

# PROPUESTA PARA EL DEBATE EN TORNO AL ROL DEL MERCADO: UNA INTERPRETACIÓN NEOINSTITUCIONAL DE LA CONTRATACIÓN EN LA AVICULTURA

Ricardo Castillo López  
Agustín Morales Espinoza\*  
FACULTAD DE AGRONOMÍA, UCV

## Resumen:

En el presente trabajo se pretende incitar al debate en torno al verdadero rol que desempeñan los mercados en ciertas circunstancias. Para ello se analiza, desde el punto de vista neoinstitucional, la racionalidad económica que subyace a la utilización de la contratación como mecanismo alternativo al mercado, tanto para la asignación de recursos como para la coordinación de actividades productivas en la avicultura venezolana. En este sentido, se revisan las bondades de los contratos para la solución de algunos problemas que el mercado no hubiese solventado.

**Palabras claves:** Venezuela, economía neoinstitucional, contrato, avicultura.

## 1. INTRODUCCIÓN

Luego del programa de ajustes estructurales que se establece en Venezuela en el año 1989, se consolida en el sector avícola el dominio de los *contratos* como mecanismo de coordinación de los intercambios que se establecen entre las empresas de alimentos balanceados para animales y los granjeros productores de pollos (Hernández, 1999). Por supuesto, la utilización de tales contratos no surgió en el país a partir de esa fecha ni en esa actividad económica específica. Lo nuevo de este proceso es el hecho de que la contratación se convierte, desde ese momento, en un elemento que prácticamente sustituye al mercado como mecanismo de asignación de recursos y de coordinación de las actividades productivas.

Resulta necesario resaltar en esta parte que, en Venezuela, el desarrollo de las "cadenas productivas" (o "circuitos") de pollos ha girado en torno a las empresas de alimentos balanceados para animales, las cuales controlan los siguientes componentes de la producción (Morales, 1990):

Patentes de las razas de aves,

- Algunas granjas reproductoras,
- Incubadoras,
- Planta de alimentos balanceados,
- Mataderos, y,
- Algunas granjas de cría de pollos .

Con base en esa infraestructura, esas empresas logran establecer contratos con los granjeros mediante los cuales estos últimos son sometidos a un rígido programa de producción que conlleva la supervisión de sus actividades. El aporte de los granjeros se reduce a servicios, instalaciones, algunos insumos y mano de obra, sin tener la posibilidad de participar en el proceso de comercialización, tanto de la mayor parte de los insumos como de los productos terminados (Martín, 1993).

Puede expresarse en este punto, que la asociación mediante *contrato* ha predominado sobre la *integración vertical* debido a que representa para la empresa de alimentos balanceados las siguientes ventajas (Martín, 1993):

1. Disminuye las exigencias de capital, al no tener la necesidad de invertir en la construcción y mantenimiento de las granjas;
2. Reduce los problemas de administración y manejo;
3. Mejora los incentivos de los granjeros, pues el entusiasmo de estos por las aves tiende a ser mayor cuando trabaja de esa forma que como simple asalariado;
4. No genera la necesidad de formar sindicatos ni tampoco es afectada por acciones conflictivas que podrían derivarse de tal sindicalización;
5. Les resulta más fácil a las empresas integradoras desprenderse de granjeros que consideran incompetentes, sin temor a conflictos de solidaridad gremial.

De allí se puede deducir la racionalidad del predominio de la *contratación* sobre la *integración vertical*. Sin embargo, una revisión de la situación planteada no permite derivar, con igual facilidad, el hecho de *por qué la contratación ha predominado sobre las relaciones que pudieran haberse establecido mediante el mercado*. Si se revisan con detalle las ventajas planteadas en líneas anteriores, puede notarse que estas podrían haber sido obtenidas de igual forma, si la empresa de alimentos balanceados se comportara como un simple comprador de la producción de pollos de las granjas. Al parecer, en este caso concreto relacionado con la producción de pollos en Venezuela, el mercado no ha sido la mejor alternativa para la asignación de los recursos y para la coordinación de las actividades de intercambio entre estos agentes económicos.

Dentro de ese contexto, en este trabajo se procede a explicar la racionalidad económica que justifica el predominio de los contratos sobre las relaciones de mercado en el circuito de producción de pollos. En él se intenta sostener que la contratación ha permitido el establecimiento de *estrategias gerenciales* que, a través de las simples relaciones de mercado, no se hubiesen logrado.

Para analizar la racionalidad de este comportamiento empresarial, sin embargo, consideramos conveniente revisar, en primer lugar, los planteamientos de la economía neoinstitucional, a lo que procederemos a partir del párrafo siguiente.

## 2. EL PLANTEAMIENTO DE LA ECONOMÍA NEOINSTITUCIONAL

La revisión acerca del surgimiento de la economía neoinstitucional conduce, en forma prioritaria, a examinar el trabajo pionero de Ronald Coase (1937) titulado "La naturaleza de la empresa". En ese trabajo, el referido autor desarrolla un planteamiento teórico que, en opinión de destacados investigadores, ha superado algunas de las limitaciones más importantes de la teoría neoclásica.

Los supuestos en que se apoya dicho planteamiento teórico son cinco, a saber: 1) la existencia de información incompleta y asimétrica en el mercado; 2) la racionalidad limitada de los agentes económicos; 3) el comportamiento oportunista de esos agentes ; 4) la incertidumbre en el entorno de las transacciones, y, 5) la existencia de activos específicos. La revisión de cada uno de esos supuestos y su importancia en el análisis económico será realizada a partir del párrafo siguiente.

El planteamiento de la teoría neoinstitucional parte del supuesto de que la información acerca de las condiciones del mercado es incompleta y, además, está distribuida de manera asimétrica entre los agentes económicos. Se sustenta este planteamiento en el hecho de que la producción, adquisición y procesamiento de la información es costoso, ya que los mercados no la proporcionan adecuadamente (Ayala, 1999). Este planteamiento de la economía neoinstitucional contradice un supuesto fundamental de la teoría económica neoclásica, *la información perfecta*, el cual es considerado el sustento fundamental de todo el "edificio" teórico sobre el que se ha construido "la corriente principal" de la teoría económica.

La información incompleta se presenta debido a que los precios no transmiten toda la información que se requiere para llevar a cabo el intercambio, lo que, a su vez, genera dos problemas: Por un lado, aumenta la incertidumbre y los riesgos relacionados con los intercambios, mientras que, por el otro, posibilita la formación de mercados incompletos y segmentados. Efectivamente, la información es incompleta porque cierto tipo de información es difícil, o incluso imposible, de obtener y/o los costos de su adquisición son muy elevados. Esa

existencia de información incompleta tiene importantes consecuencias sobre las posibilidades de coordinación de las actividades productivas, ya que los agentes, afectados por la incertidumbre, el riesgo y la carencia de incentivos para producir información, tenderán a generar un ambiente económico muy poco cooperativo o en el cual la coordinación económica será poco probable (Ayala, 1999).

