

# ANÁLISIS DE LOS ENFOQUES TEÓRICOS EXPLICATIVOS DEL PROCESO DE FORMACIÓN DE LOS PRECIOS. SU APLICACIÓN PARA LA INTERPRETACIÓN DE UN CASO RELACIONADO CON LA CARNE DE POLLO

Ricardo Castillo  
Agustín Morales

FACULTAD DE AGRONOMÍA-UCV

## Resumen:

En este trabajo se analizan los más difundidos enfoques teóricos explicativos de la formación de los precios y se aplican para interpretar un caso concreto relacionado con la carne de pollo. Su desarrollo se ajusta al siguiente esquema. En una primera parte, se analizan los enfoques explicativos de la formación de los precios como son: la teoría neoclásica, la economía neoinstitucional, los mecanismos de Tomek y Robinson (1993), y las coherencias de Lambin (1991). En un segundo momento se interpreta la racionalidad de la organización de los agentes en la avicultura, desde la óptica de la economía neoinstitucional. Por último, a la luz de los mecanismos de Tomek y Robinson (1993) y del enfoque de Lambin (1991), se interpreta en un caso concreto la formación del precio de la carne de pollo a nivel de productores. Entre los principales logros de este trabajo destaca la constatación de que la teoría neoclásica no es la más adecuada para interpretar casos prácticos como el que aquí se expone. Además, ninguno de los enfoques "alternativos" analizados permite, independientemente, interpretar la formación del precio en el caso que se estudió, por lo que se requiere del uso conjunto de varios de ellos. Se señala adicionalmente que tanto la organización de los agentes, como la forma específica que adquiere el proceso de formación de los precios, responde al intento por reducir los costos de transacción asociados con las actividades productivas.

**Palabras claves:** Venezuela, teoría económica, precios, aves.

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, más del 70% de la producción de pollos de engorde en el país se lleva a cabo a través de asociaciones contractuales establecidas entre los granjeros y los complejos agroindustriales avícolas. Dichos complejos agroindustriales giran en torno a las empresas de alimentos balanceados para animales las cuales cuentan, además, con algunos elementos para la producción, entre los que destacan: patentes de razas de aves, algunas granjas reproductoras, incubadoras, mataderos y granjas de cría de pollos de engorde. Con base a esta infraestructura, estas empresas logran establecer contratos con los granjeros, mediante los cuales estos últimos deben someterse 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.

Aunque esta asociación mediante contratos disminuye los requisitos de capital del granjero, al ser financiados la mayor parte de sus costos de producción, a la vez que le asegura el mercado para sus productos, también lo lleva a asumir ciertas obligaciones que es necesario destacar en virtud de que representan un obstáculo a su toma de decisiones. Entre estas obligaciones cabe mencionar: 1) Recibir y acatar lo señalado por los asesores técnicos de la empresa, lo que significa que el granjero no puede elegir entre diversas tecnologías, sino que debe adoptar, estrictamente, el referencial tecnológico dado por la empresa con la que se encuentre asociado; 2) Adquirir las diversas formulaciones de alimentos balanceados, así como los pollitos bebe, medicinas y vacunas suministradas por la empresa; pierde así el productor, una vez que se establece el contrato con una empresa en particular, la libertad de elegir entre aquellos vendedores que ofrezcan los mejores precios y; 3) Vender, con carácter de exclusividad, la totalidad de la producción de pollos de la granja; se observa, entonces, que el productor ya no es libre de vender su producto al comprador que le ofrezca un mayor precio.

Analizando los hechos, se puede observar que la empresa líder de la integración se convierte en la encargada de establecer el precio en tres eslabones sucesivos de la cadena que le agrega valor al alimento balanceado. Por una parte, se encarga de establecer el precio que los granjeros pagan por el alimento balanceado; por otra, establece el precio que se paga a los productores por la carne de pollo y; por último, el precio del pollo beneficiado a nivel de matadero.

Al tratar de realizar un análisis de estos procesos de formación de precios, y en particular del proceso de formación del precio de la carne de pollo a nivel de los productores, se evidencia que la teoría económica tradicional (entiéndase teoría económica neoclásica) no resulta ser la más indicada, pues los supuestos sobre los que descansa dicha teoría no se cumplen en casos como al que estamos refiriéndonos, lo que nos lleva a plantearnos la siguiente interrogante: ¿Cómo puede interpretarse el proceso de formación de los precios de la carne de pollo a nivel de los productores?

Con la finalidad de aproximarnos a una respuesta para esta interrogante, se propone este trabajo que pretende analizar los más difundidos enfoques teóricos explicativos del proceso de formación de los precios, seleccionar un enfoque y aplicarlo para interpretar el proceso de formación de los precios de la carne de pollo a nivel de los productores a través del análisis de un caso concreto. Cabe mencionar que debido al carácter confidencial de los datos necesarios para

abordar este tipo de investigación, muchas empresas se manifestaron reacias a prestar su colaboración; sin embargo, se logró contactar una empresa de alimentos balanceados para animales que bajo la condición del anonimato, se ofreció a colaborar en el estudio suministrando la información necesaria. De allí que fue necesario reformular el estudio y optar por convertirlo en un estudio de caso, hecho que le confiere un alcance limitado a la investigación pues los datos que de aquí se deriven no pueden extrapolarse al sector avícola en su conjunto. Una vez aclarado este aspecto, en la siguiente sección entraremos a analizar los enfoques más difundidos que han sido propuestos para explicar el proceso de formación de los precios.

## **1.- ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS EXPLICATIVOS DE LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS**

En esta sección se analizan los más difundidos enfoques teóricos explicativos de la formación de los precios, resaltando las bondades y limitaciones que cada uno de ellos presenta para interpretar un caso concreto, la formación de los precios de la carne de pollo a nivel de productores. Para ello se comenzará revisando la Teoría Económica Neoclásica, pasando luego a la revisión de la Teoría Económica Neoinstitucional; posteriormente a la de los Mecanismos Reveladores de Precios de Tomek y Robinson (1993), hasta llegar al análisis de la Teoría de Lambin (1991).

### *1.1.-Teoría económica neoclásica*

Esta teoría afirma que, independientemente de la estructura del mercado, el precio de un bien o un servicio establece el nivel en el cual la oferta es igual a la demanda. La explicación a tal afirmación es la siguiente: cuando la oferta de un bien es igual a su demanda, se establece para el mismo un precio y una cantidad de equilibrio en el cual, tanto compradores como vendedores se sentirán satisfechos; esto significa que la cantidad de un producto llevada al mercado por los vendedores, a un precio determinado, será exactamente igual a la cantidad de dicho producto que los consumidores estarán dispuestos a comprar a tal precio.

