Venezuela, se define según lo presentado por el International Institute for Management Development que competitividad regional es “...la capacidad de las entidades regionales de Venezuela para << proveer un ambiente que sustente la competitividad de las empresas >>...” (Labrador y Penfold, 2003, p.15). Entonces, acorde a los conceptos anteriores, unos países y regiones experimentan la recepción de atractivas inversiones empresariales, conocimiento e infraestructura tecnológica, trabajadores calificados, mejoras en sus servicios de todo tipo, etc. No obstante, lo contrario estará pasando al mismo tiempo de forma silenciosa en otras locaciones del mundo.

Este artículo intenta, explicar en base a la teoría de los Distritos Industriales el diferencial asentamiento de los desarrollos agroindustriales arroceros en Venezuela y a partir de allí la incidencia económica geográfica y social en sus protagonistas hoy día, a saber de los estados Cojedes, Guárico y Portuguesa. Para efectos de este trabajo consideraremos como sinónimos, aunque difieran en particularidades, los distritos industriales de Marshall, los clusters o conglomerados de Porter, los encadenamientos o agrupamientos industriales de Enright et al (1994) y por otros autores como cúmulos, complejos productivos, aglomeraciones territoriales de firmas e incluso su versión exclusivamente tecnológica llamados Milieu, de origen francés.

En mediciones que ha llevado a cabo el Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (Conapri) sobre la atracción de inversiones regionales para la competitividad en Venezuela en los años 2006 y 2008, resultó lo siguiente: Portuguesa de no. 15, le siguió Guarico y de no. 18 Cojedes. Este índice del Conapri considera los módulos de recursos humanos, infraestructura de negocios, servicios públicos, calidad de vida, tamaño del mercado y desempeño económico regionales. Al revisar dichos módulos, se observa que Portuguesa está bien en desempeño económico (5) y presenta serias deficiencias en recursos humanos (22), infraestructura-servicios públicos-tamaño de mercado (de 15 en todos) y calidad de vida (14). El Guárico, no. 9 en desempeño económico, pero, deficiente en tamaño (20), r. humanos (19), infraestructura (17), s. públicos (16) y calidad de vida (15). Cojedes deficiente en todo, r. humanos (13), c. de vida (16), infraestructura (18), tamaño (19), desempeño (20) y s. públicos (21).

Cuadro 1. Comportamiento de Producción Nacional de Arroz y sus Protagonistas

Variable	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Toneladas	779.906	792.239	701.168	720.193	676.775	761.064	668.164	678.890	974.091	1.004.518
Hectáreas	173.312	172.952	151.875	148.971	138.202	154.203	134.294	137.404	198.780	215.979
Rend. Kgs/Ha.	4.500	4.581	4.617	4.834	4.897	4.935	4.975	4.941	4.900	4.651
Export. Ton.	20.313	118	144	368	266	245	316	85.132	302	382
Portuguesa (Ton.)	372.551	367.047	376.808	333.640	340.263	351.016	365.044	358.691	483.628	552.008
Guárico (Ton.)	303.217	331.203	242.019	287.352	276.806	301.441	213.549	226.635	422.041	298.833
Cojedes (Ton.)	88.546	66.529	65.861	85.212	55.600	104.465	86.408	84.754	50.130	138.135

Fuente: MAT, INE, Fedegro (1995-2004)

Los cuadros 1 y 2, presentan el comportamiento de la producción de arroz y el número de agroindustrias operativas en Cojedes, Guárico y Portuguesa, cuya actividad arrocería es vital para dichas economías regionales a pesar del bajo desempeño competitivo general según Conapri. Del cuadro 1, se desprende que en Venezuela la producción de arroz creció 28,8 % en términos absolutos durante 1996-2005 con una tasa de crecimiento de 2,87 % interanual e incluso alcanzando la cifra histórica de 1.004.518 toneladas para el

último año y con rendimientos por hectárea que evidencian altas posibilidades de mejora y ajustes tecnológicos. En cuanto al comercio exterior, las exportaciones venezolanas para el período promediaron 3,91 % de la producción nacional y las importaciones resultaron marginales. Resaltando, que para el último año de la serie los Estados en referencia produjeron el 98,45 % de la producción nacional de arroz, típico de la década 1996-2005. Cojedes creció en producción arroceras desde 88.546 toneladas en 1996 hasta 138.135 Ton en 2005 para un crecimiento líder en participación regional en el país del 56 % y una tasa de crecimiento del 4,55 %.