En lo que se refiere a la información asimétrica, esta obedece al hecho de que un grupo de individuos involucrados en el intercambio de ciertos bienes tiene acceso más fácil y barato a la información, y debido a esa ventaja, dicho grupo tendrá mayor poder de negociación porque está mejor informado que su contraparte; además, usará esa ventaja para obtener mayores beneficios (Coase, 1994). El resultado de la información asimétrica es que, en el intercambio, algunos de los agentes económicos tienen información pertinente que otros agentes desconocen, lo cual genera distorsiones relevantes en la toma de decisiones. Así, la información asimétrica significa que la información se encontrará fragmentada, lo cual introduce incertidumbre y un margen mayor para que los individuos cometan errores de cálculo. Esa fragmentación de la información produce una dispersión de los precios en el mercado, hecho que se traduce en costos significativos para los compradores, vendedores y productores debido a que los referidos agentes económicos tendrán que destinar una mayor cantidad de recursos para obtener la información entre diversas fuentes (Williamson, 1996).

En relación a la racionalidad, y en abierta oposición al planteamiento de la *racionalidad sustancial* de la economía neoclásica, el supuesto en que se apoya la economía neoinstitucional es que los agentes económicos están sujetos a una "*racionalidad limitada*", de modo que, aunque su comportamiento es intencionalmente racional, esta presenta ciertas limitaciones debido, entre otras cosas, a la elección entre un número limitado de alternativas posibles, al conocimiento imperfecto de las consecuencias de cada elección, y, a la dificultad de estimar el valor de las consecuencias (Simon, 1986). Esta racionalidad limitada está muy relacionada con el problema de la información incompleta y asimétrica, puesto que, cuando los agentes económicos no disponen de toda la información mercantil necesaria, su comportamiento se aleja de la racionalidad perfecta que establece el paradigma neoclásico. Sin embargo, el problema no es solo de información, sino además, de la capacidad de procesarla adecuadamente (Morales, 1998).

Con respecto al comportamiento oportunista puede señalarse que, en términos generales, implica la revelación incompleta o distorsionada de la información por parte de los agentes, enfatizando, especialmente, los esfuerzos premeditados para distorsionar, ocultar, engañar o confundir a los otros agentes que participan en las transacciones (Williamson, 1989). El oportunismo acentúa el inconveniente de la información incompleta y asimétrica de los mercados y convierte a la racionalidad limitada en un problema a la hora de realizar transaccio-

nes. Si no existiera el oportunismo, la falta de información, e incluso la racionalidad limitada, serían compensadas con la "buena fe" de los demás agentes económicos que intervienen en la transacción. Si se carece de información y se desea participar en un intercambio en el que se pretende adquirir un bien con ciertos atributos, simplemente se expresaría ese deseo y el agente que posea el bien en cuestión mostrará su interés en participar en tal transacción, lográndose un intercambio en el que la cooperación de ambos agentes (el que explica lo que desea y el que explica lo que posee) soluciona las posibles fallas de información en el mercado. Pero, el problema del oportunismo dificulta, o imposibilita, que estos acuerdos cooperativos se lleven a cabo en la mayoría de los casos. Así, al conjugarse problemas de información, racionalidad limitada y oportunismo, los agentes económicos tienen que buscar los medios para evitar que los otros agentes se aprovechen de sus limitaciones cognitivas. Si las transacciones realizadas a través del mercado no logran solucionar estos problemas de una manera relativamente económica, los agentes simplemente evitarán que tales transacciones se lleven a cabo en el mercado (Ayala, 1999). Debido a ello, el mercado será sustituido por mecanismos alternativos de organización económica, tales como la *empresa* o los *contratos*.

En cuanto a la incertidumbre, esta se refiere al riesgo de posibles modificaciones en el número y medida de las diversas actividades planteadas en una transacción. En opinión de Rodríguez (1999), en un entorno de incertidumbre, el cumplimiento de lo pactado en la transacción es dificultado por el frecuente cambio de fechas, precios, condiciones o cantidades; estos cambios implican frecuentes modificaciones de los acuerdos, lo que a su vez conlleva incrementos de costos.

El último supuesto de la economía neoinstitucional es el de la existencia de *activos específicos*. Williamson (1989) define los activos específicos como aquellas inversiones durables que se realizan en apoyo a las transacciones particulares, cuyo costo de oportunidad es mucho menor en los mejores usos alternativos si la transacción original se termina prematuramente. El problema de las transacciones apoyadas por inversiones en *activos específicos* es que experimentan efectos de "encerramiento" debido a que no pueden cambiarse de lugar o de uso sin sacrificar su valor productivo.

Williamson (1989), en este orden de ideas, distingue seis tipos de inversiones específicas:

a) Inversiones específicas relacionadas con la ubicación (especificidad por localidad), que se evidencian, por ejemplo, cuando un proveedor construye una empresa en las proximidades del comprador o cuando el comprador construye la

empresa en las proximidades del proveedor y la movilización de una de las empresas hace perder valor a la otra parte.

b) Inversiones específicas en instalaciones o equipos con características físicas únicas que las hagan difícilmente utilizables en usos alternativos (especificidad física), que ocurre en el caso de que una empresa adquiera maquinarias para elaborar moldes solo utilizables en un único producto.

c) Inversiones específicas en capital humano, que se manifiesta en el caso de la formación y aprendizaje de ciertos procedimientos en nuevas tecnologías, sólo utilizables en un proceso productivo específico.

d) Inversiones específicas en referencia al cliente, que ocurre por ejemplo, al realizarse ampliaciones de capital para satisfacer exigencias de una empresa cliente que desplaza parte de su producción al proveedor.

e) Inversiones en reputación, tales como la elaboración de un nombre de "marca".

f) Inversiones específicas en productos con plazos de entrega muy cortos o con condiciones de consumo estacionales (especificidad temporal), como en el caso de la producción de mercancías ligadas a una determinada estación del año, o con períodos de entrega cortos.

Tal como se señaló, el problema que presenta la existencia de los recursos o activos específicos es que las *cuasi rentas* que se generan pueden ser apropiadas por los demás agentes que participan en la transacción, incluso sin que el propietario tenga que cambiar el uso actual que hace del recurso. Para ilustrar este planteamiento, considérese el siguiente ejemplo presentado por Williamson (1989): Un carruaje de caballo puede alquilarse para transportar a los turistas por \$180 al día o puede alquilarse como pieza de museo por \$100 al día. En este caso, la cuasi renta es de \$80 por día. La conducta oportunista puede reasignar las cuasi rentas del dueño del recurso específico (el carruaje) hacia su socio comercial. Cuando el dueño ha invertido en los recursos específicos, la otra parte puede ofrecer un precio más bajo que aquel que especificó antes de la inversión. Continuando el ejemplo, si hay sólo un licitador para el carruaje de caballo que transporta a los turistas, entonces la cuasi renta entera podría ser destinada potencialmente por ese licitador o comprador. Es decir, el postor podría decidir pagar menos de \$180. Con tal que la oferta exceda el valor del carruaje como una pieza de museo (\$100), el dueño del carruaje está mejor alquilándolo para transportar a los turistas. Sin embargo, si hay varios postores para el carruaje, entonces los \$80 en cuasi rentas no serían apropiables.

