Acción colectiva y derechos de propiedad para el desarrollo sostenible

Derechos de propiedad, acción colectiva y agroindustria

Nancy Johnson y Julio A. Berdegué

2020 VISION
FOR FOOD, AGRICULTURE, AND THE ENVIRONMENT

Punto de enfoque 11 • Resumen 13 de 16 • Febrero de 2004

Los gobiernos y las organizaciones de investigación y desarrollo están cada vez mas interesadas en comprender y promover las agroempresas rurales, como manera de combatir la pobreza rural. En general, la atención a las agroempresas rurales y a los procesos de agroindustralización está relacionada con dos tendencias económicas rurales fundamentales. Primero, los crecientes niveles de ingresos y los cambios demográficos, como la creciente participación de las mujeres en la fuerza laboral, han estimulado la demanda de productos de alto valor y procesados. En el ámbito de las políticas, los ajustes estructurales y las políticas de liberalización han reducido las barreras del comercio mundial y permitido que los mercados lleguen hasta las zonas rurales más aisladas. Juntas, estas tendencias están estimulando un proceso de agroindustrialización que está transformando la agricultura en el mundo en desarrollo. Los cambios son más visibles en Asia y América Latina pero en África se están comenzando a ver efectos similares.

La agroindustrialización trae consigo oportunidades mayores pero también muchos desafíos, especialmente para los agricultores pobres y los dueños de pequeñas agroempresas. No se puede ir contra las fuerzas del mercado, pero los gobiernos y otras organizaciones deben ser proactivos, para asegurar que los beneficios sean social y económicamente positivos y que se distribuyan equitativamente.

El proceso de agroindustrialización tiene tres características principales. Primero, hay un crecimiento en las actividades fuera de la granja, relacionadas con la agricultura, tales como el suministro de insumos agrícolas o el procesamiento, distribución y venta de los productos agrícolas. Los proveedores, agricultores y distribuidores forman cadenas de suministros (o productos). La segunda característica de la agroindustrialización es un incremento en el nivel de integración entre los participantes en la cadena de suministros, que oscila entre coordinación libre a contratación, y hasta relaciones subsidiarias. Finalmente, los cambios de productos, tecnologías y estructuras de mercado acompañan estos cambios en número e integración de participantes.

Repercusiones de la orientación al mercado para los productores agrícolas en pequeña escala

Orientación al mercado significa ajustar los procesos de producción y los productos a las demandas *específicas* del consumidor y de las señales y tendencias del mercado. Aunque en los países en desarrollo muchos pequeños agricultores continuarán produciendo cultivos de subsistencia, en muchos países la gran tendencia es el incremento de producción para el mercado. Cada vez más, el deseo de los consumidores urbanos determina lo que siembran los pequeños agricultores, y cómo lo siembran. Las agroindustrias son importantes participantes económicos que enlazan a los productores con los consumidores.

Con frecuencia, la liberalización de las políticas económicas acompaña y estimula los procesos de agroindustrialización. Esta realidad significa que para sobrevivir, las agroindustrias —y los productores que las abastecen— deben competir internacionalmente. Para poder competir, las agroindustrias trabajan —típicamente— sólo con aquellos agricultores que ofrecen productos de mejor calidad al menor precio posible. A menudo, la competitividad de la agroindustria se refuerza a través de estrictas calificaciones y normas impuestas a los agricultores-abastecedores por medio de contratos. En la negociación y cumplimento de estos contratos, las relaciones de poder entre las agroindustrias y los agricultores —especialmente los pequeños agricultores y los agricultores pobres— tienden a ser altamente asimétricas y favorecen a la industria.

A menudo, los procesos de agroindustrialización van acompañados de la privatización de tierras y de otros recursos naturales. El fundamento es facilitar el desarrollo de mercados que permita la transferencia de activos hacia usos de más alta productividad. Típicamente, esta situación ha significado una transferencia neta de activos de producción, tanto nacional como multinacional, de pequeños agricultores y comunidades rurales pobres a productores comerciales y corporaciones a gran escala. Cuando los derechos tradicionales y la propiedad comunal son importantes, el cambio hacia la propiedad privada puede tener desventajas para aquellos cuyos derechos de acceso no son reconocidos bajo el nuevo régimen. A medida que estas personas se marginan en una sociedad, existe el riesgo de ampliar las desigualdades existentes. Se pueden observar pautas similares, con cambios que se alejan de las formas laborales tradicionales hacia el trabajo asalariado.