Para entrar en más detalles, puede decirse que es la oferta del mercado el resultado de la sumatoria horizontal de las ofertas de los productores individuales, las cuales a su vez, tal como establece la teoría, son aquel segmento de la curva de costo marginal que se encuentra por encima del valor mínimo de la curva de costo variable promedio. Al variar el precio del mercado, las empresas ajustarán sus niveles de producción a objeto de igualar su costo

marginal con su ingreso marginal, el cual es el criterio para maximizar sus beneficios, objetivo de todo productor racional. Debido a que el costo marginal es creciente para los niveles racionales de producción de una empresa, se deduce que una elevación de los precios elevará las cantidades producidas por la misma, por lo que a mayor precio, mayor será la cantidad de producto que la empresa lleva al mercado: He allí la explicación de la pendiente positiva de la curva de oferta de la empresa y, por lo tanto, del mercado.

Puede decirse también que las empresas no tienen la potestad de establecer los precios de sus productos, sino que éstos son determinados por el mercado. Si la empresa cobra un precio mayor al precio del mercado, los consumidores comprarán a otras empresas, tampoco cobrarán un precio menor pues no maximizarán sus beneficios. Desde este punto de vista, la teoría neoclásica considera a la empresa como un agente precio aceptante, cuyo comportamiento se restringirá a variar los niveles de producción a objeto de igualar su costo marginal con su ingreso marginal, para lograr la maximización de sus ganancias.

La demanda del mercado, por su parte, es la resultante de la sumatoria horizontal de las demandas individuales, es decir, de la demanda de cada uno de los consumidores del mercado de un determinado producto. Dichos consumidores, debido a la decreciente utilidad que le reporta la adquisición de cada unidad adicional de producto, estarán dispuestos a adquirir mayor cantidad de un bien sólo si sus precios bajan. De allí la explicación de la pendiente negativa de la curva de demanda del consumidor y, por lo tanto, del mercado.

La teoría neoclásica afirma que los consumidores, al igual que los productores, se comportan de manera racional, siendo su objetivo el de maximizar su satisfacción o utilidad. Dado su limitado ingreso, sus gustos y preferencias, su comportamiento consistirá en adquirir aquella combinación de bienes que maximice su satisfacción. Al igual que el productor, el consumidor se comporta como un agente precio aceptante que deberá distribuir su ingreso de manera tal que la utilidad marginal que le reporta la última unidad monetaria gastada en cada bien sea la misma (Frank, 1996). Así, al modificarse los precios de algún bien, el consumidor reaccionará modificando las cantidades que consume de los diferentes bienes.

Una vez estudiado el origen de las curvas de oferta y de demanda del mercado resulta necesario, para los propósitos de este estudio, analizar algunos de los supuestos que se deben cumplir para que la teoría económica neoclásica tenga capacidad explicativa, supuestos que serán referidos a continuación.

En primer lugar, queda de manifiesto que en el mercado es necesaria la información perfecta, con el objeto de que los agentes económicos puedan realizar elecciones racionales; sólo así es posible que los vendedores se desplacen hacia los sectores más productivos y/o hacia los consumidores dispuestos a pagar mayores precios; además, es la única manera de lograr que los consumidores compren a aquellos vendedores que ofrecen menores precios. En segundo lugar, se debe cumplir el supuesto de que los agentes se comportan de manera racional, de manera que buscan maximizar su función objetivo. Cualquier comportamiento irracional podría llevar a desequilibrios en el mercado, quebrantando las bases que sustentan el modelo. Tercero, es necesario que se cumpla el supuesto de libre movilidad de los factores y recursos, pues de esta forma se presiona a las empresas a operar en situación de ganancias naturales, debido a la amenaza permanente de entrada de nuevas empresas a la industria. La cuarta condición necesaria es la presencia de un gran número de vendedores y consumidores en el mercado, pues es la única manera de garantizar que los agentes competirán entre sí en busca de optimizar su respectiva función objetivo (Frank, 1996). A estos cuatro supuestos, que se analizan en la mayoría de los textos relativos a teoría económica, hay que agregar el supuesto de que el Estado no interviene en el mercado, sino para evitar las condiciones que obstaculicen el libre desarrollo de las transacciones.

Sólo bajo el cumplimiento de estos supuestos, las predicciones hechas por la teoría económica neoclásica son explicativas de la realidad. Al relajarse alguno de estos, la capacidad explicativa de dicho modelo económico, de por sí muy bien elaborado y estructurado, comienza a quebrantarse. En los mercados reales, y para ser concretos, en los mercados venezolanos, la mayoría de estos supuestos no se cumplen. En primer lugar, en Venezuela el Estado se ha caracterizado por una amplia y constante intervención, pasando más allá de su papel como agente de orden señalado por la teoría económica neoclásica. Adicionalmente, la hipótesis fundamental de que cada individuo actúa en forma racional, según las circunstancias en que se encuentre y desde el punto de vista de sus intereses económicos, no se cumple en la realidad. En este sentido, Meltzer (1983, 56), citando a Simón afirma: "Es imposible que el comportamiento de un solo individuo aislado alcance algún grado de racionalidad. El número de alternativas que debe explorar es tan grande, la información que necesita para evaluarlas todas es tan vasta, que aún una aproximación a la racionalidad objetiva es difícil de concebir".

El otro supuesto que se quebranta en los mercados reales es el de la información perfecta. En opinión de Von Mises (1980, 241) "el mercado, en realidad, se encuentra formado por personas cuya información es dispar y que aun poseyendo iguales conocimientos, los interpretarían de modo diferente".

Sin embargo, a pesar de que las condiciones en los mercados reales disten de los supuestos planteados por la teoría económica neoclásica, hay que reconocerle sus bondades, pues ha proporcionado una percepción valiosa de la naturaleza fundamental del intercambio y de la asignación de recursos en los mercados. Pero la complejidad que se presenta al momento de abordar el estudio de una situación concreta, exige la revisión de nuevas herramientas de análisis que permitan una mayor aproximación a la realidad. Es por ello que, seguidamente, se procederá al análisis de otros enfoques teóricos que serán de gran utilidad para el conocimiento de nuestro objeto de estudio. Para ello será necesario revisar los planteamientos de la economía neoinstitucional, pasando luego a analizar los mecanismos "reveladores" de precios de Tomek y Robinson (1993), hasta llegar al análisis del enfoque de coherencias de Lambin (1991).

### *1.2.- La formación del precio desde el punto de vista de la economía neoinstitucional*

La revisión acerca del surgimiento de la economía neoinstitucional nos lleva al análisis del trabajo pionero de Ronald Coase titulado "La naturaleza de la empresa". En este trabajo, el referido autor realiza un planteamiento teórico que, según sus más importantes propugnadores, ha superado algunas de las limitaciones más importantes de la teoría neoclásica. Los supuestos en que se apoya este planteamiento teórico se refieren a continuación: 1) la racionalidad limitada, 2) el oportunismo, 3) la incertidumbre, 4) la asimetría de la información, y, 5) los activos específicos. La revisión de cada uno de ellos será realizada a partir del párrafo siguiente.

