

Agricultura por contrato: impactos económicos e institucionales en el municipio Rangel del estado Mérida, Venezuela*

JUAN CARLOS FONSECA SÁNCHEZ**
ALEJANDRO GUTIÉRREZ S.

pp. 31-48

Resumen

La agricultura por contrato o contrato agrícola es un mecanismo de coordinación vertical, que se sustenta en el marco teórico del neoinstitucionalismo económico. Es una modalidad de coordinación de los mercados que puede coadyuvar al logro de los objetivos del desarrollo, siempre y cuando, se implementen políticas públicas coherentes. Se tiene como propósito en este artículo, analizar la percepción de los actores sobre los beneficios de la relación contractual y sobre los efectos económicos, institucionales y en el desarrollo local, derivados del contrato agrícola entre los productores de papa para uso industrial del municipio Rangel del estado Mérida y la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. Para alcanzar estos objetivos se aplicó una entrevista estructurada a los productores bajo contrato y a la empresa contratante.

Palabras clave

Agricultura por contrato / Neoinstitucionalismo económico / Nueva ruralidad / Desarrollo local / Papa industrial / Venezuela

Abstract

Contract farming or agricultural contracts is a vertical coordination mechanism, which is based on the theoretical framework of economic neoinstitutionalism. It is a form of market coordination that can help to achieve development goals if consistent public policies are implemented. The main objectives of this paper is to know the perception of the involved actors and to analyze the economic, institutional and local development effects of the agricultural contract between producers of potatoes for industrial use, at Rangel Municipality of Merida state Venezuela and the company PepsiCo Foods SCA. To achieve these objectives a structured interview was applied to the producers under contract and the contracting company

Key words

Contract Farming / Economic Neoinstitutionalism / New Rurality / Local Development / Industrial Potato / Venezuela

* La investigación que dio origen a este artículo fue presentada en forma amplia como Tesis para obtener el grado de MSc. en Economía de la Universidad de Los Andes, bajo el título «Agricultura por contrato: la producción de papa de uso industrial y sus efectos económicos en el municipio Rangel del estado Mérida, Venezuela»

** J.C.Fonseca Sánchez. Economista, Magister Scientiae en Economía del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Los Andes (IIES-ULA). Analista de Registro y Control Estadístico, Consejo de Fomento, Universidad de Los Andes.

Correo-e: fonseca@ula.ve; carlosfonsec23@gmail.com

A. Gutiérrez S. Doctor en Estudios del Desarrollo por el Centro de Estudios del Desarrollo de la Universidad Central de Venezuela (Cendes-UCV). Profesor Titular jubilado de la Facultad de Ciencia Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes-Venezuela (FACES-ULA). Correo-e: agutie@ula.ve; alegutie53@gmail.com.

Introducción

El sector agrícola venezolano atraviesa por una profunda crisis. Según Gutiérrez S. (2015), en el período 1998-2013 la tasa media de crecimiento anual del valor bruto de la producción agrícola por habitante fue de -1,3 por ciento y de la producción por habitante de la industria de alimentos de -0,7 por ciento. Esto revela que las políticas macroeconómicas, sectoriales, así como la calidad de las instituciones no han sido las más apropiadas para impulsar el crecimiento sostenido de la producción agroalimentaria. A la tendencia de apreciar el tipo de cambio real, lo que le resta competitividad a la producción agroalimentaria, se le suma la fuerte intervención del Estado en los mercados, controlando precios de bienes e insumos, y las importaciones, expropiando fincas, agroindustrias y empresas distribuidoras de insumos agrícolas. Tales políticas han superado con creces los subsidios a semillas, fertilizantes, alimentos balanceados para animales y el crédito agrícola. El resultado ha sido la ausencia de incentivos, la merma de la producción agroalimentaria y el surgimiento de la escasez de alimentos.

Ante el crecimiento del consumo de alimentos, gracias al alza de los ingresos petroleros, se dio un desfase entre la producción doméstica y la demanda de alimentos, estimulando el crecimiento de las importaciones agroalimentarias. Según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE, 2015), Venezuela pasó de importar 1.765.749.223 USD en el año 1998 a 10.045.089.256 USD en el año 2013. Por su parte, las exportaciones agroalimentarias se han reducido drásticamente. En el mismo periodo, pasan de 689.199.176,00 USD en 1998 a 47.443.323 USD en 2013, lo que ocasionó un aumento del saldo negativo de la balanza comercial agroalimentaria y de la dependencia del país en las importaciones agroalimentarias. Esto obliga a buscar salidas para reducir tal déficit comercial y mejorar el abastecimiento de alimentos, ahora cuando el país no dispone de suficientes divisas para importarlos.

La nueva ruralidad, o nueva forma de entender lo rural, considera que la industria es un aliado estratégico para el productor y que las áreas rurales no limitan el desarrollo sino que pueden ser consideradas activas protagonistas en el crecimiento socioeconómico de las regiones (Ceña, 1992). Por su parte, las formas de coordinación vertical, pueden permitir obtener resultados muy favorables para los industriales y los productores primarios. Schejtman (1998) plantea que la agroindustria puede establecer convenios o mecanismos de coordinación vertical entre productores e industria mediante *la agricultura por contrato*. Esta es una modalidad de coordinación vertical que ha venido ganando interés en los últimos años, dados los impactos positivos que puede generar en los territorios rurales donde se establece. Aun así, el autor antes citado plantea que, si no existe un apropiado marco institucional, pueden surgir prácticas propias de los monopsonios y oligopsonios, desvirtuándose el objetivo de los contratos agrícolas.

En este sentido, es diversa la literatura que confirma la utilidad de los contratos agrícolas y su contribución al desarrollo rural. Tal es el caso, por ejemplo, de los trabajos realizados por: la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2013, 2011a, 2011b, 2009a, 2009b, 2007); Ceña (1992), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2000); Bertolaxi (2004); Schejtman (1998); Eaton y Shepherd (2001); y Rusten y Key (1996). Esta literatura reconoce la importancia del contrato agrícola para reducir los costos de transacción (CTr), la incertidumbre, la asimetría de información, el riesgo moral (*moral hazzard*) y el oportunismo, a la par que mejora el bienestar de las comunidades rurales.