El estado Guárico, presentó desempeño declinante ya que su producción pasó de 303.217 toneladas en 1996 hasta 298.833 en 2005, es decir, perdiendo importancia relativa en el mercado nacional desde 38,88 % hasta 29,75 %. Se observan valores similares de caída en la superficie cosechada y en su producción absoluta de -1,45 %, para una tasa de crecimiento negativa en el orden de -0,1 %. Portuguesa, mantuvo la vanguardia en la producción regional de arroz e incluso aumentó su importancia relativa hasta 54,95 % (552.008 Ton) del agregado nacional, basado en una mayor superficie cosechada (52,1 % del total) y un aumento sostenido en sus rendimientos agrícolas que superaron en la mayoría de los casos al promedio nacional.

Cuadro 2. Agroindustrias del Arroz en Cojedes, Guárico y Portuguesa			
Portuguesa			
Corina, C.A.	A. La Chinita, C.A.	Pravenca	Mical
Cargill de Venezuela	Marsoca, C.A.	Los Cedros (Aproscello)	VeneGranos, C.A.
Iancarina, C.A.	Arrocera Chispa, C.A.	La Galera	Fiseca
Monaca	Agua Blanca	A. Santa Rita	Arrocera La Central
Inproa RR, C.A.	A. 4 de Mayo, C.A.	Arrozven	Indupraga (Arrozven)
Asoportuguesa	Agrícola 310	Progranos	
Guárico			
Corainsanter	Monaca - Arroz	Llano Verde, C.A.	Agrop. Kiana, C.A.
A. La Lucha, C.A.	Corinsa (Iancarina)	Arrocera Zenith, C.A.	Consenaca
Central Agrícola, C.A.			
Cojedes			
APC - Planta Arroz	Agroinlla	Reunellez	

Fuente: Asovema (2007), Lucena (2007) y Vivas (2006).

Respecto a las agroindustrias, el cuadro 2 es mas que elocuente en cuanto al dominio de Portuguesa, de las 35 arroceras de la sub-región llanera estudiada el 65,71 %

(23) están en la misma entidad política que domina la producción de arroz. Otras 9 arroceras (25,71 %) están en Guárico y apenas 3 (8,57 %) asentadas en Cojedes. Si ha este posicionamiento, le sumamos la mejor ubicación de Portuguesa en los módulos de desempeño económico, infraestructura de negocios, tamaño del mercado y servicios públicos, se infiere que su dominio persistirá.

Evolución de la Competitividad: De Empresarial, Regional a Territorial

En el libro “Zulia: Competitividad para el Desarrollo” del IESA (1997) se plantea que los proyectos para elevar la competitividad empresarial de una región inciden sobre el desarrollo económico de la misma por tres líneas de acción. Primero, mediante mejoras en los factores críticos, según consideren los líderes regionales y que son tratados con las estrategias producto de su estudio. Segundo, mejoras en sectores motores, de los cuales se estudia su dinamismo y participación para diseñar estrategias de mejora a sus empresas, gremios y gobiernos. Por último, mediante la identificación de sectores con potencial competitivo y con oportunidades, para atraer inversiones para su desarrollo. La cita plantea que hoy día, se reconoce insuficiente que para que una empresa sea exitosa esto se base solo en su capacidad, se requiere que el sector de empresas con funciones de producción relacionadas y de servicios colaterales goce de favorables condiciones económicas e institucionales, es decir, que exista competitividad sectorial. También, se enfatiza en la necesidad de fomentar la competitividad mediante “... las agrupaciones de empresas que mantienen relaciones de cooperación suelen tener carácter regional: su interacción, capaz de generar sinergia, se da mejor entre empresas cercanas...” (p.172). Al respecto Muller (1993), citado por Rivas y Machado (2004), tipifica en tres los factores influyentes en la competitividad empresarial: a) Bajo control empresarial: Estrategia, productos, tecnología + I + D + i, costos, capacitación, alianzas, encadenamientos, negociaciones e infraestructura; b) De control gubernamental: Tasa de cambio, tasa de interés, apoyo a la investigación y al desarrollo tecnológico, impuestos, acuerdos internacionales, marco regulatorio, infraestructura pública, educación, capacitación y el manejo político; c) Poco controlables como los precios internacionales, cambio climático, oferta y demanda internacional.