Una vez explicados los cinco supuestos en que se apoya la economía neoinstitucional, es conveniente pasar a analizar las implicaciones de estos en el desenvolvimiento de las transacciones económicas. Para ello, se comenzará haciendo hincapié en que el cumplimiento de las condiciones supuestas en el modelo, implica costos para los agentes que participan en las transacciones. Se verá luego, que los agentes tratarán de reducir esos costos mediante diversas medidas como lo es, por ejemplo, el cambio en el modo de organización de los intercambios. Comenzaremos por analizar estas implicaciones a partir del siguiente párrafo.

Para llevar a cabo las transacciones bajo las condiciones supuestas por la economía neoinstitucional, es necesario que los agentes económicos realicen un conjunto de actividades, que incluyen, entre otras, las siguientes: La búsqueda de información sobre la distribución del precio y calidad de los productos así como de compradores y vendedores potenciales, la búsqueda de información sobre la mejor forma de establecer tales transacciones, la implementación de mecanismos de control para saber si las partes que realizan la transacción respetan o no los términos de los acuerdos, el establecimiento de las previsiones necesarias por el posible incumplimiento de alguna de las partes contratantes, de sus obligaciones; la protección de los derechos de propiedad contra el abuso de terceros (Eggertsson, 1995).

La lógica de llevar a cabo este conjunto de actividades es que, bajo el cumplimiento de los supuestos del planteamiento neoinstitucional, realizar transacciones a través del mercado implica muchos riesgos para los agentes, entre los que vale la pena mencionar: El riesgo de no conseguir otro agente para realizar las transacciones necesarias, el riesgo de que una de las partes intente vender productos de mala calidad a precio de productos de calidad superior, el riesgo que representa para un agente que haya realizado inversiones en activos específicos, el hecho de que las relaciones con los otros agentes terminen antes de la amortización total de dichos activos, y el riesgo de que los agentes no cumplan con los plazos pautados en la transacción.

Como es lógico suponer, ese conjunto de actividades necesarias para llevar a cabo las transacciones, genera costos para los agentes, que se han denominado, según el enfoque neoinstitucional, *costos de transacción*. La magnitud de estos costos dependerá, evidentemente, del conjunto de actividades que cada agente deba realizar para disminuir los riesgos de llevar a cabo los intercambios en el mercado.

En ese sentido, Williamson (1989) señala que la magnitud de los costos de transacción depende, principalmente, de la frecuencia con que se realicen los

intercambios entre los agentes y de la magnitud de las inversiones específicas que estén involucradas en las transacciones.

Sostiene el mencionado autor, que cuando las transacciones no incluyen inversiones en activos específicos, la mejor manera de realizar los intercambios es a través del mercado. En este tipo de transacciones *sin activos específicos* involucrados, el mercado es muy eficaz, ya que los costos de transacción relacionados con la búsqueda de información son considerablemente menores. Prácticamente, al tratarse de activos de uso general, la información relativa al comportamiento de los otros agentes con los cuales se lleva a cabo la transacción es irrelevante, dado que, en caso de que el mismo se comporte de manera oportunista, la relación de intercambio se suspende sin pérdida de valor de los recursos involucrados. Lo mismo puede plantearse con respecto a la información relacionada con la duración de la relación de intercambio. Si existieran activos específicos involucrados, la información relativa a la duración de las relaciones es importante, al igual que el establecimiento de medidas de previsión para que la otra parte cumpla con lo pactado al momento del intercambio, debido a que el cambio de uso o de lugar de los activos hacen reducir su valor. La importancia de este tipo de información y del establecimiento de mecanismos de control y salvaguarda se reducen cuando los activos son de uso general. Este hecho, por supuesto, hace reducir los costos de transacción en este tipo de intercambios. En líneas generales, ya que esos recursos no específicos pueden utilizarse en cualquier otra actividad o en otro lugar, les resultaría relativamente fácil, a las partes involucradas, realizar arreglos alternativos. De allí que la continuidad de las relaciones no sea un factor importante cuando no hay activos específicos involucrados (Williamson, 1989).

Pero, a diferencia de las anteriores, *en las transacciones que involucran inversiones en activos específicos, los intercambios a través del mercado no son satisfactorios*. Esto se debe a que, una vez que se acuerda realizar un intercambio, los propietarios de tales inversiones tienen fuertes motivaciones para continuar la relación, ya que la transferencia de tales activos a otros usos traería pérdidas para este agente. Además, el propietario de los activos específicos tiene que asegurarse de que las relaciones de intercambio continúen, por lo menos, hasta la amortización total de dichas inversiones. Este hecho, eleva los costos de transacción relacionados con la búsqueda de información y con el establecimiento de mecanismos de control que garanticen que, una vez que se acuerda un intercambio, la otra parte no tendrá un comportamiento oportunista, aprovechándose de las cuasi rentas que puedan generarse.

Tal como se señaló, al existir inversiones específicas involucradas en una transacción, puede motivarse el comportamiento oportunista de algunos agentes que tratan de apropiarse de las cuasi rentas de otros. De allí que el mercado no



es satisfactorio para realizar transacciones que involucren activos específicos. Debido a ello, los agentes pueden disminuir esos riesgos a través de formas alternativas de organización de los intercambios. Una de estas formas alternativas es la *integración vertical*, en donde dos o más fases sucesivas de un sistema de producción se integran dentro de una empresa para coordinarse internamente. Por supuesto, esta forma de organización alternativa es relativamente costosa (pues involucra costos administrativos) por lo que su creación debe justificarse a través de la comparación entre lo que ahorra ( los costos de transacción) y lo que cuesta (los costos de administración). Si la comparación entre los beneficios y los costos de la integración vertical, es decir de la creación de una empresa, no es favorable, se recurre al uso de formas de organización intermedias entre el mercado y la empresa, esto es, a *los contratos* (Williamson, 1996). Incluso, en algunos casos, puede suspenderse la producción e intercambio de ciertos bienes, generando lo que se conoce como *mercados incompletos* (Ayala, 1999).

Puede notarse, entonces, que la forma de *coordinación vertical* de las transacciones, es decir, la forma en que se organizan y coordinan las transacciones, depende de la magnitud de las inversiones en activos específicos y de la frecuencia de estas. En otras palabras, puede decirse que el modo de coordinación vertical de los intercambios depende de los costos de transacción. En opinión de Williamson (1989), *el modo de coordinación vertical imperante será aquel que reduzca los costos de transacción*.

Sin embargo, el ahorro en los costos de transacción por parte de los agentes económicos no deriva solamente del mecanismo de coordinación vertical que elijan para realizar sus relaciones de intercambio, sino de la disminución de todas aquellas actividades relacionadas con la generación de tales costos, fundamentalmente de la búsqueda de información y medición de los atributos de los productos que se intercambian. Mientras menor sea la necesidad de buscar, producir y/o procesar la información relativa a los otros agentes económicos (ubicación, comportamiento) y a los productos que se adquieren (calidad, precio) menores serán los costos de transacción (Eggertsson, 1995).