En el caso venezolano, las investigaciones sobre agricultura por contrato son escasas. Según la Asociación para la Innovación Tecnológica (Innova, 2011) este tipo de investigaciones se inició estudiando el caso de los contratos agrícolas en los centrales azucareros, en las plantaciones de palma aceitera y su industria extractora, seguido de la experiencia del cultivo del tabaco (década de los 80). También existen estudios de circuitos exportadores de frutas y hortalizas, investigados por Manzano y Castillo (2002), quienes observaron alianzas en la producción de frutales. De igual manera, Castillo y Morales (2001, 2004) dedicaron su investigación a los aspectos contractuales en la producción avícola del país. De más reciente data, se encuentra la investigación exploratoria realizada por García (2013), en el caso del sistema productivo de la empresa Productos Alimentos Kelly's, en el municipio Rivas Dávila del estado Mérida, Venezuela.

En el contexto de lo antes planteado, en este artículo se analiza, en primer lugar, la percepción de los actores sobre los beneficios del contrato agrícola entre productores de papa para usos industrial del municipio Rangel del estado Mérida (Venezuela) y la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. En segundo lugar, se analizarán también otros impactos de la experiencia sobre el desarrollo local y nacional, tales como: a) transferencia de tecnología; b) crecimiento económico rural; c) generación de empleos; y d) sustitución de importaciones.

Elementos Teóricos

El marco teórico de esta investigación se fundamenta en el neoinstitucionalismo económico, la agricultura por contrato (arreglo institucional) y el planteamiento de la nueva ruralidad.

Según Williamson (1979), las instituciones han evolucionado para minimizar los costes de transacción (CTr)¹ y reunir los recursos necesarios para satisfacer las demandas procedentes de los mercados. Existen tres factores que inciden en los CTr: la racionalidad

¹ North (1993) define a los CTr como los costos que supone medir aquello que se está transando y supervisar el cumplimiento de los acuerdos. Williamson (1981) se refiere a la transacción como la unidad básica de análisis y sostiene que la comprensión de economizar los costos de transacción es fundamental para el estudio de las organizaciones, a través de la evaluación de cómo sus estructuras de gobierno sirven para economizar en los costos de transacción.

limitada, el oportunismo y los activos específicos. En ausencia de estos factores, la agricultura por contrato no se produciría, porque las empresas podrían comprar todos sus insumos y factores de producción en los mercados al contado (*mercados spot*), de forma inmediata, en cantidades suficientes y con la calidad requerida para satisfacer sus demandas.

En la estructura de intercambio entre individuos, cada uno procura asegurar colectivamente sus propios objetivos, pero Williamson (2002) sostiene que estos no pueden ser garantizados de manera eficiente a través del intercambio simple del mercado. El contrato es una opción porque establece las reglas de juego en el intercambio y a su vez, como mecanismo de coordinación vertical, es un modo alternativo de la gobernabilidad, que permite regulaciones adicionales a las ramificaciones del gobierno corporativo.

Así, siguiendo a Williamson (2002), la coordinación vertical es de suma importancia porque: a) provee una racionalidad limitada; b) anticipa el oportunismo de cualquiera de las partes; c) reduce la incertidumbre generada en toda transacción; d) reduce los efectos de la existencia de asimetría de información; y, en especial, e) permite a la empresa contratante y a los contratados aprovechar racionalmente los activos específicos y cumplir con la exigencia de estos para que se realice la producción.

Williamson (1985) considera a los activos específicos como la más importante de las causas que origina la agricultura por contrato. Los activos específicos se definen como aquellos cuyo valor es mucho mayor en un uso particular. En consecuencia, en aquellas transacciones que involucran inversiones en activos específicos, los intercambios a través del mercado no son satisfactorios. Es por ello que se requiere de arreglos institucionales para asegurar su uso y realizar el proceso productivo. Y, en ese contexto, la coordinación vertical, mediante los contratos agrícolas, es una opción viable pues permite, a quien no los posee pero los requiere, el uso de activos específicos.

Williamson (1989) también sostiene que existen al menos cinco tipos de inversiones en activos específicos: a) la especificidad del sitio, que de acuerdo con la ubicación o localización específica puede o no beneficiar algunas de las partes involucradas en la transacción; b) la especificidad de los activos físicos para fines únicos o especificidad del uso; c) la especificidad del activo humano, dada la especialización de la mano de obra para fines de una inversión específica; d) dedicar activos para satisfacer demandas de un cliente en particular, y e) la inversión en activos intangibles como los derechos de uso y marca.

Con la existencia de activos específicos y la coordinación vertical, la modalidad de integración vertical² ha sido desplazada de la cadena agroindustrial y viene en aumento

² En este sentido, Pantanelli (1999:1) considera que «...como consecuencia de la alta especificidad de los activos y de la necesidad de lograr mayor flexibilidad en la cadena agroindustrial, en los últimos años la coordinación contractual entre empresas ha desplazado paulatinamente los mecanismos de integración vertical». La integración vertical implica el control directo de una o más etapas del proceso de producción y distribución.

el establecimiento de las relaciones contractuales o la agricultura de contrato. Esta puede definirse como: «...un modo de organización que permite a las empresas intervenir en el proceso de producción y ejercer control sobre el mismo sin necesidad de poseer la tierra o de cultivar directamente los predios» (Runsten y Key, 1996:3).

Por su parte, autores como Eaton y Shepherd (2001:15) consideran que: «la agricultura por contrato puede definirse como un acuerdo entre agricultores y empresas de elaboración y/o comercialización para la producción y abastecimiento de productos agrícolas para entrega futura, frecuentemente a precios predeterminados».