En relación a la racionalidad, 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 intencionadamente racional, ésta 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.

Respecto al oportunismo puede decirse que, en términos generales, implica la revelación incompleta o distorsionada de la información, enfatizando, especialmente, los esfuerzos premeditados para distorsionar, ocultar, engañar o confundir a los demás agentes que participan en las transacciones.

En cuanto a la incertidumbre, 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 pautado 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.

En lo que se refiere a la información asimétrica, se presenta al establecerse, entre dos o más agentes, una relación en la cual uno de ellos tiene mayor proximidad a los hechos que los otros, lo que le da mayor capacidad de obtener información acerca de las condiciones en las cuales se llevan a cabo las transacciones. Debido a esto, dicho agente está constantemente tentado a tener un comportamiento oportunista.

Por su parte, se considera que un activo es específico cuando su valor es mucho mayor en un uso particular que en su mejor uso alternativo. El problema que presenta la existencia de estos recursos o activos específicos es que las cuasi rentas<sup>1</sup> 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.

Ahora bien, para llevar a cabo las transacciones bajo las condiciones supuestas por la economía neoinstitucional es necesario que los agentes 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 provisiones 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.

Cabe preguntarse, ¿por qué es necesario llevar a cabo este conjunto de actividades? Básicamente porque 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; 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

---

<sup>1</sup> Las cuasi rentas corresponden a la diferencia entre las ganancias actuales y las ganancias que se obtendrían si el recurso se empleara en su mejor uso alternativo.

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, este conjunto de actividades necesarias para llevar a cabo las transacciones generan costos para los agentes, que se han denominado, según el enfoque neoinstitucional, costos de transacción. Por supuesto, la magnitud de los costos de transacción dependerá del conjunto de actividades que cada agente deba realizar para disminuir los riesgos de llevar a cabo una transacción. En este 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. Así, cuando las transacciones no incluyen inversiones en activos específicos, la mejor manera de realizar los intercambios es a través del mercado. Pero para las transacciones que involucran inversiones en activos específicos (mixtas y específicas), 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, debido a que la transferencia de tales activos a otros usos traería pérdidas para este agente. Además, el propietario de los activos específicos debe asegurarse de que las relaciones de intercambio continúen, por lo menos hasta la amortización total de dichas inversiones.

Tal como se señaló, el mercado no es satisfactorio para realizar transacciones que involucren activos específicos. De allí que los agentes deben disminuir estos riesgos a través de formas alternativas de organización de los intercambios como la representada por la integración vertical. Por supuesto, estas formas de organización alternativas son relativamente costosas (involucran costos administrativos), por lo que su creación debe justificarse a través de la comparación entre lo que se ahorra (costos de transacción) y lo que cuesta (costos de administración).

Por las razones anteriormente expuestas, a menudo no pueden recuperarse los costos de creación de formas de organización muy complejas, como por ejemplo la integración vertical, en el caso de las transacciones ocasionales que involucren activos de la clase mixta y específica. En estos casos, se recurre al uso de formas de organización intermedias entre el mercado y la empresa, es decir, a los contratos, manteniendo la autonomía entre las empresas.

Puede notarse, entonces, que la forma de coordinación vertical de las transacciones, es decir, la forma en que se organizan las transacciones, depende de la magnitud de las inversiones en activos específicos y de la

frecuencia de éstas. En otras palabras, puede decirse que el modo de coordinación vertical de los intercambios depende de los costos de transacción.

Explicado el hecho por el cual la organización de las transacciones entre los agentes obedece, principalmente, a un intento por reducir los costos de transacción, pasaremos ahora a revisar cómo la existencia de los supuestos del neoinstitucionalismo hacen que los agentes consideren al precio sólo como uno más de los elementos que deben ser tomados en cuenta al momento de realizar los intercambios. Este análisis es importante para nuestro estudio pues permitirá comprender la racionalidad del proceso de formación del precio.

Tal como se ha señalado, en el enfoque neoclásico el proceso de formación de los precios es una consecuencia del intento de los agentes de maximizar sus beneficios. El precio se establece, según el enfoque marginalista, en el nivel en el cual la oferta se hace igual a la demanda. En el enfoque neoinstitucional la situación es diferente. Aunque el objetivo de los agentes es la maximización de sus beneficios, la forma en que se logra este objetivo presenta ciertas modificaciones. Como se sabe, el beneficio viene dado por la diferencia entre los ingresos y los costos. En lo que respecta a los ingresos, puede considerarse que resultan equivalentes en ambos planteamientos. Donde se presentan las diferencias es respecto a los costos. En el enfoque neoclásico, los costos incluyen sólo los costos de producción, en tanto que en el enfoque neoinstitucional, los costos representan la sumatoria de los costos de producción y los costos de transacción.

Esta inclusión de los costos de transacción dentro del análisis, enriquece la interpretación del proceso de intercambio económico, pues de aquí se deduce que un empresario, por ejemplo, puede preferir, manteniendo constantes las cantidades intercambiadas y sus costos de producción, un menor precio por su producto a cambio de una disminución de los costos de transacción, con el objeto de maximizar sus beneficios netos. Analicemos un poco más esta afirmación. Según el enfoque neoclásico, si un agente debe elegir entre dos transacciones, con igualdad de cantidad y costos de producción, pero con diferentes precios, elegirá siempre la transacción en la que pueda obtener un precio más alto. De esta forma, el precio se considera la variable de decisión de los agentes en la teoría neoclásica. Pero al incluir los costos de transacción dentro del enfoque neoinstitucional, el precio pierde importancia como variable de decisión. Esto se debe a que en muchas ocasiones, recibir un mayor precio por un producto, puede involucrar un aumento de los costos de transacción, por lo que debe evaluarse un conjunto más amplio de factores al momento de buscar la maximización de sus beneficios.

Visto de esta forma, el enfoque neoinstitucional trasciende la visión bidimensional del paradigma neoclásico en el cual se consideraban como variables de decisión de los agentes económicos, sólo dos dimensiones de las relaciones de intercambio: cantidad y precio. La economía neoinstitucional parte del supuesto según el cual los agentes económicos buscan su máximo beneficio, incluyendo todas las variables que influyan en él, tales como precio, cantidad, costos de producción y los costos de transacción (con todos los factores que afectan a éstos).

Así, al momento de establecer un precio, los agentes deben tomar en cuenta un conjunto más amplio de factores, y no sólo sus costos y su nivel de producción. Al quebrantarse el paradigma según el cual las transacciones sólo tienen dos características, precio y cantidad, se enriquece la visión del proceso de formación de los precios. Enriquecimiento que hace aún más complejo el análisis del proceso de formación de los precios, en nuestro caso, y la toma de decisiones en el caso del empresario.