El problema es que los *costos de transacción* se adicionan a los *costos de producción* para dar por resultado lo que, para efectos de esta publicación, se denominan los *costos totales*. Así, desde el punto de vista neoinstitucional, los *costos totales* pueden calcularse por medio de la ecuación siguiente:

$$\text{Costos Totales} = \text{Costos de Producción} + \text{Costos de Transacción}$$

De la ecuación anterior puede derivarse que, una disminución de los costos de transacción produce los mismos efectos que una disminución de los costos

de producción, en lo que respecta a los costos totales. De allí que, si los agentes económicos desean disminuir sus costos totales, no centrarán su atención únicamente en sus costos de producción, sino que sus estrategias comerciales se orientarán, también, a la disminución de los costos de transacción.

Como uno de los pilares fundamentales de la competitividad de una empresa, circuito o sector económico, son precisamente los costos totales, las estrategias empresariales se orientarán a la disminución de los mismos. Es por eso que, una vez que se selecciona el modo de coordinación vertical (basados en los costos de transacción), una buena estrategia empresarial descansaría en que esa disminución se siga produciendo dentro de ese modo de coordinación específico.

Lo que se pretende dejar claro es el hecho de que la racionalidad de los agentes económicos los lleva no solamente a realizar una elección entre modos de coordinación vertical alternativos, sino que, una vez que se ha seleccionado aquel que reduce los costos de transacción, estos agentes continuarán intentando reducir las actividades relacionadas con la generación de tales costos.

Una vez realizada esta revisión del planteamiento de la economía neoinstitucional, se procederá, en la sección siguiente, a la interpretación de la racionalidad del uso de los contratos en un caso específico relacionado con la producción de pollos en Venezuela.

### **3. LA RACIONALIDAD DEL CONTRATO: LA CONTRATACIÓN COMO ESTRATEGIA EMPRESARIAL**

Antes de analizar la racionalidad económica de la contratación como mecanismo imperante de coordinación vertical en el caso de la producción de pollos, es conveniente revisar algunos aspectos metodológicos relacionados con la investigación.

Los resultados de este trabajo derivan de una investigación relacionada con la formación del precio de la carne de pollo a nivel de productores en un caso concreto (Castillo y Morales, 2001). Las limitaciones en cuanto a la consecución de información, en dicho trabajo, llevó a plantearlo como un estudio de caso. En él, una empresa de alimentos balanceados para animales, que para efectos de esta investigación se denominará "La Fuente", se ofreció a colaborar en el estudio. De esa forma, parte de las estrategias gerenciales de dicha empresa fueron conocidas. Lo novedoso de este trabajo, sin embargo, es el hecho de que se explica, por medio de la economía neoinstitucional, la forma en que los agentes económicos, de este caso particular que se analiza, intentan reducir sus costos de transacción.

Una vez aclarado ese aspecto, se considera necesario, a partir del párrafo siguiente, revisar un aspecto relacionado con los términos de la contratación.

En el caso de la empresa que se ha decidido a colaborar con la investigación, el contrato establecido con los granjeros se plantea en los términos siguientes: 1) La empresa de alimentos balanceados proporciona los pollitos bebé, alimento, medicina y transporte, mientras que el granjero proporciona la granja, el equipo, la mano de obra y otros insumos; 2) La empresa envía asistencia técnica a los granjeros con el objeto de mejorar y homogeneizar las prácticas de manejo a la vez que supervisa el proceso; 3) Los pollos son propiedad de la empresa de alimentos balanceados; 4) El valor de la producción se calcula multiplicando la cantidad de kilogramos de pollo entregados en matadero, por su precio, este último ajustado por una bonificación que depende del desempeño relativo del productor al compararlo con los otros granjeros en un período de tiempo determinado; 5) Al valor de la producción se le descuenta el valor de los insumos suministrados por la empresa y se cancela la diferencia al productor; 6) En caso de que se produzcan pérdidas para la empresa, esto es, que el valor de la venta de las aves no sea suficiente para cancelar el valor de los insumos suministrados, el granjero se compromete a criar uno o más lotes de pollos hasta que quede cubierto el saldo deudor, y, 7) El granjero debe recibir y acatar todo lo señalado por el profesional que brinda *asistencia técnica*.

Una vez aclarado este aspecto, se procederá a la interpretación de tal comportamiento empresarial.

Tal como se ha señalado en el marco teórico de este trabajo, las estrategias gerenciales, para el logro de la competitividad de una empresa, cadena o sector económico, se orientan, entre otras cosas, hacia una disminución de los costos totales, entendiéndose por tal, a la sumatoria de los costos de producción y los costos de transacción.

Una de esas estrategias para lograr la disminución de los costos de transacción está relacionada con la selección del mecanismo de coordinación de los intercambios. Tal como se ha venido señalando, el modo de coordinación imperante será aquel que disminuya los costos de transacción. Sin embargo, una vez que ese mecanismo ha sido elegido, los agentes económicos, intentarán aplicar estrategias que permitan que dichos costos continúen disminuyendo. Esto se logra, por supuesto, por medio de la disminución de la incertidumbre que rodea el proceso de intercambio económico. La disminución de la búsqueda de información, la disminución de la medición y clasificación de los productos en el mercado, y, la disminución de los riesgos e incertidumbre relacionados con el intercambio, constituyen otra de esas estrategias dirigidas a lograr la disminución de tales costos.

En el caso específico que se está interpretando a la luz de la economía neo-institucional, la contratación ha permitido la aplicación de estrategias gerenciales que han logrado resolver, al menos en parte, cinco problemas básicos en la coordinación de las actividades de producción de pollos. Estos cinco problemas y su abordaje a través de los contratos, son explicados a partir de la sección siguiente.

### 3.1. El problema asociado a la especificidad de los activos

Una característica importante del proceso de industrialización de la avicultura, ha sido el incesante y violento desarrollo que ha tenido la tecnología utilizada tanto en la producción como en el procesamiento. Los adelantos en la formulación del alimento balanceado, los equipos, la nutrición y control de las enfermedades, han generado una importante disminución de los costos (y del precio) de la carne de pollo. Además, el desarrollo de razas genéticamente mejoradas ha permitido seleccionar animales sumamente productivos con características ampliamente valoradas por los productores, procesadores y consumidores.

Esos procesos de producción intensivamente técnicos, sin embargo, han requerido el uso de *activos específicos*. Los activos específicos, tal como se ha señalado, presentan el problema de que pueden experimentar efectos de "enclavamiento", o dicho con otras palabras, pueden generar *cuasi rentas* apropiables por los otros agentes, por lo que, a medida que la especificidad de los activos aumenta, las partes se hacen más susceptibles al oportunismo, sobre todo cuando existe poca competencia en el mercado (Williamson, 1989).

La especificidad de los activos en la producción de pollo puede deberse a diversas causas, pero fundamentalmente se presentan bajo alguna de estas tres formas siguientes: 1) especificidad física, 2) especificidad por localidad, y, 3) especificidad temporal.

La *especificidad física* está presente en los galpones, los equipos, las plantas de producción de alimentos y las plantas de procesamiento y de incubación, ya que estos tienen pocos usos alternativos debido a sus características físicas particulares.