De hecho, Porter (1990) plantea que su enfoque de Diamante o de Determinantes de Competitividad puede ser aplicado a unidades políticas o geográficas menores que la nación, debido a que “Los competidores que forman muchos de los sectores de gran éxito internacional, e incluso agrupamientos completos de sectores, se ubican frecuentemente en una sola ciudad o región de una nación” (P.214-215).

En virtud de ello, hoy día la geografía económica como especialidad de la geografía general moderna, se dedica al estudio de la relación entre las actividades productivas y el medio en donde se desarrollan. Así, sus campos de aplicación incluyen la planeación regional, uso de la tierra, administración de recursos materiales y del ambiente, a partir del factor espacial (Cuya variable principal es la distancia y los costos de transporte) y del factor ambiental (Que estudia la ubicación y carácter de la actividad económica acorde a las variables clima, geología, hidrología, suelo y vegetación característica). Sepúlveda (2008,P.64) del IICA cita a Ohlin (1933) quien argumentó que el principal aporte de la combinación de las ciencias geográficas y económicas está en explicar la relación entre la economía regional e internacional, tal que “... la geografía económica demuestra que las fuerzas económicas trabajan a diferentes niveles de agregación espacial, lo que permite explicar... la organización espacial de las ciudades, la interacción de las regiones dentro de un Estado y la distribución desigual del PIB entre países”. Continúa la cita, de que lo importante es la vinculación teórica entre la geografía y la economía, que permite el estudio de la competencia imperfecta y los rendimientos crecientes a escala, aspectos clave en la comprensión de las aglomeraciones poblacionales y empresariales de los distritos industriales. Según el autor, el principal exponente hoy de la geografía económica es Paul Krugman (Premio Nobel en Economía 2008), quien sostuvo que “... el crecimiento regional obedece a una lógica de causación circular, en la que los encadenamientos hacia atrás y hacia delante de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se auto refuerza progresivamente” (P.66). Dicho proceso continúa hacia la aglomeración hasta que se desacelera y equilibra geográficamente, debido a los costos de la tierra, del transporte y de economías externas (congestión y contaminación) y hasta allí se limita espacialmente.

En función de lo antes expuesto, “Una industria surge a menudo debido a una demanda, factor o industria relacionada local específica. Al poco tiempo, surgen los proveedores para atenderla. Los conocimientos adquiridos se difunden a otras empresas con necesidades similares.” (Enright, Francés y Scott, 1994, P.78). Paulatinamente, a medida que surgen nuevas industrias en el contexto local, se acentúa la interrelación empresarial sumada a esa proximidad geográfica. Como consecuencia, la rivalidad entre empresas geográficamente concentradas se acrecienta y toma visos personales, las empresas nacientes aprovechan las oportunidades y llenan las brechas existentes, entonces la demanda local tiende a hacerse exigente producto del mejoramiento en la oferta local debida a la rivalidad propia y los entes públicos junto a los privados hacen esfuerzos e inversiones en educación, adiestramiento e infraestructura por las necesidades que va creando la concentración empresarial regional.