De acuerdo con el planteamiento anterior, puede decirse que para poder realizar un análisis del proceso de formación de los precios, se hace necesario conocer el entorno en el cual se llevan a cabo las transacciones, pues ello permitirá conocer la posible magnitud de los costos de transacción y con ello, la visión global del proceso.

La limitación más importante que se le atribuye al enfoque neoinstitucional, es que no se ha planteado una metodología para la cuantificación de los costos de transacción. Por lo tanto, dicho planteamiento no explica cómo el empresario debe tomar la decisión en cuanto a la mejor transacción a realizar ni cómo toma la decisión acerca del precio a establecer para sus productos. Es por ello que a continuación se hará la revisión de otros enfoques que explican el proceso de formación de los precios, los cuales, a nuestro juicio, vendrían a llenar el vacío que desde el punto de vista analítico deja la economía neoinstitucional, vacío que necesariamente debe eliminarse para poder aproximarnos a la comprensión del proceso que se pretende estudiar. El primero de los enfoques complementarios del enfoque neoinstitucional es el de los mecanismos reveladores de precios de Tomek y Robinson (1993), cuyos planteamientos permitirán comprender cómo varía el proceso de formación de los precios en la medida en que varía la forma de organización de los agentes en los procesos de intercambios. El segundo de los enfoques es el de Coherencias de Lambin (1991), que puede ser considerada una recopilación de los enfoques de Marketing. Este planteamiento teórico nos permitirá analizar los elementos específicos que se tienen en cuenta en el proceso de formación de los precios y puede considerarse desde nuestro particular punto de vista como una operacionalización del enfoque neoinstitucional. No es conveniente cerrar el

análisis de la teoría económica neoinstitucional sin antes señalar que, más que un enfoque alternativo de la teoría neoclásica, es considerado por muchos autores como un enfoque complementario de la misma. En este sentido, Lakatos, citado por Eggertsson (1995), señala que la teoría neoinstitucional conserva lo que se ha llamado el "cinturón duro" de la teoría neoclásica al partir del supuesto de que los agentes económicos se comportan de manera racional y que buscan, en todo momento, la maximización de sus beneficios.

### *1.3.- Los mecanismos reveladores de precio de Tomek y Robinson*

A juicio de dichos autores, cinco mecanismos son utilizados para "revelar" precios agrícolas entendiéndose por "revelación de precios" el proceso por el cual compradores y vendedores llegan a precios específicos y a otros acuerdos en una negociación. Estos mecanismos son: los intercambios organizados, las negociaciones informales, las negociaciones colectivas, los precios administrados y el precio fórmula.

Cada uno de estos mecanismos de formación de precios tiende a estar asociado con productos específicos, y en algunos casos es usada una combinación de ellos para establecer el precio de un producto en particular. Aunque Tomek y Robinson (1993) no lo plantean en forma explícita, podría afirmarse que el uso de uno u otro mecanismo dependerá de los costos de transacción de cada uno. Es de suponer que para cada producto o mercado, prevalecerá el mecanismo de formación de precios con el menor costo de transacción.

Con el objeto de conocer más a fondo el planteamiento de cada uno de ellos, tales mecanismos serán desarrollados con mayor detalle a continuación:

Con relación al mecanismo de los intercambios organizados, los autores indican que ocurre en mercados organizados en los cuales el precio de un producto no está bajo el control de compradores ni vendedores, sino que es determinado en función de la oferta y la demanda de ese producto a corto plazo. Esto le da a los intercambios organizados una característica particular que los asemeja a los mercados planteados por el modelo neoclásico, que es el hecho de que la formación de precio es impersonal, es decir, que no depende de la capacidad de negociación de los participantes. Sin embargo, a pesar de su aparente semejanza con los planteamientos del enfoque neoclásico, el mecanismo de intercambios organizados es mucho más amplio que el proceso de formación de precios expuesto por dicha teoría, ya que éste puede operar en el mercado sin que se cumplan las condiciones de información perfecta, libre movilidad, escasa intervención del Estado y/o racionalidad de los agentes. Sólo

hace falta que los precios se formen en el mercado, por la acción de la oferta y la demanda. Por supuesto, en opinión de Tomek y Robinson (1993), los precios establecidos de esta manera se aproximarán a los precios de equilibrio de un mercado como el planteado en el modelo neoclásico, en la medida en que las condiciones del mercado se aproximen a las condiciones supuestas en este modelo.

En referencia al mecanismo de negociaciones informales, la característica distintiva es que el proceso de formación de precios se lleva a cabo a través de una negociación entre los individuos que participan en el proceso, en ausencia de un mercado formal<sup>2</sup>. Es de hacer notar que este tipo de negociaciones puede que ocurra, bien sea porque no exista un mercado formal para un producto, o simplemente porque los agentes que participan en el proceso no desean tomarlo en cuenta.

Respecto al mecanismo de las negociaciones colectivas, se señala que son grupos de compradores, productores y/o gobernantes los que negocian el precio del producto. En este caso, no se trata de negociaciones informales entre individuos o empresas para establecer un precio, sino más bien entre grupos que se han organizado a objeto de ganar poder de negociación, con lo que buscan obtener precios más favorables.

En cuanto a los precios administrados, este mecanismo cubre una amplia gama de situaciones. La característica distintiva, sin embargo, es que algunas empresas, privadas o públicas, tienen la autoridad o capacidad para establecer los precios. Siguiendo este orden de ideas, Cundiff (1969, 168) afirma que "un precio administrado es aquel precio establecido por la gerencia de una empresa, que se conserva constante por determinado tiempo".

Finalmente, respecto al precio fórmula, puede decirse que la característica distintiva es que éstos son establecidos por las empresas, tomando en cuenta la magnitud de algunas variables relevantes de los clientes, las cuales, a través de una fórmula, son transformadas en el precio al que se llevará a cabo la transacción. Se deduce de aquí que si las magnitudes de las variables a tomar en cuenta para los clientes de la empresa son diferentes, esto traerá como resultado distintos precios para cada uno de ellos. Dicho de otra manera, existirán diferentes precios para un mismo producto, dependiendo de la

---

<sup>2</sup> Se entiende por mercado formal aquel que se encuentra ampliamente desarrollado: son mercados que poseen una constitución jurídica específica y un histórico desempeño como asignadores de recursos. En estos mercados existe una información completa acerca de la calidad de los productos, disponibilidad de la oferta, ubicación de la oferta y la demanda, precios presentes y futuros, etc. (Mendoza, 1997).

magnitud de las variables relevantes de los clientes. Es de hacer notar que aunque una "fórmula formadora de precios" puede tomar diferentes esquemas, en general, está integrada por dos componentes: El "precio base" y el "factor de enlace". El "precio base" puede ser un precio pagado en un período previo o el promedio de los precios de algunos mercados. El otro componente, el "factor de enlace", está constituido por aquellas variables que afectan el precio base para dar por resultado el precio al que se realiza la transacción.

