

Luis Valenzuela Silva*

Universidad Tecnológica

Metropolitana, Santiago, Chile

> NOTA TÉCNICA

PEQUEÑOS AGRICULTORES DESARTICULADOS VERSUS ASOCIADOS: UN ENFOQUE DE COSTOS DE TRANSACCIÓN Y POLÍTICA AGRARIA¹

Cómo citar este artículo:

VALENZUELA, L. (2019). Pequeños agricultores desarticulados versus asociados: Un enfoque de costos de transacción y política agraria. *Trilogía (Santiago)*, 31(42), 82-86.



* Académico, Departamento de Economía, Recursos Naturales y Comercio Internacional, Facultad de Administración y Economía, UTEM, Santiago, Chile.

Correo electrónico: luis.valenzuela@utem.cl

El artículo de Valenzuela (2018a) muestra, bajo los supuestos que allí se formulan, la relevancia que tienen los costos de transacción² para un exportador agroindustrial³ que está adquiriendo su materia prima agrícola –hortofrutícola– vía mercado⁴, pero que evalúa la posibilidad de negociar la misma vía agricultura de contrato, ya sea con pequeños agricultores desarticulados como con pequeños agricultores asociados, estableciendo en cada caso la condición de viabilidad para que la negociaciones prosperen. La conclusión señala que los costos de transacción de ambas partes son determinantes en la evaluación de un esquema de negociación con pequeños agricultores asociados, pero que juegan un rol relativamente menor en un esquema de agricultura de contrato con pequeños agricultores desarticulados.

¿Qué consecuencias tiene lo anterior en materia de una política agraria que favorezca a estos últimos? Para una respuesta más acabada, primero se debe tener presente una breve exposición:

1. Pequeños agricultores desarticulados

El exportador agroindustrial (EXP) negociará con cada pequeño agricultor (AGR) su cosecha de *ai* (producto agrícola en general no exportable: materia prima), manejando la siguiente información:

i) Existe mercado para *ai*. El exportador agroindustrial hará un primer cálculo, determinando un rango de valores que se pagarán por unidad de *ai*: inferior para $[Pa_i^e - Tai^{pm} + Tai^{ac} - Sai]$ y máximo para $[Pa_i^e + Tai^m - Tai^{cc}]$, donde⁵:

Pa_i^e = precio esperado (a la cosecha) de *ai* en el mercado

Tai^{pm} = costos de transacción AGR por unidad “vendida” de *ai* vía mercado

Tai^{ac} = costos de transacción AGR por unidad

“vendida” de *ai* vía contrato

Tai^m = costos de transacción EXP por unidad

“comprada” de *ai* vía mercado

Tai^{cc} = costos de transacción EXP por unidad

“comprada” de *ai* vía contrato

Siendo *Sai* el diferencial de costos de oportunidad enfrentado por el pequeño agricultor, al tener un suelo ocupado a plena capacidad versus un suelo ocioso, o de baja ocupación y productividad, calculado por unidad de *ai*. El exportador agroindustrial le está ofreciendo una alternativa productiva a dichos pequeños agricultores por sus suelos, en general predios de baja superficie, lo que tendrá una incidencia positiva en el valor de los mismos en el tiempo –mayor patrimonio del agricultor–. Vía contrato, este diferencial será cada vez menor⁶.

Cualquier cálculo por sobre el límite inferior del rango será manejado como información *confidencial* por parte del exportador agroindustrial, quien sabe negociará al principio en un escenario con asimetrías de información a su favor. El exportador agroindustrial tiene amplia experiencia en transacciones sobre su materia prima, mientras que el pequeño agricultor desarticulado desconoce sus pormenores.

ii) Estos pequeños agricultores requerirán que el exportador agroindustrial les proporcione recursos, particularmente crédito productivo, lo cual debe ser incorporado al contrato. Esto obligará al exportador agroindustrial a recalcular los valores anteriores: inferior para $[Pa_i^e - Tai^{pm} + Tai^{ac} - Sai - Rai(1 + r_o)]$ y máximo para $[Pa_i^e + Tai^m - Tai^{cc} - Rai(1 + r_o)]$, siendo *Rai* el monto de recursos entregados pre-cosecha por unidad de *ai* y r_o la tasa de interés real vigente.

El exportador agroindustrial tendrá poder monopsonico frente a estos pequeños agricultores desarticulados y podrá negociar contratos *abusivos*. Así, el valor final de estos contratos por unidad de *ai* –(Va_i^{ac})– se podrá situar inclusive

1. Esta Nota Técnica está dedicada al profesor Roberto Contreras Marín, quien siempre me ha desafiado a seguir investigando, por camino propio, todo lo relativo a economía agroindustrial.