La agricultura por contrato, puede convertirse, según la Plataforma Regional Andina [Ruralter] (2007), en una forma de vinculación entre productores y empresas para enfrentar las nuevas necesidades de los mercados, porque permite mejorar deficiencias de competitividad. También las empresas pueden asegurar sus mercados a través de la compra anticipada de materia prima y los productores asegurar la venta de su producto bajo condiciones preacordadas, eliminando la intermediación ineficiente y otorgando mayor certidumbre a los negocios rurales.

Otros aportes teóricos, que respaldan el desarrollo de la agricultura por contrato, se encuentran en la nueva ruralidad. Según Llambí y Pérez (2007), los procesos que ocurren en el mundo, que se conocen bajo el término de globalización, y el surgimiento de la nueva ruralidad, se encuentran interrelacionados. Ambos forman parte de un conjunto de reestructuraciones que tienen lugar en diferentes niveles, desde lo local hasta lo mundial. Asimismo, la nueva ruralidad debe participar al nivel global bajo un desarrollo tecnológico y de intercambio de información que satisfaga el alza en la demanda de productos diferenciados. Para el IICA (2000:8): «...una nueva lectura de la ruralidad, ofrece a los productores agrícolas grandes, y a las cadenas agroproductivo-comerciales, espacios de responsabilidad, compromiso y participación. La demanda creciente de alimentos, materias primas, empleo y conservación de los recursos naturales así lo exige».

Todas estas propuestas alternativas en conjunto, pretenden contribuir al desarrollo, por lo cual, el IICA (2000:15) considera al desarrollo rural sostenible como un proceso de «...transformación de las sociedades rurales y sus unidades territoriales, centrado en las personas, participativo, con políticas específicas dirigidas a la superación de los desequilibrios sociales, económicos, institucionales, ecológicos y de género, que busca ampliar las oportunidades de desarrollo humano».

Igualmente, autores como Schejman y Berdegué (2004:4) han concebido al desarrollo territorial rural «como un proceso de transformación productiva e institucional en un espacio rural determinado, cuyo fin es reducir la pobreza rural». Para lograr su fin, es necesaria la transformación de las regiones y localidades en territorios productivos, afin de articular competitiva y sustentablemente la economía del territorio a mercados que son dinámicos.

En este marco, la agricultura por contrato puede contribuir al logro del desarrollo territorial rural en tiempos de globalización.

Metodología

El presente estudio está asociado, según Padrón (1992, 2009), al método deductivo del descubrimiento, porque no se modifican las características de la situación encontrada y es aplicable a un estudio de campo. Esto permite analizar las condiciones contractuales, mediante los procesos de recopilación de información directamente entre empresa contratante y productores.

La población considerada en esta investigación es pequeña y está circunscrita al municipio Rangel del estado Mérida. Para el momento del trabajo de campo se le aplicó una entrevista estructurada a los trece productores bajo contrato, quienes conformaban el universo o población total de la entidad regional. Sin embargo, la empresa contratante resaltó que, a nivel nacional, ha mantenido relaciones contractuales con más de cien productores.

Por tanto, los resultados de esta investigación se basan en el testimonio de los actores, obtenido mediante el instrumento aplicado a los trece productores bajo contrato agrícola con la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. en el estado Mérida. De igual manera, se entrevistó al coordinador de compras nacionales de la empresa contratante junto a los dos ingenieros agrónomos encargados de las actividades de supervisión, para tener la opinión de la empresa contratista. Esta información recabada y su análisis representan un antecedente importante para conocer los impactos positivos y negativos de un caso de contrato agrícola en Venezuela. También puede ser de utilidad para investigaciones futuras sobre el tema.

Entre las técnicas e instrumentos de recolección de datos, se utilizaron: a) investigación bibliográfica para el manejo de las fuentes documentales, revistas científicas arbitradas, tesis, bases de datos a través de internet –con el fin de construir el contenido teórico de la investigación–; b) observación sistemática en campo –para identificar las características del objeto de investigación y clasificarlas para diseñar un sistema de consulta adecuado a las necesidades de la investigación–; y c) entrevistas estructuradas a todos los productores bajo contrato y a representantes de la empresa.

Resultados de la investigación

Características del contrato

El contrato que establece PepsiCo Alimentos S.C.A con los productores de papa para uso industrial tiene dos aspectos importantes en Venezuela. El primero, tiene que ver con la posibilidad de entregar las semillas a los productores bajo contrato. Dada la condición de protocolos de importación de semilla de papa establecidos por el Instituto Nacional de Investigaciones Agroalimentarias (Inia) y el Servicio Nacional de Semillas (Senasem), en el país solo la semilla de papa industrial importada de Canadá está autorizada y es de la

variedad Atlantic. Sin embargo, la importación de semilla desde Colombia, de la variedad Diacol Capiro R12 para uso industrial en la región andina, no tiene aprobado el protocolo de importación. Esto obstaculiza su importación, limitando la producción de papa para uso industrial en los estados andinos, donde se utiliza esta variedad de semilla.

Esta situación, genera una diferencia importante al momento del contrato por parte de PepsiCo Alimentos en el país. Los productores de papa de uso industrial que mantienen contrato en los estados Aragua, Carabobo y Yaracuy, y que trabajan con la variedad Atlantic, reciben, según lo establece el contrato, la semilla como un crédito en especie. En contraste, los productores de los estados andinos, Mérida, Táchira y Trujillo, no cuentan con la inclusión de la entrega de semilla Diacol Capiro R12 en su contrato como crédito en especie. Esto sucede desde el año 2010, desmejorando las condiciones de la relación contractual para los productores andinos, obstaculizando las mejoras en la producción de papa para uso industrial, la sustitución de importaciones y la expansión de la producción bajo la modalidad de agricultura por contrato. La responsabilidad de esta situación es del gobierno y de los entes con competencia, por cuanto no han aprobado el correspondiente protocolo de importación para la variedad de semilla Diacol Capiro R12.