El aporte que se ha obtenido del estudio de los mecanismos reveladores de precios, consiste fundamentalmente en reforzar que el mercado no es la única vía para la formación de los precios. Este enfoque teórico nos ha sugerido que en la realidad, debido entre otros factores a la diferenciación de los productos, a la desigual capacidad de negociación de los agentes económicos, a la falta de información y su desigual distribución, los agentes económicos tienen cierta libertad para establecer los precios a los que venderán sus productos. Además, resulta en la práctica fácil de ubicar cualquier proceso de formación de precios de un producto dentro de alguno de los mecanismos reveladores de Tomek y Robinson (1993) o como una combinación de ellos. De esta forma, pueden constituir la base de cualquier investigación relativa a la formación de precios, permitiendo la aproximación a la complejidad que representa dicho proceso. Sin embargo, los mecanismos de Tomek y Robinson (1993) no explican en sí cómo se establecen los precios de los productos; es decir, no explican en forma detallada por qué razón en un mercado impera un precio y no otro; es por ello que resulta necesario ahondar en la revisión de enfoques relativos a la formación de los precios que complementen el aporte realizado por Tomek y Robinson (1993), tal como el enfoque de coherencias de Lambin (1991), el cual será analizado seguidamente.

#### *1.4.- El enfoque de las coherencias de Lambin*

Este autor parte del hecho de que la fijación o determinación de los precios es vista por el empresario como un asunto de estrategia, la cual debe permitirle posicionar sus productos en coherencia con las condiciones del mercado, de manera que pueda lograr cierto grado de competitividad. Es por ello que se considera que el empresario debe tener una visión integral de las condiciones del mercado y de su empresa, con el fin de establecer un precio adecuado para su producto que además de ser atractivo para sus clientes, le permita a la empresa generar utilidades positivas. El autor del modelo considera al precio del producto como una variable estratégica para el éxito comercial de la empresa. Si el precio es coherente con las condiciones de mercado, la empresa podría posicionarse de manera competitiva frente a las demás empresas de la misma industria; pero para lograr esta coherencia del precio con las condiciones del

mercado, se requiere conocer y tomar en cuenta algunos factores internos y externos a la empresa. Estos factores internos a la empresa, necesarios para el establecimiento de un precio coherente, es lo que el autor del modelo ha denominado factores de coherencia interna. Por otro lado, a los factores externos a la empresa y que deben tenerse en cuenta para el establecimiento de un precio coherente, los ha denominado factores de coherencia externa.

En esencia, Lambin (1991) hace uso de los principales enfoques del marketing e incorpora otras variables de importancia. Además, clasifica cada variable de acuerdo al hecho de que pueda ser controlada o no por la empresa.

Al referirse a los factores de coherencia interna, considera los costos y los objetivos empresariales como los factores más importantes. Los costos, por su parte, porque representan, por lo general, el límite mínimo por debajo del cual una empresa no debe fijar el precio de sus productos. Por otra parte, se señala a los objetivos empresariales pues éstos determinan el horizonte de acción de las empresas. Dependiendo de estos últimos, los precios de venta de los productos pueden variar ampliamente. Con los factores de coherencia interna, las empresas están en capacidad de elaborar lo que Lambin (1991) ha denominado "el precio interno".

En cuanto a los factores de coherencia externa, el autor del enfoque enumera, entre ellos, los siguientes: las características del producto ofrecido por las empresas competidoras, las condiciones de la demanda y el marco legal que rige el proceso de formación de los precios. En opinión de Lambin (1991), los factores de coherencia externa, por lo general, establecen el límite máximo por encima del cual la empresa no debe fijar el precio de los productos.

Así, se tiene para el precio un límite mínimo que generalmente está determinado por los costos y un límite máximo que está determinado, por lo general, por los factores de coherencia externa. Fijar un precio por encima o por debajo de estos límites, significa establecer para el producto un precio que no es coherente con las condiciones del mercado, lo que representaría para la empresa una pérdida de su competitividad.

En este sentido, el enfoque de coherencias de Lambin (1991) sugiere que el empresario debe tomar en cuenta una serie de factores internos y externos a la empresa y en base a ello establece el precio de sus productos. Esto significa que el empresario no tomará sólo algunos datos aislados, sino que, por el contrario, analizará cada una de sus variables con el objeto de seleccionar, entre los precios alternativos, aquel que a su juicio y dada su racionalidad limitada, le reporte los mayores beneficios.

Nótese, además, que el enfoque tiene importancia cuando se estudia la formación de los precios establecidos por parte de las empresas, es decir, en los casos en que el precio es determinado por decisiones de los empresarios. Por lo tanto, se podría considerar como un enfoque complementario para el estudio de los "precios administrados" y "precio fórmula" del modelo de Tomek y Robinson (1993). No obstante, debido a que la formación del precio de la carne de pollo a nivel de productores es establecido por la empresa a través del mecanismo de precio fórmula, su uso será de gran utilidad para este estudio.

Una vez analizados los más difundidos enfoques teóricos propuestos para explicar la formación de los precios, se procederá a explicar el enfoque adoptado en esta investigación.

## **2.- ENFOQUES: ECONOMÍA NEOINSTITUCIONAL, MECANISMOS DE REVELACIÓN DE PRECIOS Y COHERENCIAS DE LAMBIN EN EL ANÁLISIS DEL PROCESO DE FORMACIÓN DEL PRECIO DE LA CARNE DE POLLO A NIVEL DE PRODUCTORES**

En esta investigación básicamente se analiza el proceso de formación de los precios de la carne de pollo a nivel de los productores que se encuentran asociados mediante contrato con la empresa en estudio, procediendo al uso de los aspectos más importantes de cada uno de los tres últimos planteamientos teóricos analizados, pues cada uno de ellos permitirá la interpretación de distintos aspectos de este proceso. En resumen, la interpretación del proceso en el caso concreto se realizará de la siguiente manera: para el análisis de la racionalidad de las relaciones existentes entre los agentes en estudio, se realiza una revisión desde la óptica de la economía neoinstitucional. Esto permite comprender la razón por la cual la formación de los precios en estudio no se realiza por el libre juego de la oferta y la demanda, sino que depende de decisiones empresariales. Posteriormente, se analizan las características del mecanismo de revelación de precios empleado en este caso particular, desde la óptica del enfoque de Tomek y Robinson (1993). Por último, haciendo uso del enfoque de Coherencias de Lambin (1991), se analizan los factores de coherencia interna y externa que tienen relevancia en el proceso de formación de precios en cuestión, así como los pasos que se siguen para la determinación del mismo. En seguida, comenzaremos con el primero de estos aspectos.