La *especificidad por localidad*, por su parte, deriva de los altos costos de transporte del alimento, de los pollitos bebé, y de los pollos ya crecidos. Debido a este tipo de especificidad, se podrían someter a los productores ubicados cerca de uno o varios mataderos a conducta oportunista por parte de estos últimos. Una vez que los galpones han sido construidos y que el proceso de producción ha finalizado, la empresa integradora podría intentar ganar algunas de las cuasi rentas del productor, ofreciendo precios menores por los pollos. De igual mane-

ra, un matadero ubicado en un área con pocos productores podría estar sujeto a conducta oportunista por parte de los productores, en caso de que estos se pusieran de acuerdo.

Además, las granjas de pollos, al tener que estar localizados relativamente cerca de las plantas de alimentos y de los mataderos, se convierten en activos específicos (*especificidad temporal*). La importancia de evitar retrasos en esta fase, puede producir oportunismo de la empresa integradora hacia el productor, el cual podría verse en dificultades para encontrar mercados alternativos en tan corto tiempo, pues, como se sabe, el procesamiento debe ocurrir poco después de que el pollo sale de la granja.

Como puede notarse, la especificidad de los recursos en la producción de pollos es significativa, *lo cual ha influido en los tipos de arreglos de coordinación utilizados*. Tal como ha sido planteado por la teoría neoinstitucional, si los activos específicos están presentes en las transacciones, el intercambio a través del mercado no es, por lo general, una estrategia recomendada. En este caso, el uso de los contratos garantiza, en cierta medida, la continuidad de las relaciones de intercambio por lo menos hasta la amortización de los activos específicos involucrados en el proceso productivo.

Lo importante a destacar en este punto, es que la coordinación de las relaciones verticales a través del mercado podría generar problemas con la amortización de los activos específicos en caso de que las relaciones de intercambio se interrumpan. Si bien es cierto que este problema se puede resolver por medio de la integración vertical, se debe tener presente que los costos administrativos de la misma podrían hacer insolvente, tal como se explicó en la introducción de este trabajo, este mecanismo de coordinación.

### *3.2. El problema asociado con la medición y clasificación de los productos en el mercado*

Es bien sabido que, cuando la calidad del producto puede ser controlada por el mismo cliente a nivel del proceso productivo, mediante un cambio en el método de coordinación vertical utilizado, entonces ese cliente puede reducir la necesidad de realizar la costosa actividad de medición y clasificación al momento de la venta.

En ese sentido, en la producción de pollos se han usado los contratos para controlar el tamaño, la forma y la uniformidad de las aves, con el objeto de cumplir con los requisitos de calidad de los mataderos y las especificaciones de los consumidores. En este subsector se han producido aves de buena calidad y, además, muy homogéneas en cuanto a sus características. Esto es debido al

uso de insumos homogéneos y de alta calidad, a la asistencia técnica apropiada y controlada, y, a que muchos granjeros asociados por contrato tienen un conocimiento profundo del proceso productivo, ya que se repiten las condiciones de crecimiento de los pollos.

Se puede afirmar, entonces, que los requisitos específicos exigidos en los contratos de producción reducen las variaciones en los pollos obtenidos, tanto de un lote a otro, como a través del tiempo. Tal como se ha planteado, por medio de los contratos se proporcionan servicios de asistencia técnica y, a través de ellos, se exige a cada granja tener el mismo equipo y utilizar la misma tecnología, con lo que el producto obtenido es relativamente homogéneo.

De esa manera, se hizo posible la disminución de las variaciones en las características de los pollos obtenidos como resultado del control sobre los insumos de la producción, el control sobre el manejo del proceso productivo, y la mecanización del mismo. Esto se ha hecho a fin de ajustar las características de los pollos a las condiciones exigidas para la automatización del procedimiento de matanza de las aves: Los pollos vivos son colgados por sus patas en grilletes que ruedan sobre una cadena; cuando ellos se desplazan a través del matadero, son aturridos eléctricamente, luego son desangrados, desplumados y desviscerados, apareciendo como pollos beneficiados. A lo largo de todo el proceso, rara vez son tocados por manos humanas. Tal automatización del proceso ha sido posible debido a la homogeneidad de las características de los pollos obtenidos, lo cual a su vez, es producto de las especificidades del contrato que se establece entre la empresa de alimentos balanceados y los productores.

Una vez más, se evidencia que las transacciones a través del mercado no hubiesen permitido la homogeneización del producto, de una forma tan efectiva, como lo ha hecho la coordinación a través de los contratos. Esto se debe al control casi absoluto que ejerce, sobre el proceso productivo, la empresa de alimentos balanceados para animales. Por supuesto, hay que reconocer que un proceso de normalización o estandarización hubiese podido crear efectos semejantes en lo que respecta al producto, pero se debe evaluar, de todas formas, que las actividades de medición y clasificación por parte de la empresa de alimentos balanceados hubiese seguido siendo necesario, actividades que elevarían, necesariamente, los costos de transacción.

### *3. 3. El problema asociado a los riesgos de mercado y la producción*

Por medio la contratación, la empresa de alimentos balanceados ha podido planificar, con mayor facilidad, tanto el flujo de animales que entran al matadero como la demanda de alimentos balanceados por parte de las granjas. De esa

forma, se ha disminuido el problema relacionado con la sobreutilización o la subutilización de las instalaciones en el proceso productivo (plantas de matanza, plantas de producción de alimentos balanceados, etc.).

Es de conocimiento general, que al comparar las plantas de procesamiento modernas y eficaces, con plantas más viejas y de menor tamaño, las primeras presentan menores costos medios de producción, y, por lo general, ofrecen la carne de pollo al detal a un menor precio (Barkema y Drabenstot, citados por Martínez, 1999). Sin embargo, el estudio llevado a cabo por estos autores, sugiere que una desviación del nivel óptimo de utilización de estas plantas de procesamiento, puede llevar a aumentos sustanciales en los costos medios, debido a los altos costos fijos asociados con el proceso. Según los autores señalados, en plantas de procesamiento modernas, que fueron diseñadas para operar eficazmente a un nivel de producción estable, los costos subieron rápidamente cuando se variaban, constantemente, los niveles de producción. Es por ello, que se han usado arreglos contractuales en la producción del pollo para asegurar el flujo constante en el suministro de animales vivos, reduciendo este riesgo relacionado con el fluctuaciones de la oferta y la demanda del mercado.

De igual manera, la contratación ha logrado reducir las situaciones de *riesgo relacionadas con la colocación de productos en el mercado*. Las empresas productoras de alimentos balanceados, al establecer contratos con productores de pollos, aseguran un mercado potencialmente grande para sus productos (alimentos balanceados, equipos, medicinas). Así mismo, los productores de pollos, al establecer contratos con las empresas de alimentos balanceados, aseguran el mercado para su producto.

Pero la contratación en este sector productivo no solo ha permitido disminuir el riesgo del mercado asociados con la colocación de los productos. Por medio de los contratos también se ha reducido parte del *riesgo relacionado con el proceso productivo*. Como se sabe, el resultado del proceso productivo está sujeto a mucha incertidumbre, y depende de factores muchas veces fortuitos, como un mal tiempo, enfermedades, accidentes, etc. Una parte de este riesgo de la producción es específico para cada productor (como los problemas de mal funcionamiento de los equipos, por ejemplo), mientras que otros riesgos son comunes a todos los productores, como por ejemplo, las condiciones del clima. De allí que, pagando a los productores según una medida relacionada con su desempeño relativo, al compararlo con el desempeño de otros granjeros, los contratos han servido para desplazar parte de los riesgos de la producción desde los productores a las empresas de alimentos balanceados, que tienen mayores posibilidades financieras de asumirlos.