Cuadro 1

Características del acuerdo contractual entre PepsiCo Alimentos S.C.A. y el productor

| Variables | Contrato |
|---|-----------------|
| Contrato formal | SI |
| Crédito financiero o en especies (semilla) | NO |
| Revisión legal del predio agrícola | SI |
| Precio predefinido o forma de cálculo de compra-venta | SI |
| Supervisión de producción | SI |
| Provisión de paquete tecnológico | NO |
| Infraestructura de almacenamiento y conservación | NO |
| Estándares de calidad | SI |
| Volumen mínimo de entrega del producto | SI |
| Premios por calidad | SI |
| Penalización por incumplimiento | SI |
| Asistencia técnica | SI |
| Cláusulas de solución de conflictos | SI |
| Plazos de pago al productor | SI |
| Lugar de entrega del producto | SI |
| Especificaciones de otros servicios: transporte | NO |
| Tiempo de duración de los contratos | SI |

Fuente: contrato formal suministrado por la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A.

A pesar de lo dicho anteriormente, se mantiene el acuerdo contractual entre PepsiCo Alimentos SCA y los productores del municipio Rangel. No obstante, por efecto de las políticas del Estado, en la no actualización de protocolos de importación de semillas de papa de uso industrial, en especial desde Colombia, ya no se incluye en el contrato el crédito en especies (semilla). La razón es que la empresa no puede garantizar su abastecimiento ante la imposibilidad de realizar la importación. Las demás cláusulas del contrato, establecen la entrega del producto a la empresa, el precio, la asesoría técnica, el seguimiento, la calidad y especificaciones requeridas del producto, el tiempo de cosecha y entrega del producto, el tiempo de pagos previa entrega de factura y las penalizaciones por incumplimiento del contrato.

Percepción de las relaciones contractuales por parte de los actores

La empresa, a través de su coordinador de compras nacionales, considera la experiencia del contrato como favorable los últimos años en el municipio Rangel. Pese a las dificultades para la obtención de la semilla se han logrado resultados importantes. Entre ellos: obtener la papa para uso industrial en el tiempo y con las especificaciones requeridas. También se ha logrado sustituir importaciones al obtener mayor producción nacional del insumo papa para uso industrial y se ha logrado mantener la fidelidad y las buenas relaciones con los productores.

La empresa no solo mantiene el control de la producción a través del contrato para abastecerse con cantidad, sino que, también, para tener un producto final de calidad y con atributos específicos, donde la papa producida debe cumplir con requisitos de inocuidad y otras exigencias. Por este motivo, en el contrato se establecen como requisitos indispensables las especificaciones y parámetros de la papa que debe entregar el productor. También este debe permitir a la agroindustria la supervisión periódica durante el ciclo de cultivo de la papa para uso industrial.

En más de una década de experiencia en contratos de la empresa con los productores proveedores del mencionado municipio (lo que refleja la fidelidad hacia la empresa), no ha sido obligatorio trabajar con asociaciones debidamente registradas. No obstante, la empresa contratante afirma que estaría dispuesta a establecer relaciones contractuales con cualquier asociación de productores, si esta cumple con los contratos.

Sin embargo, la empresa prefiere celebrar contratos con agricultores que posean experiencia en sus labores productivas y que, por supuesto, posea algunos activos específicos (tierras, experiencia productiva, sistemas de riego, maquinarias y equipos, otros). La empresa requiere de productores capacitados, con experiencia y dispuestos a cumplir con el contrato. Para seleccionar los productores proveedores, la empresa realiza un trabajo de campo con sus técnicos. Estos indagan los antecedentes de sus proveedores con otros

productores de la zona, en las casas agrícolas comercializadoras de insumos agrícolas y en los sitios que frecuentan los productores. La finalidad es conocer la ética, los antecedentes, la experiencia y la capacidad del productor que se va a contratar. De esta manera, se reduce la asimetría de información por parte de la empresa y la probabilidad de que se incurra en conflictos de agente y principal, así como de riesgo moral (*moral Hazzard*) por no cumplimiento del contrato.

Pero no todo es fácil en la relación contractual, porque uno de los puntos más álgidos del contrato agrícola es la determinación del precio del producto. Este se establece a puerta de finca, previo análisis de los costos reales de producción. La empresa analiza con los productores, en mesas de trabajo y diálogo, los costos de producción. Según lo expresa la empresa y los productores, este es un proceso que puede durar algunas semanas. Una vez estimados los costos de producción se establece un margen de ganancia, el cual oscila entre un 20 y un 30 por ciento sobre lo estimado. Fijado el precio, se reduce considerablemente uno de las mayores riesgos para ambas partes, como lo es el precio al que se comprará y venderá el insumo papa de uso industrial.

Desde el punto de vista de los productores, el contrato les ofrece condiciones propicias al reducir la incertidumbre de precios. El contrato les asegura el precio de venta y les garantiza la compra de su producción, sujeta a las condiciones que establece el contrato. Los productores manifestaron que el control de producción y calidad que ha mantenido la empresa sobre el predio y el cultivo, como lo establece el contrato, les ha permitido aumentar la producción, los rendimientos, ser más eficientes y con mejora constante en el tiempo transcurrido de la relación contractual. Todo ello a pesar de las dificultades para la obtención de insumos agrícolas que tienen los productores en Venezuela.

Los productores contratados también afirman que, a pesar de no trabajar en asociación o sin existir una figura legal u organizativa, al menos tres de ellos se unieron y realizaron inversiones en activos específicos (maquinaria agrícola) para sus predios, tales como una sembradora, una cosechadora de papa y estaban a la espera de un tractor especial.

Una de las variables, que los productores merideños consideran como muy desfavorable en la relación contractual, es que hasta el año 2010 el contrato incluía como crédito la entrega de la semilla de papa para uso industrial al productor. El pago de dicha semilla se descontaba del valor de la venta del producto que se hiciera a la empresa contratante. En consecuencia, ahora los productores deben, por cuenta propia, asegurarse el suministro de la semilla, lo que implica un riesgo mayor para ellos y un alza del costo de transacción. Sin embargo, una ventaja del contrato agrícola es que facilita a los productores la gestión y obtención de créditos con la banca privada. Con esto se quiere destacar que la agricultura por contrato es un mecanismo que permite solventar una restricción importante en la producción agrícola, como lo es la obtención del financiamiento.