Cuando los costos para acceder a los mercados son altos, debido a la infraestructura pobre, la tecnología inadecuada o a las barreras de información, la acción colectiva puede ayudar a los pequeños productores a ser más competitivos. De acuerdo con un estudio de la Asociación de Empresas Campesinas de Chile, la cooperación beneficiaba a los productores en los mercados donde los costos de transacción eran altos y donde era importante la diferenciación del producto. En los mercados tradicionales en que los cultivos no estaban diferenciados, no se encontraron beneficios para la asociación. También se apreció que las asociaciones eran buenos vehículos para introducir nuevas prácticas agrícolas y de gestión, que mejoraban la rentabilidad agrícola. A pesar del extenso apoyo del gobierno, sólo una quinta parte de estas asociaciones de pequeños agricultores lograron su objetivo de ayudar a sus miembros a participar en nuevos mercados. Las razones de sus muchos fracasos incluyeron, entre otras, la falta de capacidad para: 1) desarrollar y hacer cumplir sistemas adecuados de reglas, para dirigir las relaciones entre los miembros y entre cada uno de ellos y sus organizaciones, 2) establecer redes eficaces con los participantes públicos y de mercados y 3) tornarse competitivos en el mercado en que se opera. La acción colectiva no es un sustituto del comportamiento competitivo, sino un vehículo para ello.

Repercusiones de la integración para las granjas y empresas pequeñas

Todavía más sorprendente que los cambios en los productos y las prácticas agrícolas es la integración que ha tenido lugar en la agroindustria durante la última década. El surgimiento de los mega-procesadores y los minoristas ha dado como resultado que muy pocos productos se comercialicen en el mercado abierto. Un magnífico ejemplo es el surgimiento de los supermercados en América Latina, que en sólo una década pasaron del 10%–20% al 50%–60% del sector de alimentos al por menor. A veces, la acción colectiva puede ayudar a los productores a equilibrar de nuevo las relaciones de poder del mercado y a adquirir poder de negociación con los grandes compradores.

Una fuerza impulsora detrás de esta integración es la necesidad de coordinar el tiempo y la calidad de las compras y entregas a lo largo de la cadena de suministro. En los comienzos, el carácter perecedero estaba detrás de la integración pero otros factores relacionados con las economías de escala en la gestión de la información sobre los consumidores y sus preferencias, por ejemplo, reforzaron la tendencia.

En la producción agrícola, el creciente uso de contratos por parte de los procesadores refleja esta integración. La contratación puede ser positiva para muchos agricultores, pero con frecuencia se pasa por encima de los pequeños agricultores, ya que los costos de transacción asociados con el manejo del contrato son mayores que cualquier ventaja de productividad que éstos puedan ofrecer. Puesto que la contratación se caracteriza por economías de escala, la acción colectiva entre los agricultores, como las asociaciones de productores, puede volverlas competitivas en una cadena de suministro integrada. Sin embargo, la acción colectiva entre los agricultores es difícil de organizar, coordinar y gestionar. Las pequeñas agroempresas enfrentan una situación similar. Aun cuando las granjas y empresas no operan bajo contrato, la cooperación las puede ayudar a negociar mejores precios para insumos y productos, a manejar crisis o mejorar la infraestructura local.

Los agricultores bien organizados tienen ventajas competitivas pero no es probable que la acción colectiva en el nivel local sea suficiente para que las pequeñas empresas agrícolas aprovechen enteramente las oportunidades de los nuevos mercados. Ya sea que actúen individualmente o en grupo, las granjas y empresas necesitan mantenerse informadas sobre las innovaciones tecnológicas y de gestión, así como sobre las oportunidades que emergen en el mercado, a través de redes más amplias. Hoy día existe una creciente variedad de proveedores de servicios, formales e informales, públicos y privados, que ofrecen asistencia técnica: desde control de calidad, hasta comercialización y planificación financiera. Las empresas que identifican y sacan provecho de estos servicios son más competitivas. Un estudio en Colombia determinó que un aumento del 10% en el número de relaciones que una agroempresa mantenía con otros participantes estaba relacionado con aumentos en los ingresos hasta del 18% por trabajador. Esto significa que para las granjas y empresas que participan en cadenas de suministro técnicamente exigentes, de información intensiva, el manejo de sus relaciones puede ser tan importante como la gestión de sus propios procesos de producción.