## **3.- LA RACIONALIDAD DE LAS RELACIONES QUE SE ESTABLECEN ENTRE LOS AGENTES ECONÓMICOS EN LA PRODUCCIÓN DE POLLOS DE ENGORDE**

En la avicultura venezolana, y específicamente en la producción de pollos, las relaciones entre los granjeros y otros agentes han asumido distintas formas, predominando, sin embargo, la asociación mediante contratos. En el caso

específico que se está estudiando, la empresa de alimentos balanceados proporciona los pollitos bebé, alimento, medicinas y transporte, mientras que el granjero proporciona la granja, el equipo, la mano de obra y otros insumos. Se provee asistencia técnica a los granjeros con el objeto de mejorar las prácticas de manejo a la vez que se supervisa el proceso. Los pollos, en este caso, son propiedad de la empresa de alimentos balanceados. Al valor de la producción se le descuenta el valor de los insumos suministrados por la empresa y se cancela la diferencia al productor. En caso de que se produzcan pérdidas para la empresa integrante, el granjero se compromete a criar uno o más lotes de pollos hasta que quede cubierto el saldo deudor.

En este punto cabe preguntarse, ¿por qué razón los agentes involucrados en esta rama de la industria avícola, se han organizado mediante asociaciones a través de contratos?; ¿cuál es la racionalidad de estas formas de coordinación vertical?

Según la explicación de la economía neoinstitucional, la contratación en la producción de pollos de engorde se plantea como una alternativa para reducir los diferentes tipos de costos de transacción existentes en este sector productivo. Estos costos, en opinión de Martínez (1999) están asociados con: 1) la especificidad de los activos; 2) la medición y clasificación de los productos en el mercado, y 3) los riesgos del mercado y de la producción.

En cuanto a los costos de transacción asociados con la especificidad de los activos, pueden deberse a diversas causas, entre las que se tienen: la especificidad física, la especificidad por localidad y la especificidad temporal. La especificidad física viene dada por la presencia de características físicas únicas que pueden limitar el uso de algún recurso en procesos productivos alternativos: Los galpones, los equipos y las plantas de producción de alimentos, por ejemplo, pueden ser considerados activos específicos, porque ellos tienen pocos usos alternativos. Así también, la localización de un recurso puede hacer que éste se convierta en un activo específico: Cuando una de las partes involucrada en una transacción, por ejemplo, sitúa sus recursos cerca de la otra en un esfuerzo por reducir sus costos de transporte, estos recursos pueden convertirse en activos específicos (por localización), si el hecho de cambiar de lugar hace perder valor a dichos activos. Por último, la especificidad temporal se presenta cuando el tiempo de actuación es crítico como ocurre, por ejemplo, con los productos perecederos. Dado que la especificidad de los recursos en la producción de pollos es significativa, se han organizado las transacciones a través de contratos para reducir la probabilidad de conducta oportunista relacionada con la especificidad de los activos disminuyendo, por lo tanto, los costos de transacción asociados con éstos.

En cuanto a los costos de transacción asociados con la medición y clasificación de los productos en el mercado, puede señalarse que éstos se presentan cuando la información sobre la calidad de los productos es costosa y/o difícil de obtener, pues los productores intentan vender sus productos independientemente de la calidad, al mismo precio. En estas condiciones, por lo general, los compradores exigen la costosa medición de los atributos de calidad de los productos para determinar su valor. Además, cuando los atributos de calidad del producto varían, entonces pueden exigirse, adicionalmente, los costosos sistemas de clasificación. En este sentido, en la producción de pollos de engorde se han usado los contratos de producción para controlar el tamaño, la estética y la uniformidad de las aves. Como se sabe, por medio de los contratos generalmente se proporcionan servicios de asistencia técnica, y a través de ellos se puede exigir a cada granja tener el mismo equipo y utilizar la misma tecnología, con lo que el producto a obtener es relativamente homogéneo, disminuyendo las variaciones en las características de los pollos obtenidos, lo que a su vez disminuye la necesidad de medir y clasificar los productos.

En cuanto a los costos de transacción asociados con los riesgos del mercado y la producción, cabe decir que a través de la contratación se pueden reducir muchos de ellos. Por ejemplo, dado que con el uso de contratos se tiene una mayor garantía en el suministro del producto, las empresas pueden aumentar la probabilidad de obtener un flujo dado de animales vivos para evitar la sobreutilización o la subutilización de las costosas instalaciones en el proceso productivo. De igual manera, la contratación puede reducir situaciones de riesgo relacionadas con las salidas al mercado: las empresas productoras de alimentos balanceados, aseguran un mercado potencialmente grande para sus productos; de igual forma, los productores de pollos, al establecer estos contratos con las empresas de alimentos balanceados, aseguran el mercado para su producto.

Así, una vez analizadas las razones por las cuales la coordinación a través de contratos ha predominado en esta industria, se procederá a revisar la dinámica que ha adquirido el proceso de formación de los precios de la carne de pollo a nivel de productores en un caso concreto; dinámica que ha sido impulsada por esta misma forma de organización.

#### **4.- LA FORMACIÓN DEL PRECIO DE LA CARNE DE POLLO A NIVEL DE LOS PRODUCTORES ASOCIADOS CON LA EMPRESA EN ESTUDIO**

Con el objeto de facilitar la explicación se dividirá el proceso de análisis en dos etapas. La primera de ellas consiste en una revisión de las características del mecanismo de precio fórmula utilizado en la empresa que contribuyó en el estudio de caso, resaltando las ventajas de la forma específica que toma la

fórmula de formación de precios. La segunda etapa del análisis consiste en la revisión, haciendo uso del enfoque de Coherencias de Lambin (1991), de la forma de cálculo de los parámetros integrantes de la fórmula de formación de precios en esta empresa en particular. Cabe mencionar que la empresa en estudio será denominada, en adelante, "La Fuente".

#### *4.1.- El mecanismo de precio fórmula en la formación del precio de la carne de pollo a nivel de productores*

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 tomadas en cuenta 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, ésta tomará valores negativos.

De aquí 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 "La Fuente" 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 esta manera que a través de un "precio administrado". 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 esta 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.

Para entender la manera como se realiza el cálculo del precio base y de la bonificación por desempeño, se considera conveniente tomar en cuenta los aspectos que se explican en la sección siguiente.

#### *4.2.- La aplicación del enfoque de coherencias de Lambin en la interpretación del proceso de formación del precio de la carne de pollo a nivel de los productores en la empresa "La Fuente"*

Los factores de coherencia interna

Entre estos factores se encuentran los siguientes:

- *Los objetivos de la empresa:* En la mayoría de las situaciones, el objetivo de la empresa es lograr las máximas ganancias posibles, lo cual parece lograrse, implícitamente, cuando se toma en cuenta el resto de los factores de coherencia interna y externa. Esto significa que los objetivos de la empresa como tales pocas veces son analizados, por separado, como un factor de coherencia interna.
- *Los costos de la empresa:* Es necesario destacar que éstos tienen relativamente poca importancia cuando se trata de establecer los precios de la carne de pollo a nivel de los productores. Este hecho se debe a que la mayoría de los costos en que incurre la empresa "La Fuente" para la producción de aquellos productos ubicados en "eslabones" anteriores a las granjas, son "cargados" al precio de estos productos y, por lo tanto, son desplazados a los costos del granjero.
- *El precio de la carne de pollo a nivel de matadero:* Como se sabe, el precio de la carne de pollo a nivel de matadero es establecido por la empresa "La Fuente", utilizando criterios que no son objeto de esta investigación analizar. Lo más que puede expresarse es que el precio a este nivel debe cubrir todos los costos de los niveles anteriores y reportar ganancias. A su vez, debe ser coherente con las posibilidades de compra de los consumidores y con los

precios de los productos de las empresas competidoras, tal como lo señala el enfoque de Lambin (1991).