2. En términos generales, los costos de transacción son propios del funcionamiento del sistema económico y surgen de negociar y llevar a cabo una transacción, así como por una mala negociación, ajuste y salvaguarda del contrato en cuestión, ya sea por errores, omisiones y alteraciones inesperadas, o acciones oportunistas.

3. El concepto de exportador agroindustrial está aquí referido a quien exporta productos de la industria de los procesados de frutas y hortalizas, particularmente conservas, deshidratados, congelados y jugos.

4. Cuando el exportador agroindustrial transa en el mercado no requiere información sobre los costos de transacción de la contraparte.

5. Los costos de transacción pueden ser vistos como una comisión fija por unidad vendida y por unidad comprada. Así, el precio esperado de mercado por unidad de *ai* –(Pa_i^e)– diferirá del precio neto esperado que pagará el exportador agroindustrial (comprador), el cual será: $(Pa_i^e + Tai^m)$. A su vez, el precio neto esperado que percibe el agricultor (vendedor) será: $(Pa_i^e - Tai^{pm})$.

6. En un extremo, no cabría descuento alguno.

por debajo del valor inferior del rango recién indicado⁷, fijando el exportador agroindustrial los márgenes de rentabilidad de estos pequeños agricultores contratados. Es decir:

$$(1) \quad Vai^{ac} \leq Pai^e - Tai^{pm} + Tai^{ac} - Sai - Rai(1 + r_o)$$

De acuerdo con esto, el costo final neto de la materia prima para el exportador agroindustrial será de $Vai^{ac} + Rai(1 + r_o) + Tai^{cc}$, en cualquier caso menor al pagado vía mercado, incluido Tai^m , y aun cuando el contrato hubiese sido negociado por el valor máximo del rango señalado.

Consecuentemente, será condición de viabilidad para estos contratos que:

$$(2) \quad Tai^{cc} < Pai^e + Tai^m - [Vai^{ac} + Rai(1 + r_o)]$$

2. Pequeños agricultores asociados

Los costos de transacción derivados de negociar y contratar con una organización que articula a varios pequeños agricultores (Tai^{cca}) son inferiores a los derivados de contratar con cada uno de ellos individualmente (Tai^{cc}). El poder de negociación que logren estos pequeños agricultores asociados, para con su contraparte, determinará en qué punto del siguiente rango se pacte el valor del contrato (Vai^{aca}):

$$(3) \quad Vai^{aca} \in \{mín = [Pai^e - Tai^{pm} + Tai^{aca} - Sai - Rai(1 + r_o)], máx = [Pai^e + Tai^m - Tai^{cca} - Rai(1 + r_o)]\}$$

Tai^{aca} = costos de transacción AGR asociado por unidad "vendida" de ai vía contrato

Tai^{cca} = costos de transacción EXP por unidad "comprada" de ai vía contrato asociación

En este caso, el exportador agroindustrial obtiene su materia prima ai a un costo de Vai^{aca}

+ $Rai(1 + r_o) + Tai^{cca}$, menor al pagado vía mercado, incluido Tai^m , y los pequeños agricultores asociados obtienen ahora un valor superior al que lograban desarticulados. Por cierto, esto posibilita que la asociación de pequeños agricultores pueda lograr en el futuro acceso al mercado del crédito, evaluando la alternativa de destinar sus tierras a la producción exportable.

La condición de viabilidad para este contrato será:

$$(4) \quad Tai^{cca} \leq Tai^m + Tai^{pm} - Tai^{cca} + Sai$$

La negociación con pequeños agricultores asociados será una alternativa al mercado en la medida que $[Vai^{aca} + Rai(1 + r_o) + Tai^{cca}] \leq (Pai^e + Tai^m)$, previo cumplimiento de la condición (4).

3. Política agraria en favor de los pequeños agricultores desarticulados

Para la economía de los costos de transacción la eficiencia consiste en agotar las posibilidades de intercambio mutuamente ventajosas, de manera tal que estos se minimicen. Este comportamiento optimizador es un argumento en favor de nuevas formas de organización institucional, como la agricultura de contrato, pudiendo desplazar al mercado en su versión más tradicional⁸.

Como la magnitud de los costos de transacción puede abrir espacio para una negociación al margen del mercado convencional, el exportador agroindustrial evaluará negociar el abastecimiento de su materia prima tanto con pequeños agricultores desarticulados como con pequeños agricultores asociados. La interrelación entre costos de transacción de las partes es un aspecto destacable de estas opciones al mercado, particularmente en el caso de los pequeños agricultores aso-

7. De aquí proviene la conclusión que señala que los costos de transacción tienen un rol relativamente menor bajo este esquema.