Los contactos externos son importantes pero las relaciones internas son clave para el funcionamiento sólido y la supervivencia de la empresa. A menudo, la creciente atención a la promoción de pequeñas empresas va acompañada de cierta presión para formar y legalizar los negocios. Con frecuencia, las decisiones sobre cómo tienen que organizarse las empresas se toman en base a los costos legales y al acceso potencial a los subsidios del gobierno para ciertos tipos de empresas. Sin embargo, las empresas necesitan considerar que las diferentes estructuras organizacionales tienen diferencias fundamentales. Las formas cooperativas de organización se basan en objetivos económicos y sociales, y para funcionar requieren altos niveles de compromiso y de acción colectiva. En la práctica, estos niveles de compromiso a menudo son difíciles de mantener, aun cuando los grupos reciben subsidios. Las alianzas tienen costos legales y administrativos más bajos, pero representan altos niveles de confianza entre las partes, una condición que se refleja en la responsabilidad ilimitada compartida hacia las obligaciones de la empresa. Las corporaciones tienen los costos administrativos más altos pero son quizás la mejor estructura para las empresas en que los inversionistas no comparten altos niveles de confianza y posiblemente cambian con frecuencia. En Colombia, la evidencia demuestra que ninguna estructura organizacional es mejor que la otra para el desempeño económico o el impacto social. La estructura adecuada depende de las características y objetivos individuales de sus miembros.

CONCLUSIONES

La agroindustrialización está transformando la agricultura y las comunidades rurales en los países en desarrollo. De ahí que los agricultores y los empresarios necesitan cambiar la forma de hacer negocios. Parte de la solución consiste precisamente en ello: pensar y organizarse como negocio y prestar más atención a las señales y oportunidades del mercado. Puesto que están en mercados que no son perfectos, las inversiones en acción colectiva y el trabajo en redes pueden conducir a altos rendimientos.

La realidad de la agroindustrialización también significa que las organizaciones de investigación y desarrollo de los sectores públicos y privados que apoyan la agricultura y el desarrollo rural deben reconsiderar cuál es la mejor manera de apoyar el desarrollo de la agroempresa a través de políticas, tecnología e innovaciones institucionales. Los productos de alto valor y las oportunidades para agregar valor deben complementar el enfoque en la mejora de la productividad de productos no diferenciados. El fortalecimiento de la capacidad en destrezas empresariales, acompañado de más servicios de desarrollo comercial, de más alta calidad, puede mejorar la competitividad de las pequeñas empresas rurales. También se necesita una mejor comprensión sobre cómo desarrollar y apoyar redes y formas innovadoras de organización, más allá de las cooperativas agrícolas tradicionales. En un nivel más básico, a menudo las innovaciones organizacionales e institucionales surgen como respuesta a los altos costos de transacción relacionados con los fracasos del mercado. Las mejoras de estos fracasos del mercado, especialmente en la esfera de la información y las comunicaciones, contribuirán a un sector agroindustrial más eficiente y equitativo. ■

Para mayor información ver: T. Reardon y J.A. Berdegué, "The Rapid Rise of Supermarkets in Latin America: Challenges and Opportunities for Development," *Development Policy Review*, Septiembre de 2002, 20 (4): 371–388; J. A. Berdegué y G. Escobar, "Agricultural Knowledge and Information Systems and Poverty Reduction" AKIS Discussion Paper (Washington, D.C.: Banco Mundial, 2001), http://lnweb18.worldbank.org/ESSD/essdext.nsf/26DocByUnid/95644AEDD7FE7F3785256B9E00144BAD/$FILE/Akis_and_poverty.pdf; un resumen de este artículo fue publicado por el Overseas Development Institute como: J.A. Berdegué y G. Escobar, "Rural Diversity, Agricultural Innovation Policies, and Poverty Reduction," AgREN Network Paper 122 (Londres: Overseas Development Institute, 2002).

Nancy Johnson (n.johnson@cgiar.org) es científica superior en el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), en Cali, Colombia; Julio A. Berdegué (jberdegue@rimisp.cl) es Presidente de RIMISP, en Santiago de Chile.

International Food Policy Research Institute
2033 K Street, N.W. • Washington, D.C. 20006-1002 • U.S.A.
Teléfono: +1-202-862-5600 • Fax: +1-202-467-4439
Correo electrónico: ifpri@cgiar.org
www.ifpri.org

CGIAR System-wide Program on
COLLECTIVE ACTION AND PROPERTY RIGHTS
www.capri.cgiar.org