De los impactos económicos e institucionales del contrato agrícola

Los impactos de la agricultura por contrato en el municipio Rangel del estado Mérida han estado relacionados con la introducción, la expansión y el mantenimiento de la producción de papa para uso industrial, la sustitución de importaciones, la promoción del cambio tecnológico, la incorporación de la asistencia técnica, las mejoras en la productividad, la estabilización de los ingresos de los productores por la seguridad de mercados y precios, el acceso al financiamiento, la generación de empleo y la realización de actividades de responsabilidad social por parte de la empresa contratante.

Los requerimientos anuales de la empresa están alrededor de las 48.000 toneladas. Pero la empresa contrata aproximadamente un poco más de 20.000 toneladas de papa para uso industrial al nivel nacional. Utiliza la variedad Atlantic, sembrada y cosechada en los estados Lara, Carabobo y Aragua. La variedad Diacol Capiro R-12 es sembrada en los estados Mérida, Táchira y Trujillo. El municipio Rangel, lugar donde se realizó esta investigación, es una zona importante en la producción de hortalizas y papa. Según cifras oficiales del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y la Tierra (Mppat, 2012), el municipio Rangel en el año 2011 produjo 79.321 toneladas de papa, de las 227.050 toneladas producidas en la entidad; es decir, un 34,9 por ciento de la producción total del estado Mérida.³

Las necesidades de papa no contratada o comprada en el territorio nacional son completadas con papa para uso industrial importada. Es decir, de no producirse en el país papa para uso industrial se estarían importando unas 20.000 toneladas adicionales, por lo que el contrato agrícola ha permitido un proceso de sustitución de importaciones. Así, teniendo en cuenta la producción de papa para uso industrial en el municipio Rangel, puede afirmarse que esta entidad estaría contribuyendo con una cantidad anual aproximada de 7.000-9.000 toneladas de papa para uso industrial (cuadro 2).

Cuadro 2

Producción de papa para uso industrial en el municipio Rangel

| Volumen de producción papa uso industrial (UI) (toneladas) | Año | | |
|---|-----------|-----------|-----------|
| | 2009 | 2010 | 2011 |
| Municipio Rangel | 24.092,00 | 24.512,00 | 24.032,00 |
| Bajo Contrato con PepsiCo | 7.000,00 | 5.040,00 | 9.000,00 |
| Participación (%) PepsiCo | 29,06 | 20,56 | 37,45 |

Fuente: Entrevistas y encuestas realizadas en la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A.

³ Mérida es el principal estado productor de papa en Venezuela.

Las estadísticas oficiales⁴ también indican que en el estado Mérida sólo se produce papa para uso industrial en el municipio Rangel. El interés de la agroindustria en la producción de papa industrial en este municipio es porque cuenta con ventajas comparativas y competitivas para la producción del tubérculo (dotación de factores como las condiciones agroecológicas, productores con experiencia y posesión de maquinaria, y sistemas de riego). Desde hace más de una década se ha generado una tradición de negociación entre los productores y la empresa PepsiCo S.C.A. Por lo demás, el estado Mérida es el principal proveedor de papa para uso industrial para PepsiCo Alimentos S.C.A, la cual es procesada en su planta, ubicada en La Grita, estado Táchira, Venezuela.

En cuanto al manejo de los costos de transacción (CTr), en la información recabada se observaron variables clasificadas como positivas (menores CTr), negativas (aumenta los CTr) o indiferentes (no afecta los CTr) para productores y la empresa contratante, en relación con la existencia del contrato agrícola. El costo de transacción, que ambos actores consideran de mayor importancia es el relacionado con la reducción de riesgo del mercado. Eso se considera uno de los principales beneficios de la agricultura por contrato, pues el productor no tiene que salir al mercado a buscar clientes o negociar el precio de una misma cosecha varias veces. Igualmente, la empresa contratante se ahorra el tiempo de buscar información del mercado y proveedores de la materia prima (papa para uso industrial) en las condiciones requeridas para mantener su línea de producción. Es decir, se reduce la incertidumbre y los costos de transacción para ambos (cuadro 3).

En lo referente a conseguir semilla, la empresa y los productores han tenido un escenario adverso. El gobierno venezolano ha monopolizado la importación de semilla de papa y no oferta a la agroindustria la variedad que se utiliza en la región andina (Diacol Capiro R12). La empresa requiere que la semilla esté disponible en el país a finales del año anterior a la firma del contrato, para así poder entregar la semilla al productor en los primeros meses del año siguiente y poder cumplir con el ciclo de producción de la papa industrial antes del mes de septiembre. Esto no se está cumpliendo satisfactoriamente por la imposibilidad de obtener los permisos gubernamentales para importar la semilla de papa de la variedad Diacol Capiro R12.

En cada una de las entrevistas, los productores consideran que han tenido problemas con la semilla que comercializa el Estado venezolano. Como solución parcial, optaron por traer ellos mismos la semilla Diacol Capiro R12 desde Colombia, asumiendo los riesgos por la ilegalidad que esto implica. En general, el uso de semilla de papa para uso

⁴ El municipio Rangel presenta las únicas cifra oficiales de producción del Mppat (2012), en cuanto a papa de uso industrial (U.I.) para el estado Mérida.

industrial proveniente de Colombia permite rendimientos superiores a la venta por el Estado. Cuando el Estado provee la semilla se tiene la desventaja de que no es entregada en la oportunidad requerida por el ciclo agrícola de la papa y tampoco es buena la calidad de la misma.