Hoy día es sumamente llamativo el diferencial de desarrollo entre Estados (Provincias) o regiones vecinas en un mismo país y todavía más en países vecinos. En IESA (1997), se atribuye este diferencial a factores como la cultura regional, el nivel del personal gerencial y la especialización de la mano de obra, la tecnología, infraestructura, la demanda, la concentración empresarial en la región y mas importante la cooperación interempresarial localizada que genera sinergias en las relaciones naturales de tipo mercantil que explotan economías de escala en consumo, infraestructura y servicios profesionales según citan a Omaha (1993) y a Putnam (1994) y que este llamó Capital Social: elementos propios de la sociedad regional como confianza, normas de reciprocidad, respeto, comunicación, civismo y redes que facilitan la planificación, logística y mejor ejecución de acciones coordinadas.

La evolución de los conceptos precedentes, nos lleva al hecho de que la competitividad regional, conceptual y etimológicamente involucra un nivel delimitado por jurisdicciones políticas sub-nacionales y que en la mayoría de los casos obedece a explicaciones y procesos históricos. Empero, se desarrollan al mismo tiempo relaciones empresariales que traspasan la delimitación político-administrativa establecida formalmente producto del acuerdo e interés de sus actores, lo cual allana el término de “territorio” subnacional. Para Llambí (2009) “Los territorios son espacios delimitados que resultan de

los procesos a través de los cuales los agentes organizan, demarcan y se apropian de habitats naturales a fin de lograr sus fines individuales o colectivos” (P.13), y explica que la competitividad territorial es definida como el resultado exitoso o no del proyecto estratégico de una entidad territorial y que se hace sostenible en el tiempo en la medida que actores o grupos de interés territoriales se integran en red, coadyuvan en su éxito y en su habilidad para ajustarse a cambios en un entorno cambiante.

Reubicándonos nuevamente en las mediciones del Conapri, el módulo de recursos humanos resulta clave en los conceptos anteriores, no obstante, Cojedes con un deficitario no. 13 y Guárico (19) con Portuguesa (22) conforman una subregión con grandes necesidades de apuntalamiento en educación básica y de pertinencia para su potencial desarrollo agroindustrial y en el caso del arroz en la cual ya se han presentado históricamente muestras de ser un sub-sector dominante en la escala nacional.

Los Distritos Industriales: Factor Clave en la Competitividad Territorial

El estudio de los Distritos Industriales se remonta a las publicaciones originales en 1890 y 1919 de Alfred Marshall, *Principles of Economics e Industry and Trade*, y en la cual entre otros temas capituló de forma brillante sobre los factores externos de las áreas industriales especializadas en localidades particulares, teorizando sobre las ventajas asociadas (Mercado de trabajo especializado, proveedores y atmósfera industrial) a una concentración de pequeñas y medianas empresas especializadas (Porter, 1999, P.212; González, 2006, P.46; Sepúlveda, 2008, P.63). El concepto Marshalliano de *atmósfera industrial* refiere a “... la existencia de algunos recursos intangibles basados en la experiencia, el conocimiento y la información que son comunes a las empresas del distrito” (Fuertes y Rubert, 2003, P.267).

Según explica Enright (2000) citado por Francés (2006, p.83), la competitividad empresarial e internacional se sustenta en un conjunto de factores nacionales, las determinantes de competitividad de Porter, que llevadas a los entornos locales se denominan clusters y que Francés define como “...grupos de empresas pertenecientes a un sector, incluidos sus proveedores especializados, ubicados en cierta zona geográfica” y que

en la determinante de industrias relacionadas y de apoyo la proximidad geográfica entre proveedores facilita la colaboración para la innovación y mejora continua y que a pesar del avance de la comunicación electrónica por medio de redes, los autores sostienen que el contacto personal entre colaboradores sigue siendo crucial. Citan que, puede ser justificado por el mayor desarrollo del capital social de Putnam (1994) y la cercanía en las relaciones de las interdependencias no empresariales de Storper (1995).