Tal como lo señalan Castillo y Morales (2001), con el uso de los contratos, los granjeros reciben un pago que depende de su actuación relativa. Cuando el desempeño de todos los granjeros es afectado, su posición relativa dentro de todos los productores no se ve afectada, con lo que el precio que éste recibe permanece igual. Esto reduce el riesgo de la producción que es común a todos los granjeros, como un tiempo desfavorable. Los granjeros, sin embargo, aún sostienen aquella parte de los riesgos de la producción que afecta sólo el desempeño de su lote.

Los contratos también han disminuido los riesgos relacionados con el proceso productivo al mejorar la tecnología y la supervisión. Como la empresa de alimentos balanceados proporciona algunos insumos en el proceso productivo, tiene fuertes incentivos para supervisar estrechamente la producción, lo que ha contribuido, sustancialmente, a que se reduzcan las tasas de mortalidad de los pollos.

#### *3. 4. El problema relacionado con los costos de producción del granjero*

La contratación en la producción de pollos ha permitido reducir la carga financiera de cada socio comercial, puesto que las compañías de alimentos balanceados (más grandes y financieramente más fuertes) reducen los requisitos de capital de los granjeros al proporcionar la mayoría de los insumos (pollitos bebé, alimento, y medicina). Al mismo tiempo, para establecer los contratos, se requiere que el granjero realice algunas de las inversiones necesarias para la producción de pollos (galpones y equipos). Como resultado, el costo de capital de la empresa de alimentos balanceados, en lo que se refiere a instalaciones y equipos, se divide, prácticamente, por la mitad. En la práctica, la asociación mediante contrato, crea un arreglo comercial con intereses mutuos, porque la empresa de alimentos balanceados y el granjero han invertido en activos específicos.

Con el objeto de analizar con mayor detalle el aspecto relativo a los costos de producción de los granjeros, es conveniente detallar los costos estimados de producción de pollos que se presenta en el Cuadro 1.



Cuadro 1. Costos estimados de Producción de Pollos en las Granjas Coordinadas por la Empresa "La Fuente" (a precios corrientes).  
Período 1989 - 1998. (Bs/Kg)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Pollitos	5.12	6.76	8.52	9.09	13.2	21.12	29.62	51.32	72.3	93.91
Alimentos	21.21	27.53	34.22	46.02	55.2	82.53	122.1	302.1	407.2	416.9
Medicinas	0.48	0.63	0.85	0.96	1.23	2.55	4.16	6.37	8.68	9.56
Mano Obra	0.77	0.67	0.73	1.01	1.27	2.67	3.03	5.16	5.98	6.67
Ins. Químicos	0.28	0.27	0.32	0.44	0.38	0.98	2.21	6.47	7.63	7.89
Ins. materia-	0.88	0.99	1.15	1.83	2.13	4.79	6.51	14.13	16.12	17.05
Aqua- luz	0.63	0.64	0.8	0.88	1.05	2.37	2.98	5.45	6.23	6.59
Transporte	0.27	0.34	0.39	0.58	0.91	1.47	2.25	4.8	14.11	18.31
Otros Costos	0.19	0.15	0.21	0.31	0.37	0.86	1.36	2.46	3.06	3.24
<b>TOTAL</b>	<b>29.83</b>	<b>37.98</b>	<b>47.19</b>	<b>61.12</b>	<b>75.74</b>	<b>119.3</b>	<b>174.2</b>	<b>398.2</b>	<b>541.3</b>	<b>580.1</b>

Fuente: Datos suministrados por la Empresa "La Fuente", 1999.

Puede observarse en el Cuadro 1, la importancia que tiene el alimento balanceado dentro de la estructura de costos de producción de pollos, que en ninguno de los años es inferior al 69%, al igual que los pollitos bebé, que representan no menos del 12% de los costos de producción durante los años analizados. Aunque el análisis de este cuadro podría dar lugar a otro trabajo de investigación, la importancia de su presentación, en este caso, es que nos permite construir el Cuadro 2, en el cual se agrupan los costos de acuerdo al hecho de que sean o no financiados por la empresa de alimentos balanceados.

Cuadro 2. Evolución de los Costos Estimados de Producción de Pollos en las Granjas Asociadas con la Empresa "La Fuente" Agrupados según sean o no Financiados (a precios corrientes). Período 1989 - 1998

Concepto	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Insumos Financiados*	27.08	35.26	43.98	56.65	70.54	107.67	158.17	364.61	502.3	538.69
Insumos No Financiados**	2.75	2.72	3.21	4.47	5.2	11.67	16.09	33.67	39.02	41.44
Costo de Producción	29.83	37.98	47.19	61.12	75.74	119.34	174.26	398.28	541.32	580.13
Precio	33.45	42.23	52.1	64.56	81.22	127	183.24	408.24	558	605
Ganancia	3.62	4.25	4.91	3.44	5.48	7.66	8.98	9.96	16.68	24.87
Ganancia/Valor Insumos No Financiados	1.32	1.56	1.53	0.77	1.05	0.66	0.56	0.3	0.43	0.6

\*Financiados: Se refiere a los insumos suministrados por la empresa de alimentos balanceados (alimentos, pollitos, medicinas, transporte).

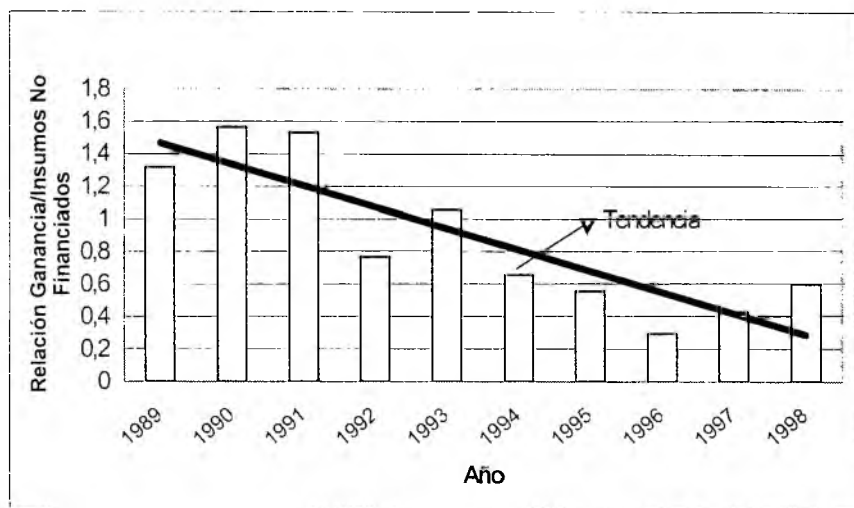
\*\*No Financiados: Se refiere a los insumos no suministrados por la empresa de alimentos balanceados (Insumos químicos, insumos materiales, agua, electricidad y otros).