- *Variables de la fórmula formadora del precio:* Tal como se ha señalado, el precio pagado al productor por la empresa "La Fuente" es establecido a través de una fórmula. Esta incluye ciertas variables que afectan la bonificación por desempeño y, por lo tanto, el precio al que se realiza la transacción. Las variables que se incluyen o no dentro de la fórmula, depende de los aspectos en los cuales quiera controlarse el oportunismo o se quiera estimular la excelencia.

Una vez analizados los factores de coherencia interna, pasaremos a la revisión de los factores de coherencia externa.

#### Los factores de coherencia externa

- *Los aspectos legales:* Un factor de coherencia externa, que en algunos casos adquiere gran importancia, son los aspectos legales relacionados con la fijación de precios, por parte del gobierno, de la carne de pollo a nivel de matadero o de detallista. Cuando éste se fija, se afecta de manera indirecta el precio de este producto a nivel de los productores.
- *Los costos de producción del granjero:* Estos costos representan el precio mínimo al que los granjeros están dispuestos a seguir en la actividad o a continuar asociados con la misma empresa, por lo que se considera el factor de coherencia externa más importante y el cual sirve de base para el proceso de formación del precio a pagar a los productores, reconociendo, sin embargo, que un pago por ese monto no podrá ser mantenido por un período largo de tiempo, pues implica un desestímulo a los granjeros.

Claro está que el precio a pagar a cada productor debe ser, como promedio en el tiempo, por lo menos igual al precio objetivo (costos totales + ganancia), siempre y cuando el granjero cumpla con ciertos niveles de eficiencia. Esto significa que si en alguna ocasión el precio base es menor que el precio objetivo, el precio en períodos sucesivos debe ser igual o mayor que éste, de manera que, como promedio, el granjero reciba un pago justo por su trabajo, estimulándolo a continuar en la actividad. Para asegurarse de que el pago al productor cubra al menos sus costos, la empresa debe asegurarse de que los productores cumplan con ciertos niveles de eficiencia, a objeto de que sus costos sean lo más bajo posibles y es por ello que incluye, dentro de la forma de pago, aquellas variables que de manera considerable afectan los costos de producción. Cuando se estimulan niveles de eficiencia, se está estimulando una reducción de costos. Esto significa que los costos de producción de los granjeros serán menores, por lo que un menor precio permitirá cubrir sus costos.

*Los atributos del "mix de marketing" de las empresas competidoras:* el "mix de marketing" representa la combinación de calidad, cantidad y precio de los servicios y productos de las empresas competidoras, así como del precio que pagan por el kilogramo de pollo a los productores. Al momento de decidir si quedarse con una empresa u otra, los granjeros toman en cuenta los siguientes factores: Precio que la empresa paga al productor por el kilogramo de pollo; asistencia técnica: existencia o no, precio, frecuencia y calidad; puntualidad y plazo de los pagos a los granjeros; precios y calidad de los insumos que suministran, especialmente el alimento concentrado y los pollitos bebe; condiciones exigidas para convertirse en productor asociado: garantía, número mínimo de aves y plazo; y forma de pago en caso de pérdidas; bonos de estímulo.

Una vez analizados los factores de coherencia interna y externa, se procederá a analizar el cálculo del precio base.

#### *4.3.- El cálculo del precio base*

La determinación del precio base se realiza tomando en cuenta los siguientes aspectos: el límite máximo del precio base lo constituye el precio del kilogramo de pollo a nivel de matadero, una vez descontados los costos del proceso de matanza. El límite mínimo del precio base a pagar a los granjeros lo constituyen los costos promedio de los granjeros. De esta manera, el empresario cuenta con un rango de precios entre los cuales debe establecer el precio a pagar a los productores.

En este punto, es conveniente analizar una situación que se presenta en la determinación del precio base. Tal como se planteó, el límite mínimo del precio base lo constituyen los costos promedio de producción de los granjeros. Como se trata de un promedio, es lógico pensar que existieran productores con costos de producción menores y otros con costos de producción mayores que el promedio. Imaginemos ahora, para facilitar el análisis, que se establece el precio base en su nivel mínimo; esto es, el precio base a pagar a los productores es igual a los costos promedio de producción. Ante esta situación, los productores con costos mayores que el promedio se encontrarán ante una realidad que no los estimula a continuar en el negocio, puesto que el precio base no cubre sus costos de producción. Más aún, los costos mayores que el promedio generalmente se originan por niveles de conversión alimenticia alta y/o porcentajes altos de mortalidad. Si este fuera el caso, el productor con costos mayores que el promedio, también presentará niveles de mortalidad y conversión alimenticia mayores que el promedio, por lo que su nivel de eficiencia será menor que el promedio. Esto se traducirá en una bonificación por

desempeño con valor negativo, por lo que el precio que el productor recibe por la carne de pollo es aun menor que el precio base. De esta forma, un productor en esta situación ve doblemente afectadas sus ganancias: por una parte tiene unos altos costos y por la otra tiene un bajo precio.

La situación es contraria cuando el productor tiene costos por debajo del promedio. El solo hecho de establecer el precio base en el nivel promedio de los costos, le está permitiendo obtener ganancias. Adicionalmente, si los menores costos se deben a una eficiencia mayor que el promedio, tendrá una bonificación por desempeño positiva, por lo que el precio a recibir por la carne de pollo será aun mayor que el precio base. Es por esta razón que se considera que los costos promedio constituyen sólo la base del proceso de formación del precio de la carne de pollo a nivel de productores y representa el límite mínimo más en la teoría que en la práctica. Por lo general, el precio base se establece por encima de los costos promedio, con el objeto de garantizar que no sólo la parte superior del promedio de los granjeros continúe en el negocio.

En la empresa objeto de estudio, el precio base que se paga a los productores es, por lo general, inferior al precio máximo, ubicándose éste, en la mayoría de los casos, en el valor medio entre el precio máximo y el precio técnico, siempre y cuando en períodos anteriores haya podido ubicarse en este mismo valor medio. El problema se presenta cuando por alguna circunstancia, el precio a pagar a los productores es menor que el precio objetivo de los granjeros. En este caso, la empresa de alimentos balanceados debe tener presente que en los próximos períodos debe compensarse al granjero para estimularlo a continuar en el negocio. Se sabe que estos productores no abandonarán la actividad por problemas coyunturales debido a la importante inversión en activos específicos. Lo que sí pueden hacer los granjeros, con relativa facilidad, es cambiarse de empresa con la que mantienen contratos, si la situación desfavorable se mantiene en el tiempo.