8. Véase una argumentación alternativa en Valenzuela (2018b).

ciados, en tanto el exportador agroindustrial negociará y decidirá tomando en cuenta no solo los suyos, sino también los enfrentados por su contraparte.

Lo expuesto aquí, si bien basado en los supuestos que condicionan el trabajo de Venezuela (2018a), no es obstáculo para deducir las ventajas que posee la asociatividad de los pequeños agricultores, particularmente de aquellos que por distintos motivos quedaron al margen del *boom* exportador agrícola o que no lograron subirse al carro de la modernidad en materia agrícola.

a) La asociatividad, en tanto vaya incrementando el número de adherentes (socios), aumentará la capacidad de negociación de los pequeños agricultores, enfrentando de mejor manera el poder monopsónico del exportador agroindustrial, y evitando así contratos abusivos, comportamientos oportunistas y la fijación relativamente arbitraria de sus márgenes de rentabilidad.

b) Complementa lo anterior el que la asociatividad reduce la asimetría de información entre las partes, dado que en ella habrá más *ojos* orientados a recopilar la información que es relevante para una negociación razonable. Pequeños agricultores más informados acerca de la posible evolución de las variables para ellos relevantes, y con creciente experiencia en la negociación con su contraparte, reducirán la cantidad de información que el exportador agroindustrial pueda considerar confidencial, como se señaló más arriba. Por lo mismo, los contratos de asociatividad generan un clima de mayor estabilidad y terminan reduciendo la incertidumbre (costos externos) a que por lo general se ven enfrentados los pequeños agricultores desarticulados.

c) Consecuencia de los puntos anteriores será la revalorización patrimonial (suelo agrícola)

de los pequeños agricultores, puesto que suelos ociosos o de baja ocupación y productividad, tendrán una alternativa productiva más rentable.

d) La asociatividad, entendida como motor para el incremento de los ingresos de un conjunto de pequeños agricultores pobres, dispersos y desarticulados (muchas veces campesinos con predios reducidos), posibilita no solo el acceso a financiamiento productivo, sino también a una mejor educación de los mismos, al menos en cuanto al empleo de tecnología moderna para su quehacer agrícola o al *estado del arte* en sus faenas.

e) Desde el punto de vista del exportador agroindustrial, los costos de transacción enfrentados al contratar con una organización que articula a varios pequeños agricultores son inferiores a los derivados de contratar con cada uno de ellos. Desde el punto de vista de los pequeños agricultores, la asociatividad tiende a minimizar los costos de transacción: las actuales exigencias de calidad de procesos y su acreditación, las certificaciones ambientales, la necesidad de trazar el origen de los productos, la huella hídrica, así como los costos de transporte para llegar al mercado o destino final.

El Ministerio de Agricultura de Chile (Minagri) señala, actualmente, en el respectivo sitio web, como sus lineamientos estratégicos, entre otros, la modernización y nuevas tecnologías en la agricultura, mejorar la calidad de vida del mundo rural, fortalecer las empresas familiares rurales y mejorar la competitividad de las pymes agrícolas. Por su parte, el Instituto de Desarrollo Agropecuario (Indap), servicio creado en 1962 y dependiente del Ministerio de Agricultura, declara tener por objetivo: “Promover el desarrollo económico, social y tecnológico de los pequeños productores agrícolas y campesinos, con el fin de contribuir a elevar su capacidad empresarial, organizacional y comercial, su

integración al proceso de desarrollo rural y optimizar al mismo tiempo el uso de los recursos productivos”.

Del análisis realizado previamente se concluye que sigue siendo relevante perseverar en los esfuerzos asociativos para sacar adelante a esa porción del mundo rural, pequeños agricultores y/o campesinos, para la cual la modernidad no parece haber golpeado su puerta. No está demás agregar que muchos de quienes han pasado por nuestras aulas, como estudiantes de la carrera de Ingeniería en Administración Agroindustrial, han tenido una participación notable en estas instituciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

VALENZUELA, L. (2018a). La agroindustria exportadora y su vinculación con la materia prima hortofrutícola: un enfoque de costos de transacción. En revista *Trilogía*, 30(41). UTEM.

VALENZUELA, L. (2018b). Crisis del Mercado de la Materia Prima Agrícola para la Agroindustria: Un Argumento para la Agricultura de Contrato y/o la Integración Vertical. En revista *Trilogía*, 30(41). UTEM.

www.indap.gob.cl (25.06.2019).

www.minagri.gob.cl (25.06.2019).