Fuente: Cuadro 1. Cálculos Propios.

En el renglón denominado " Insumos Financiados" del Cuadro 2 se agrupan todos los insumos que la empresa de alimentos balanceados suministra a los granjeros por adelantado, cuyo monto se descuenta del valor de la producción una vez culminado el proceso productivo. Aquí se incluyen: Alimentos, pollitos bebé, medicinas y transporte. En el renglón denominado "Insumos No Financiados", por su parte, se agrupan los insumos que el productor no recibe de la empresa de alimentos balanceados, sino que constituyen un desembolso por parte del granjero.

Se observa en el Cuadro 2, la importante tendencia a la baja que ha tenido la relación "Ganancia/Insumos no Financiados". Con el propósito de facilitar la observación de esta tendencia, estos datos se representan en el Gráfico 1. La relación "Ganancia/Insumos no Financiados" indica cuál es la ganancia del productor por cada bolívar que él aporta directamente al proceso productivo. Esta relación ha sufrido una tendencia a la baja, lo que significa que la ganancia por cada bolívar aportado por el propio productor en los costos, tiende a la baja.

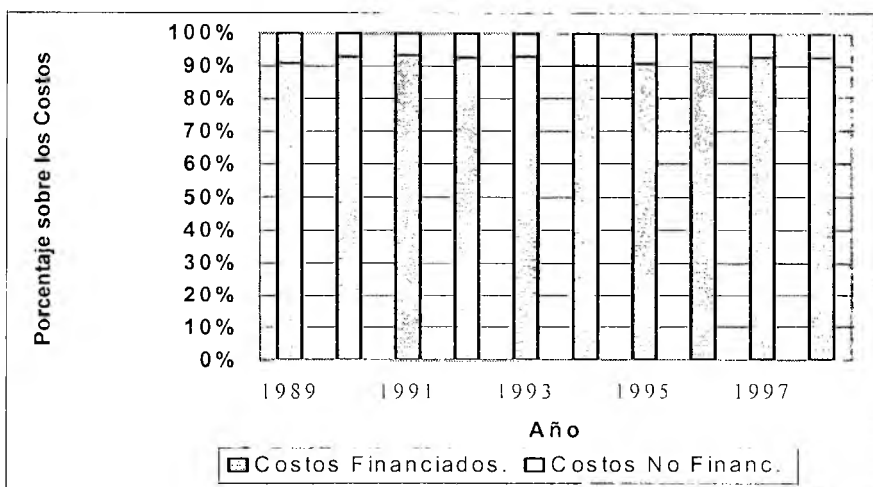
Gráfico 1. Evolución de las Ganancias como Porcentaje de los Costos no Financiados en la Empresa "La Fuente". Período: 1989 – 1998



Fuente: Cuadro 2. Cálculos propios.

Otra forma de analizar esos datos es mediante la presentación de los valores de los "Insumos Financiados" y los "Insumos No Financiados" como porcentaje del Costo de Producción. Para ello se presenta el Gráfico 2.

Gráfico 2. Evolución de los Costos Financiados y No Financiados como Porcentaje de los Costos de Producción en la Empresa "La Fuente". Periodo 1989-1998



Fuente: Cuadro 2. Cálculos propios.

En el Gráfico 2 se puede observar, por una parte, la gran importancia que tiene para el productor la asociación mediante contratos con la empresa de alimentos balanceados. No menos del 90% de los costos estimados de producción a nivel de granjas son aportados por la empresa, lo que reduce, notablemente, la necesidad de capital por parte del productor.

En resumen, puede argumentarse que, así como los *costos de las empresas* son la base para la formación de los precios de los productos, para la formación del precio de la carne de pollo a nivel de productores, el costo de los granjeros representa el punto de partida a partir del cual pueden establecerse tres niveles de precio, de acuerdo al enfoque basado en los costos. El *precio mínimo*, que es aquel precio que podría pagarse a los granjeros y que le permite cubrir solo sus costos variables. El *precio técnico*, el cual es igual al valor del costo total promedio, y, el *precio objetivo*, el cual es igual a los costos totales promedio más una tasa de ganancia considerada como razonable por los productores.

Así, al ser los costos de producción considerados el punto de partida del proceso de formación del precio, su conocimiento por parte de la empresa de alimentos balanceados es de gran importancia. Es por ello que el registro sobre los costos, por concepto de insumos suministrados por la empresa, así como de

los ingresos, ganancias y niveles de eficiencia de cada granjero asociado, es llevado por esta. De esa forma, se conocen con buen grado de aproximación los costos de cada granjero. Así mismo, la empresa cuenta con granjas de producción de pollos que son de su propiedad (integración vertical), con lo que conoce, de manera relativamente exacta, la totalidad de los costos de las mismas, lo cual sirve de referencia para compararlas con el resto de las granjas asociadas. En base a esa información de los costos, la empresa tiene la información básica necesaria para comenzar con "buen pie", el proceso de formación de un precio coherente con las condiciones del mercado.

Ese proceso de obtención de información acerca de los costos de producción de los granjeros, ha permitido la reducción de los costos de información, que son en suma, costos de transacción. El control directo sobre el proceso productivo, al suministrar la mayor parte de los insumos necesarios, permite el control de esa información, la cual es relevante para el proceso de formación del precio a pagar a los productores. No se debe perder de vista que la empresa de alimentos balanceados y los granjeros mantienen relaciones de interdependencia, por lo que la supervisión de cada uno de ellos es indispensable para la supervivencia del otro. De allí que la información sobre los costos para el establecimiento de un "buen" precio es un dato de gran relevancia y que ha permitido la toma de decisiones oportunas.

### *3. 5. El problema de la selección de los productores más eficientes*

En el caso objeto de estudio, la fórmula a través de la cual se establece el precio de la carne de pollo a nivel de productores adquiere la siguiente forma:

$$\text{Precio a pagar a los Productores (Bs/kg)} = \text{Precio base (Bs/Kg)} + \text{Bonificación por desempeño (Bs/Kg)}$$

En este caso, la "bonificación por desempeño" está formada por algunas variables que son tomadas en cuenta para modificar el precio base y dar como resultado el precio que se paga a los productores por la carne de pollo. Las variables consideradas, en este caso, son la mortalidad y la conversión alimenticia. La bonificación por desempeño se calcula al comparar los valores de eficiencia de cada productor con el valor promedio de eficiencia de otros granjeros. Si la eficiencia del productor está por encima del valor promedio de eficiencia de todos los granjeros, la bonificación por desempeño tomará valores positivos, en cambio, si la eficiencia del granjero es menor que la eficiencia promedio esta tomará valores negativos.

De allí se deduce que el granjero recibirá un precio igual al precio base en aquellos casos en los cuales su eficiencia sea igual a la eficiencia promedio. Si su desempeño está por encima de la eficiencia promedio, el precio a recibir será mayor que el precio base. Por el contrario, cuando su desempeño es menor que el desempeño promedio, el pago a recibir será menor que el precio base.