Una vez analizado el cálculo del precio base, pasaremos a interpretar el cálculo de la bonificación por desempeño a partir del párrafo siguiente.

#### *4.4.- El cálculo de la bonificación por desempeño*

Los pasos mediante los cuales se determina la bonificación por desempeño son siempre los mismos, variando solamente algunos parámetros dentro de ella. Estos pasos son enumerados a continuación:

- Se establece el período de pago, entendiéndose éste como el período de tiempo entre el día domingo y el próximo día sábado, siempre y cuando este período de tiempo contenga, al menos, 10 lotes de pollo. El período de pago

se utiliza para realizar las comparaciones entre los niveles de eficiencia de los granjeros. La eficiencia de cada granjero se compara con los niveles de eficiencia de los otros granjeros que hayan entregado lotes de pollos en el mismo período de pago.

- Se procede a calcular el porcentaje de mortalidad de cada granjero que haya entregado lotes de pollos en el período de pago.
- Se procede a calcular la mortalidad promedio en el período de pago.
- Se calcula la conversión alimenticia de cada granjero.
- Se calcula la conversión alimenticia promedio de los granjeros en el período de pago.
- Se calculan los "puntos" obtenidos por cada granjero. Estos puntos se transformarán, posteriormente, en la bonificación por desempeño. Los "puntos" obtenidos se calculan de la siguiente forma:

$$\text{Puntos por conversión alimenticia} = \frac{\text{conversión alimenticia del período de pago}}{\text{conversión alimenticia del granjero}}$$

$$\text{Puntos por mortalidad} = \frac{\text{mortalidad promedio del período de pago} - \text{mortalidad de cada granjero}}{0.083333}$$

$$\text{Total de "puntos del granjero"} = \text{puntos por conversión alimenticia} + \text{puntos por mortalidad}$$

- Se calcula la bonificación por desempeño, multiplicando el total de puntos del granjero por el valor de cada punto. El valor de cada punto, aunque variable, por lo general representa el 3,5 % del valor del precio base.

Como se ha visto, el cálculo de la bonificación por desempeño es repetitivo. A través de él se transforma el desempeño relativo de los productores en un monto que se agrega o se descuenta de su precio inicial o precio base. El elemento que varía con regularidad de la forma de cálculo de la bonificación por desempeño es, como es lógico, el valor de cada punto. Cabe hacer notar, sin embargo, que en esta empresa, desde hace un tiempo considerable, el valor del punto se obtiene como un porcentaje del precio base, en este caso, el 3.5 % del precio base.

## CONCLUSIONES

En primer lugar, se puede decir que la teoría económica neoclásica, a pesar de su utilidad para interpretar el efecto de algunos cambios del entorno sobre las condiciones de equilibrio de los mercados, no resulta útil para analizar el proceso de formación de los precios de la carne de pollo a nivel de productores

en este caso particular, pues los supuestos en que se apoya no se cumplen en la realidad.

Así mismo, al analizar los enfoques teóricos “alternativos” al modelo neoclásico, vale decir, el enfoque neoinstitucional, el enfoque de Tomek y Robinson (1993) y el enfoque de coherencias de Lambin (1991), se pudo constatar que ninguno de ellos permite, independientemente, interpretar en todas sus dimensiones el proceso de formación del precio de la carne de pollo a nivel de los productores. Es por eso que para un estudio como el que se presenta en este trabajo, resulta necesario recurrir al uso de varios enfoques, de manera que cada uno de ellos complementa a los demás en la interpretación del proceso que se ha estudiado.

Al interpretar los hechos desde la óptica de los enfoques señalados, se refleja que los agentes económicos realizan sus intercambios tratando de reducir, en lo posible, *los costos de transacción asociados con sus actividades*. En este sentido, en el caso concreto que se ha estudiado, tanto la forma de organización de los agentes como el modo específico que asume el proceso de formación de los precios, responden a este objetivo.

En cuanto a la forma de organización de los agentes, en el caso particular que se ha estudiado, se puede decir que ésta obedece a un intento por *disminuir los costos de transacción presentes en esta actividad productiva*. Dada la considerable magnitud de los activos específicos necesarios para llevar a cabo el proceso productivo, a la elevada frecuencia de las transacciones y a los riesgos involucrados en las diversas actividades de producción, los intercambios se han organizado mediante el establecimiento de contratos entre la empresa de alimentos balanceados y los productores. Mediante estos, no sólo se ha logrado la disminución de los costos de transacción, sino que, además, se ha logrado disminuir los elevados requisitos de capital de ambos agentes.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Coase, Ronald (1937), “The Nature of Firm”, *Económica*, NS 4, 386–405.
- Cundiff, E. (1969), *Mercadotecnia: curso básico*, Herrera Hermanos, México.
- Eggertsson, T. (1995), *El comportamiento económico y las instituciones*, Alianza, traducido al español por Consuelo Varela, Madrid.
- Frank, R. (1996), *Microeconomía y conducta*, McGraw-Hill, Madrid.
- Lambin, J. (1991), *Marketing strategic*, McGraw-Hill, Madrid.

- Martínez, S. (1999), *Vertical Coordination in The Pork and Broiler Industries: Implications for Pork and Chicken Products*, Food and Rural Economics Division, Ecomic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Agricultural Economic Report No. 777.
- Meltzer, M. (1983), *La información: recurso fundamental de la gerencia*, Norma, Bogotá.
- Mendoza, O. (1997), *Una interpretación del proceso de formación del precio de la leche en polvo en Venezuela*, Trabajo de ascenso, UCV-Facultad de Agronomía, Maracay.
- 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.
- Rivera, J. (1999), *El planteamiento de los costos de transacción*, En: Rodríguez, J. (1999), *Introducción al enfoque del neoinstitucionalismo económico sobre la organización*, en [http://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).
- Rodríguez, J. (1999), *Introducción al enfoque del neoinstitucionalismo económico sobre la organización*, en [www2.alcala.es/estudios\\_de\\_organización/temas-organización/teor-organ12/introducción-neoin](http://www2.alcala.es/estudios_de_organización/temas-organización/teor-organ12/introducción-neoin)
- Tomek, L. y Robinson, J. (1993), *Agricultural, Product, Prices*, Cornell University, Ithaca.
- Von Mises, L. (1980), *La acción humana: tratado de economía*, tercera edición, Unión, Madrid.
- Williamson, O. (1989), *Las instituciones económicas del capitalismo*, traducido por Eduardo Suárez del Ingles "The Economics Institutions of Capitalism", Fondo de Cultura Económica, México.