Cuadro 3

Percepción de la empresa y los productores sobre el contrato agrícola y su incidencia en los costos de transacción (CTR)

| Variables | PepsiCo Alimentos / Productores |
|--|--|
| Costos asociados al proceso productivo | |
| Inspección y supervisión | Positivo |
| Control de calidad | Positivo |
| Precio y volumen de producción | Positivo |
| Gestión para conseguir | |
| Semilla | Negativo |
| Fertilizantes, otros. | Negativo |
| Costos asociados al manejo financiero y administrativo | |
| Manejo administrativo | Positivo |
| Riesgo y costo de conceder crédito | Positivo |
| Costo de almacenamiento y comercialización | |
| Infraestructura de almacenamiento | Indiferente |
| Transporte | Indiferente |
| Otros costos de transacción | |
| Aplicación de cláusulas de incumplimiento | Positivo |
| Información del mercado | Positivo |
| Procesamiento | Positivo |

Fuente: entrevistas y encuestas realizadas en la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. y los productores.

Esta crítica situación del abastecimiento de la semilla de papa para uso industrial evidencia un problema de tipo institucional, generado por las decisiones políticas del Estado venezolano de intervenir exageradamente en los mercados. Este era un problema que en el pasado ya se había sido resuelto por vía de la agricultura por contrato, pues la empresa contratante hasta el año 2010 obtenía la licencia de importación y traía directamente la semilla Diacol Capiro R12 para luego entregarla a los productores. En el caso de los productores que siembran la semilla Atlantic no hay mayores problemas para su importación y la empresa PepsiCo la sigue suministrando a los productores bajo contrato en otros estados del país.

Uno de los productores bajo contrato declaró en la entrevista que utilizó en parte de su predio la semilla del tipo Atlantic, que procede bajo certificación de la agencia

canadiense de alimentos. Los resultados en materia de productividad son superiores a las 18 toneladas por hectárea, pero aún no alcanza los niveles de la variedad Diacol Capiro R12 de 30 toneladas por hectárea. En todo caso, con la agricultura de contrato y con el programa de asistencia técnica que brinda la empresa contratista a los productores, estos manifestaron haber tenido aumentos de los rendimientos gracias a la introducción de nuevas tecnologías y prácticas agronómicas.

Los productores también observan con preocupación el tema de los precios y calidad de los insumos, tales como: fertilizantes, agroquímicos, insumos biológicos entre otros, por cuanto han observado escasez de algunos de ellos. También deben cancelar precios superiores a los regulados por el Estado venezolano. Algunos productores reflejaron en sus entrevistas que el tema de los insumos les generó, no solo mayores costos económicos, sino también mayores costos de transacción. La razón, es que deben dedicar más tiempo y gastos de traslado desde sitios distantes a la finca para conseguir algún insumo o completar lo requerido en varias casas agrícolas de suministro. Esto antes se resolvía comprando en una sola empresa (Agroisleña) en Mucuchíes, capital del municipio Rangel. Pero Agroisleña fue expropiada y ahora es propiedad del Estado venezolano con nuevo nombre (Agropatria). Los productores tienen desconfianza de algunos de los productos ofertados por esta última, pues consideran que no tienen la misma calidad y optan por usar productos de otras marcas, obtenidos en los mercados ilegales, para evitar correr riesgos en el momento de la cosecha.

En relación con los costos de infraestructura de almacenamiento y transporte, la empresa cuenta con dos plantas procesadoras con espacios idóneos de almacenamiento y procesamiento. En los predios de producción y el área circundante la empresa no posee infraestructura de almacenamiento, por lo que corresponde a cada productor procurar los espacios necesarios para almacenar el producto. De igual manera, en el caso del transporte, es el productor el responsable de llevar su producto a la planta y cubrir dicho gasto. Es por ello que este costo de transporte le resulta indiferente a la empresa contratante.

En otros costos de transacción, la empresa no tiene limitante para escoger áreas de producción pequeñas. Sin embargo, prefieren trabajar con un mínimo de superficie de dos hectáreas. La supervisión se hace dependiendo de la calidad de las vías de acceso a la finca para evitar un mayor gasto administrativo y desgaste al Ingeniero Agrónomo encargado de verificar el volumen y calidad de la producción.⁵ De igual manera, la aplicación de cláusulas de incumplimiento es muy positiva para la empresa, por cuanto las especificaciones y parámetros del producto se fijan en el contrato. Así se garantiza la calidad de la papa para uso industrial que luego procesará la empresa contratante.

⁵ Los ingenieros agrónomos de la empresa afirmaron que revisaban las pequeñas fincas, siempre y cuando la vía de penetración lo permitiera.

Por su parte, los productores que han mantenido relaciones con la empresa contratante consideran que, en los años que han estado bajo esta forma de coordinación vertical, han obtenido una ganancia tanto en rentabilidad como en conocimientos. También manifestaron tener menor incertidumbre sobre los precios recibidos. Este es un efecto esperado de la agricultura por contrato, que debe garantizar ganancias tanto para la empresa como para los productores. De lo contrario el contrato no se mantendría en el tiempo.

Otros datos importantes de los impactos sobre el empleo del contrato agrícola en el municipio Rangel son los siguientes: a) el 92,31 por ciento de los productores entrevistados utiliza menos del 50 por ciento de mano de obra familiar; b) el 100 por ciento de los entrevistados considera que la participación de la mujer en la producción es menor al 50 por ciento, teniendo estas una mayor participación, en el empleo indirecto; por ejemplo, en la parte administrativa o de servicios a los obreros. No obstante, sí se observó en la visita de campo que la mujer participa en el proceso de producción; en especial, en la colocación de la semilla en el predio. Se encontró un caso de una mujer productora que tiene contrato directo con PepsiCo Alimentos (cuadro 4).

Cuadro 4

Impacto sobre la generación de empleo. Utilización mano de familiar y de la mujer

| Productor (a) | Número de empleos generados dado el contrato | Porcentaje de mano de obra familiar utilizada | | Porcentaje de mano de obra femenina | |
|---------------|--|---|---------------|-------------------------------------|---------------|
| | | % Entre 100 50 90 | % Menor de 50 | % Entre 100 50 90 | % Menor de 50 |
| Total | 394 | 7,69 % | 92,31% | | 100% |

Fuente: entrevistas y encuestas realizadas a productores bajo contrato.