La bonificación por desempeño es, entonces, un pago adicional que se le hace a los productores cuyo desempeño esté por encima del desempeño promedio de las granjas. Pero también representa un costo para los productores cuyo desempeño se encuentra por debajo del desempeño promedio. Se deduce de aquí que lo que se le quita a unos productores se les asigna a otros. Por ello, se afirma que el precio base representa el promedio del precio que paga la empresa por el kilogramo de pollo. Esto significa que, desde el punto de vista de los desembolsos de la empresa, es exactamente lo mismo pagar de ésta manera que a través de un "precio administrado", es decir, un precio fijo para todos los granjeros. Sin embargo, desde el punto de vista estratégico existen diferencias notables entre ambas formas de pago. Estas diferencias consisten básicamente, en la disminución de la tendencia al comportamiento oportunista por parte del granjero. Pagándole al granjero de acuerdo a su desempeño, se le estimula a alcanzar niveles cada vez mayores de eficiencia. Mediante esta forma de pago, los granjeros menos eficientes abandonan la actividad debido a los bajos precios recibidos por su producto. De esa forma, el pago a través de esta fórmula, constituye un método de "selección natural" de los productores más eficientes, debido a que "sobreviven los más aptos". Nótese, además, que ciclo tras ciclo se repite el proceso, por lo que constituye una selección permanente, sin que la empresa actúe directamente en dicha selección.

## CONCLUSIONES

Uno de los aspectos más importantes que debe resaltarse en este trabajo, es el hecho de que el mercado es reemplazado por un mecanismo alternativo de coordinación vertical y de asignación de recursos económicos, la contratación, que ha permitido el establecimiento de estrategias gerenciales que, a través del simple mecanismo del mercado, no se hubiesen logrado.

En el caso específico que se analiza relativo a la producción de pollos en Venezuela, la contratación, como mecanismo de asignación de recursos, ha permitido obtener las siguientes ventajas para las empresas relacionadas con este proceso productivo.

- Disminuye el riesgo de comportamiento oportunista por parte de las empresas, tanto integradora como integrada, dada la presencia de activos especí-

ficos. Los contratos se constituyen en un marco de referencia legal que restringe, en cierta forma, el comportamiento de los agentes económicos.

- Disminuye la necesidad de la medición y clasificación de los productos en el mercado, al controlar gran parte del proceso productivo y permitir la obtención de productos homogéneos.
- Disminuye los riesgos relacionados con la colocación de productos en el mercado y con la producción. Esto se debe a que, a través de los contratos, las empresas garantizan, en cierta medida, la colocación de su respectiva producción. Además el control estricto de que son objeto los productores, ha permitido disminuir los riesgos, debido a la estricta supervisión y el uso de insumos de alta calidad.
- El mecanismo de precio formula, por medio del cual se establece el precio de la carne de pollo a nivel de productores, tiene también, varias ventajas. Por un lado, logra reducir el riesgo asociado con la producción y el mercado, a la vez que disminuye la probabilidad de comportamiento oportunista por parte de los productores. Por otra parte, permite la selección, de una manera natural, de los productores más eficientes.

No es conveniente finalizar el trabajo sin señalar algunos aspectos que no han sido tomados en cuenta, debido a que su análisis detallado requiere el espacio del que no disponemos en esta publicación, por lo que serán analizados posteriormente. Entre estos aspectos pueden mencionarse los siguientes:

- Las empresas de alimentos balanceados, tal como se ha señalado, son propietarias de los pollos a cargo de los granjeros. Esto hace que, desde el punto de vista legal, los verdaderos productores de pollos sean, precisamente, estas empresas. Así, su actividad no se inscribe dentro del sector secundario ni terciario de la economía, sino dentro del sector primario. Este hecho, al parecer bastante simple, ha permitido que tales empresas se beneficien de los privilegios tributarios de los que ha venido disfrutando la actividad primaria.
- Partiendo del hecho de que las empresas de alimentos balanceados para animales son los “verdaderos” productores de pollo, estas se han organizado en la Federación Nacional de Avicultores (FENAVI). Mediante esta “asociación de productores”, las empresas se han cartelizado y han creado una base de datos acerca de los granjeros, de forma que si alguno de ellos tiene un comportamiento oportunista, ninguna empresa de alimentos balanceados establecerá contratos de producción con los mismos. Esto se traduciría, para este último agente, en la pérdida de los activos específicos involucrados en esa actividad que, tal como se ha señalado, son considerables. De esa forma, la cartelización ha permitido, para la empresa de alimentos balancea-

dos, la disminución de los costos de transacción relacionados con la búsqueda de información acerca del comportamiento de los granjeros.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayala, J. (1999), *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Castillo, R. y Morales, A. (2001), "Análisis de los enfoques teóricos explicativos de la formación de los precios. Su aplicación para la interpretación de un caso relacionado con la carne de pollo", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. VII, No. 2, 289-313, FACES-UCV, Caracas.
- Coase, R. (1937), "La Naturaleza de la Empresa", *La Naturaleza de la Empresa: Orígenes, evolución y desarrollo*, Williamson O. y Winter S. —compiladores— 1996, Fondo de Cultura Económica, México.
- (1994), *La Empresa, El Mercado y La Ley*, Alianza Editorial, Madrid.
- Eggertsson, T. (1995), *El Comportamiento Económico y Las Instituciones*, Alianza Editorial, Traducido al español por Consuelo Varela, Madrid.
- Hernández, J. (1999), La Coordinación Vertical en la Agricultura Venezolana, Agroplan, en: [www.agroplan.org.ve](http://www.agroplan.org.ve).
- Martin, L. (1993), "Zulia: Competitividad para el Desarrollo", Volumen V, Sector Avícola, Ediciones IESA, Maracaibo.
- Martínez, S. (1999), "Vertical Coordination in The Pork and Broiler Industries: Implications for Pork and Chicken Products", *Agricultural Economic Report*, No. 777, Food and Rural Economics Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington.
- Morales, A. (1990), *El Desarrollo del Complejo Sectorial Avícola en Venezuela y sus Repercusiones de Orden Económico y Social*, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Maracay.
- (1998), "El Neoinstitucionalismo y La Cuestión Agroalimentaria en Venezuela", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol IV, No. 1, pp 249-27 FACES-UCV, Caracas.
- Rodríguez, J. (1999), Introducción al Enfoque del Neoinstitucionalismo Económico Sobre la Organización, en: [www2.alcala.es/estudios\\_de\\_organización/temas-organización/teor-organ12/introduccion-neoinstitucionalismo.htm](http://www2.alcala.es/estudios_de_organización/temas-organización/teor-organ12/introduccion-neoinstitucionalismo.htm)

Simon, H. (1986), "De la Racionalidad Sustantiva a la Procesal", Hahn y Hollis –comp-, *Filosofía y Teoría Económica*, Fondo de Cultura Económica, pp 130-171, México.

Williamson, O. (1989), *Las Instituciones Económicas del capitalismo*, Traducido por Eduardo Suárez del Ingles "The Economics Institutions of Capitalism", Fondo de Cultura Económica, México.

— (1996), "La Lógica de la Organización Económica" Williamson O. y Winter S. –compiladores-, Fondo de Cultura Económica, México.