En ese orden, para un distrito industrial "... las componentes sociales tienen tanto peso como las económicas y territoriales... son las personas quienes se adaptan e innovan y más allá de las variables puramente tecnológicas, aparece una sociedad, sus instituciones y su cultura..." (González, 1999, p.45) de modo que la actitud de una sociedad o comunidad ante la innovación resultará vital para su capacidad de competir en el mercado global, porque la innovación es en todo caso "innovación social". Y estableciendo, la importancia de una cultura innovadora tanto para el distrito industrial como para su competitividad y que vista con el paso del tiempo se transforma en un mecanismo de adaptación a nuevas circunstancias del entorno para la sostenibilidad de su posición competitiva. Entonces, los valores sociales compartidos, junto a una cultura emprendedora y un patrimonio de experiencia acumulada, potencian un medio geográfico innovador y esto se convierte en el diferencial de ventaja competitiva.

Según Iglesias (2001, P.2) todo distrito industrial presenta un componente básico que es la comunidad local, con un sistema de valores ciudadanos e ideas relativamente homogéneas, junto a un sistema de instituciones y reglas (a veces intangibles) en los cuales la interacción y proximidad geográfica produce economías de escala distritales y no generadas por las empresas y que constituyen un factor clave para la competitividad. Esto se explica porque la proximidad geográfica se convierte en una variable económica, que atenúa costos de transacción e indefectiblemente costos de producción y que se llaman economías externas de aglomeración.

En ese orden, Sepúlveda (2001), en la medida que se desarrollan habilidades e interdependencias en un área agroindustrial se crean los complejos productivos y presenta como ventajas para la competitividad con la formación de estos: Alta presencia de proveedores, productores, servicios conexos y mano de obra especializada; disminución de

los costos de transacción; mas valor agregado por la complementariedad de las cadenas agroalimentarias; mayor generación de economías de escala con la producción; gran fluidez de información derivada de la investigación e innovación de productos a su vez de las cercanías y sinergias establecidas en el complejo (p.70).

Enfatizan los autores, que del surgimiento de los distritos industriales se ha destacado la importancia, de sus factores extraeconómicos relaciones interpersonales e interempresariales para formar un “tejido empresarial cohesionado” entre las organizaciones. Esto a su vez se transmuta en economías y deseconomías externas, costos conjuntos y asociados, estabilidad de transacciones a largo plazo y al tiempo que en dicha armonía puede coadyuvar el sistema institucional territorial: valores de familia, iglesia, estructura social, partidos políticos, sindicatos y muchos otros entes de carácter público y privado. Concluyen, que son las especificidades regionales en los espacios socioeconómicos, que junto a la densidad de interacciones interempresariales e institucionales, la cooperación generada que forma redes (de camaradería, lealtad, moral y confianza mutua) y la estabilidad en acuerdos flexibles entre las empresas aglomeradas lo que crea competitividad empresarial en el territorio en donde se da el cluster.

CONCLUSIONES

.- La competitividad ha pasado en su evolución bajo estudio de ser un concepto casi abstracto a ser tangible en el día a día de los ciudadanos del mundo mediante su accionar en las empresas, regiones y territorios en donde llevan a cabo sus vidas y accionar económico. En el llamado mundo global, obtener ventajas competitivas mediante una cultura de innovación territorial, atracción de inversiones y tecnologías junto a procesos orientados al mercado ha resultado una condición sine qua non para el crecimiento económico y la mejora de la calidad de vida y en ese orden, el fomento de distritos industriales en los sectores potenciales de las diferentes geografías se presenta como una gran oportunidad para este cometido.

.- Los estados Cojedes, Guárico y Portuguesa deben establecer programas estatales y en la medida de lo posible apoyados por instituciones nacionales e internacionales para mejorar

sus niveles de competitividad territoriales y hacerse atractivos a inversiones en sus áreas y sectores potenciales para su desarrollo. Para ello, el sector agroindustrial resulta de alto potencial y de inmediato atractivo debido a la economía agropecuaria ya arraigada y el negocio del arroz se constituye en uno de los polos con avance demostrado a nivel del territorio regional con mas del 95 % de contribución al total nacional. Empero, Portuguesa ya evidencia con su liderazgo sectorial avances propios.