También es importante resaltar, de acuerdo con las respuestas de los productores en la entrevista y con lo observado en la visita de campo, que ellos han acondicionado sus predios a los requerimientos tecnológicos, de maquinaria, sistemas de riego y de infraestructura física para la papa industrial. De hecho, en uno de los predios visitados se constató, y además se corroboró con uno de los productores entrevistados, la tenencia de activos específicos; entre ellos, una sembradora, una cosechadora y la llegada en los próximos días de un tractor especial, que se utilizaría para la producción de papa de uso industrial. Esta situación corrobora lo afirmado por Williamson (2002) en cuanto a que el contrato permite acceder a activos específicos necesarios para obtener el producto o materia prima sin que la empresa contratante incurra en dicho costo.

En otras interrogantes que se plantearon a los productores sobre si han tenido algún problema que le genere riesgo e incertidumbre para cumplir con el contrato, se observa

que son pocas las respuestas afirmativas. Los factores climatológicos, plagas o enfermedades han sido controlados por el conocimiento de la zona y por el paquete tecnológico aplicado para producir, recomendado y supervisado por la empresa contratante. En el caso de no haber cumplido con los volúmenes establecidos en el contrato, algunos productores expresaron que eso se debía a la baja calidad de la semilla y por haber cosechado aun con el producto verde. Solo uno de los productores consideró que en una ocasión la empresa contratante le rechazó el producto sin la debida justificación.

Conclusiones

Este artículo tuvo como objetivos analizar la experiencia del contrato agrícola entre productores de papa para uso industrial en el municipio Rangel del estado Mérida y la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. Para ello se aplicó una entrevista estructurada a los actores involucrados en el contrato agrícola y se hizo observación en el campo. Esto permitió, en primer lugar, conocer la percepción de los actores sobre los beneficios del contrato agrícola y algunos impactos sobre el desarrollo local y nacional, tales como: a) transferencia de tecnología; b) crecimiento económico rural; c) generación de empleos; y d) sustitución de importaciones. Las principales conclusiones son las siguientes:

- La percepción que tienen la empresa y los productores es que el contrato agrícola ha sido favorable para ambas partes. La empresa establece relaciones contractuales con productores con experiencia en la producción de papa, posesión de activos específicos y solvencia moral. De esta forma la empresa accede a activos específicos, reduce la asimetría de información, la probabilidad de incumplimiento de los contratos (riesgo moral) y los costos de transacción, a la par que se asegura el suministro de la papa para uso industrial en el momento, con la calidad y los atributos requeridos. Por su parte, los productores entrevistados, perciben la relación contractual con la empresa como favorable. Manifestaron estar dispuestos a sembrar más superficie y a continuar la relación contractual con la empresa. El contrato agrícola ha permitido a los productores obtener financiamiento con relativa facilidad en la banca formal, tener seguridad de mercados y precios superiores a los costos de producción. Así, gracias al contrato agrícola, los productores han logrado reducir los costos de transacción derivados de la obtención de financiamiento, de la comercialización y del nivel de incertidumbre sobre precios. También manifiestan que en el transcurso del tiempo han aumentado los niveles de empleo, la producción, los rendimientos y la superficie sembrada.
- Los productores también expresaron que era ventajoso recibir asistencia técnica y supervisión, por cuanto esto les facilitaba la incorporación de nuevas tecnologías

y prácticas agronómicas, con mejoras en los rendimientos y menor riesgo en la devolución de sus entregas de producción a la empresa.

- En el trabajo de campo realizado a lo largo de esta investigación, se observó en los predios de producción, no solo la participación activa de la mujer en el proceso de siembra, sino que también una productora había realizado de manera directa contrato con la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. Esta inclusión de género es baja, pero en algunos predios se mantiene la mano de obra de la mujer de manera indirecta y se hace evidente su presencia en los sembradíos.
- El aumento de la producción de papa para uso industrial en el área bajo estudio ha permitido sustituir importaciones y ahorrarle divisas a la nación. Estos niveles de producción y también de empleo pudieran aumentar con mejor acceso a la semilla de papa para uso industrial y a los insumos agrícolas.

En resumen, la experiencia de contrato agrícola analizada en este artículo muestra resultados positivos. Esta opción de coordinación vertical le permite a la empresa controlar y usar ciertos activos específicos, y reducir sus costos de transacción. De otro lado, los productores contratados reducen el riesgo de precios, tienen mayor seguridad de mercado para su producción, obtienen créditos agrícolas en la banca formal con mayor facilidad y han asimilado nuevas tecnologías y mejores prácticas agronómicas para producir. Así, la experiencia analizada revela resultados positivos para la empresa contratante, para los productores y para el país, que ha logrado sustituir importaciones de papa para uso industrial, y ahorrar divisas, a la vez que se ha contribuido al desarrollo local del municipio Rangel.

Referencias bibliográficas

- Innova** (2011). «Importancia actual, efectos y posibilidades futuras de las formas de coordinación vertical a nivel internacional y en la agricultura venezolana». Asociación para la Innovación Tecnológica. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.innovaven.org/quepasa/agrotec1.pdf>
- Bertolaxi, R.** (2004). «Estrategia rural. Formas de organización de la Producción». [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.rimisp.cl/getdoc.php?docid=2799>
- Castillo, R. y A. Morales** (2004). «Propuesta para el debate en torno al rol del mercado: una interpretación neoinstitucional de la contratación en la avicultura». *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 10. Obtenido de <http://redalyc.uaemex.mx/src/Inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=36410211>
- Castillo, R. y A. Morales** (2001). «Economía neoinstitucional, coordinación vertical y formación de precios: estudio de caso relacionado con la carne de pollo». *Revista Agroalimentaria*, 13. Obtenido de http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17818/1/articulo13_2.pdf
- Ceña, F.** (1992). «Planteamientos económicos del desarrollo rural: perspectiva histórica». *Revista de estudios Agro-Sociales*, 169. Obtenido de http://www.mapa.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_reas/r169_01.pdf