.- Acorde a los resultados de medición de la competitividad regional, en el macro-territorio de Portuguesa, Guárico y Cojedes, se deben diseñar e implementar políticas, estrategias y control ejecutor para apuntalar el alto potencial del subsector arrocero, sus determinantes de competitividad y concienciar a las autoridades en desarrollar infraestructura legal, humana, educativa, empresarial y civil que consolide distritos industriales arroceros y coadyuven en el negocio para hacerlo sostenible y sustentable.

.- El apoyo a los elementos anteriores, contribuirá a edificar a largo plazo una cultura de confianza relacional, lealtad y cohesión interpersonal, respeto ciudadano, reciprocidad, innovación para la empresa, fomento a las transacciones, entre otras virtudes derivadas del impulso de distritos industriales y aquí discutidas; que se convertirían en atractivos para la inversión empresarial e imantarían su venida a esta subregión llanera en pro de su nivel de vida.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asociación Venezolana de Molinos de Arroz (Asovema). 2009. Página Principal. http://www.asovema.org.ve/junta_afiliados.htm [Consulta: 2009, Octubre 14].
- Conapri (2006). **Índice Regional de Atracción de Inversiones**. Caracas: Autor.
- Conapri (2008). **Estados mas Atractivos para Invertir en Venezuela**. Caracas: Autor.
- Enright, M.; Francés, A. y Scott S., E. (1994). **Venezuela: el reto de la competitividad**. (Primera edición). Venezuela: Ediciones IESA.
- Fedeagro. 2007. Estadísticas Agropecuarias. <http://www.fedeagro.org/producción/rubros.asp> [Consulta: 2007, Junio 25].
- Francés, A. (2006). **Estrategia y Planes para la Empresa**. (Primera edición). México: Pearson Educación de México.
- Fuertes, A. y Rubert, J. (2003). **La Economía Regional en el Marco de la Nueva Economía**. Castelló de la Plana: Universidad Jaume I.
- González, G. (2006). **Innovación, Redes y Territorio en Andalucía**. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- IESA (1997). **Zulia: Competitividad para el Desarrollo**. Venezuela: Autor.
- Instituto Nacional de Estadística. 2005. Página Principal. <http://www.ine.gov.ve/> [Consulta: 2005, Junio 05].
- Iglesias, D. (2001). **Competitividad de la Pymes Agroalimentarias: El Papel de la Articulación entre los Componentes del Sistema Agroalimentario**. Costa Rica: IICA.

- Labrador, M. y Penfold, M. (2003). **Índice Regional de Competitividad. Una década de descentralización**. Caracas: Conapri.
- Llambí, L. (2009). La Competitividad de los Territorios Sub-nacionales: Fundamentos Teóricos para el Desarrollo Rural. Artículo no publicado. 28 páginas.
- Lucena, P. (Entrevistado), (2007, Junio 29). **El Proceso Agroindustrial del Arroz en Venezuela** [Entrevista Pública]. Calabozo: Zona Industrial.
- Ministerio de Agricultura y Tierras. (1996-2005). **Volúmenes de Producción Sub-Sector Agrícola Vegetal de Venezuela y Estado Cojedes**. [Hoja desplegable]. Cojedes: Autor.
- Porter, M. (1991). **La Ventaja Competitiva de las Naciones**. Argentina: Vergara Ediciones.
- Porter, M. (1999). **Ser competitivos: Nuevas aportaciones y conclusiones**. España: Ediciones Deusto, S.A.
- Rivas, J. y Machado, C. (2004). **La Agricultura en Venezuela**. Venezuela: Ediciones IESA.
- Romero, S. y Sepúlveda, S. (1999). **Territorio, Agricultura y Competitividad**. Costa Rica: IICA.
- Sepúlveda, S. (2008). **Gestión del Desarrollo Sostenible en Territorios Rurales: Métodos para la Planificación**. Costa Rica: IICA.
- Vivas, V. (2006). **Competitividad de la Agroindustria Arrocera del Estado Portuguesa. Venezuela, en el Marco de los Procesos de Integración con MERCOSUR y la Comunidad Andina**. Trabajo de Grado no publicado. Universidad de Zaragoza. España.