- Eaton, C.** y **A.W. Shepherd** (2001). «Agricultura por contrato: alianzas para el crecimiento». *Boletín de servicios agrícolas de la FAO*. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.fao.org/ag/ags/subjects/es/agmarket/contrsp.pdf>
- García, L.** (2013). «Sistemas de conocimiento popular y académico como fundamento del desarrollo local. El caso de Productos Alimenticios Kelly's», Mérida, Venezuela. [Versión Adobe Acrobat]. Revista *Visión Gerencial*, año 12, n° 1. <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/36780/1/articulo4.pdf>
- Gutiérrez S., A.** (2015). «El sistema alimentario venezolano (SAV): evolución reciente, balance y perspectivas». *Agroalimentaria*, vol. 21, n° 40, pp.19-60.
- IICA** (2000). «El desarrollo rural sostenible en el marco de una nueva lectura de la ruralidad: nueva ruralidad». Serie de documentos conceptuales. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/ruralidad.pdf>
- INE** (2015). Sistema estadístico nacional. Instituto Nacional de Estadísticas. Obtenido de <http://www.ine.gov.ve/>
- Llambí, L.** y **E. Pérez** (2007). «Nuevas ruralidades y viejos campesinos: agenda para una nueva sociología rural latinoamericana». [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/117/11759002.pdf>
- Manzano, N.** y **J. Castillo, J.** (2002). «Las alianzas estratégicas entre empresas exportadoras de frutas y productores proveedores en el estado Lara, Venezuela». *Revista Facultad agronómica LUZ*, 17. Obtenido de http://www.revfacagronluz.org.ve/PDF/enero_febrero2000/ra1010%20abstract.pdf
- Mppat** (2012). Memoria y cuenta 2011. Ministerio para el Poder Popular de la Agricultura y Tierra, Obtenido de <http://www.derechos.org.ve/documentos-oficiales/memoria-y-cuenta-2011/>
- North, D.** (1993). *Instituciones, cambio institucional y desarrollo económico*. Editorial Fondo de Cultura Económica. Primera edición en español de la segunda reimpresión en inglés.
- FAO** (2013). Informe mensual de precios - Septiembre . Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Obtenido en <http://www.rlc.fao.org/es/temas/hambre/precios/mensual/2013-10/>
- FAO** (2011a). Anuario estadístico 2010. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Obtenido en <http://www.fao.org/economic/ess/ess-publications/ess-yearbook/es/>
- FAO** (2011b). «El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2010 - 2011». Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en <http://www.fao.org/docrep/013/i2050s/i2050s.pdf>
- FAO** (2009a). «Nueva luz sobre un tesoro enterrado». Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en <http://www.potato2008.org/pdf/IYPbook-es.pdf>
- FAO** (2009b). «FAO en México. Más de 60 años de colaboración». Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en http://www.fao.org.mx/documentos/Libro_FAO.pdf
- FAO** (2007). «Desafío relativos al fomento de los agronegocios y la agroindustria». Reporte del Comité agrícola, 20° periodo de sesiones. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Obtenido de <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/011/j9176s.pdf>
- Padrón, J.** (2009). «Obstáculos para una investigación social orientada al desarrollo». [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://padron.entretemas.com/Obstaculos.pdf>

Padrón, J. (1992). «Aspectos diferenciales de la investigación educativa. Modelos y patrones de variabilidad desde la perspectiva interteórica de la acción, la semiótica y el texto». [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://padron.entretemas.com/Documentos/ModeloVIE.pdf>

Pantaneli, A. (1999). «La hora de los contratos. Instrumentos para organizar la producción». *Revista Alimentos Argentinos*, 12. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, presidencia de la nación. Obtenido de http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-revistas/r_12/12_04_contratos.htm

Pepsico Alimentos (varios años). Informe de coordinación de compras. Caracas

Ruralter (2007). «Ecuador, mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas. Informe nacional, PPR-EP». Mesa de Trabajo en Desarrollo Económico, Quito. Plataforma Regional Andina. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de http://apf-contractfarming.wikispaces.com/file/view/Agricultura_por_contrato_Ecuador.pdf

Runsten, D. y N. Key (1996). «Agricultura por contrato en los países en desarrollo: aspectos teóricos y análisis de algunos ejemplos en México». Informes de la comisión Cepal/FAO/GTZ. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de http://www.naid.ucla.edu/Papers/Research%20Reports/C23_1996.pdf

Schejtman, A. y J. Berdegué (2004). «Desarrollo Territorial rural». *Debates y temas rurales*, 1. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.rimisp.org/getdoc.php?docid=870>

Schejtman, A. (1998). «Agroindustria y pequeña agricultura: experiencias y opciones de transformación» en *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en <http://www.fediap.com.ar/administracion/pdfs/Agroindustria%20y%20Peque%C3%B1a%20Agricultura%20-%20Experiencias%20de%20Transformaci%C3%B3n%20-%20CEPAL.pdf>

Williamson, O. (2002). «The theory of the firm as governance structure: from choice to contract». *The Journal of economic perspectives*, 3. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/3216956.pdf>

Williamson, O. (1989). «Transaction Cost Economics. Handbook of Industrial Organization». Obtenido de http://www.sciencedirect.com/science?_ob=PdfExcerptURL&_imagekey=1-s2.0-S1573448X8901006X-main.pdf&_piikey=S1573448X8901006X&_user=878642&_acct=C000047100&_version=1&_userid=878642&md5=61db823792f776fd6f0943915a9a005&ie=/excerpt.pdf

Williamson, O. (1985). *Assesing Contract*. Oxford University Press, 1. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/764911.pdf?acceptTC=true>

Williamson, O. (1981). «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach». *American Journal of Sociology*, 87. Obtenido de http://faculty.babson.edu/krollag/org_site/org_theory/granovet_articles/william_trans.html

Williamson, O. (1979). «Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations». *The University of Chicago press*, 2. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/725118.pdf>