

REFORMAS DE MERCADO, INSTITUCIONES Y COSTOS DE TRANSACCIÓN: IMPACTO DE LAS REFORMAS EN LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES ANDINOS DE PAPA EN VENEZUELA

**Luis Llambí¹
Magda Duarte²**

Recibido: 12-04-2005

Aceptado: 14-10-2005

RESUMEN

Entre 1983, cuando ocurrió la primera devaluación del bolívar después de un largo período de crecimiento económico, y 1998, cuando finalmente colapsó la estrategia de desarrollo implementada por el país durante casi cuatro décadas, comenzó en Venezuela un largo proceso de ajustes macroeconómicos y reformas de mercado. El presente artículo intenta dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué respuestas dieron los pequeños productores de papa de los Altos Valles Andinos venezolanos a los cambios en las estructuras de incentivo generados por las reformas? ¿Cómo impactaron esas reformas en sus resultados económicos? ¿En qué medida los arreglos institucionales locales, tales como la medianería en la producción de papa y los cárteles de intermediarios en su comercialización, incidieron en estos resultados? ¿Qué papel desempeñaron las organizaciones de pequeños agricultores en sus estrategias de minimización de costos y maximización de beneficios?

Palabras clave: papa, Andes venezolanos, costos de transacción, reformas de mercado, instituciones locales, pequeños productores

ABSTRACT

Between 1983, when the first devaluation of the bolívar took place after a long period of economic growth, and 1998, when the governability pact that provided a relative sociopolitical stability to the economic development strategy collapsed, a long process of macroeconomic adjustments and market reforms started in Venezuela. This article attempts to answer the following questions: ¿What were the responses given by the small potato producers of the Venezuelan High Andean Valleys to the changes in the structure of incentives engendered by the reforms? ¿What impacts had the reforms in their economic results? ¿To what extent local institutional arrangements, such as sharecropping in production, and middlemen cartels in potato marketing, impinged upon these results? ¿What were the roles played by the small farmers' organizations in their strategies to minimize costs and maximize benefits?

Key words: potato, Venezuelan Andes, transaction costs, market reforms, local institutions, small producers

1 Sociólogo (UCAB). M. Sc. en Sociología Rural (Universidad de Wisconsin, EE.UU.); Diploma de Estudios en Desarrollo Agrícola del Instituto Agronómico del Mediterráneo (Montpellier, Francia); Doctorado en Ciencias del Desarrollo (CENDES, UCV); Investigador Titular del Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas; Coordinador del Laboratorio de Estudios Rurales y Agrícolas. **Dirección postal:** Carretera Panamericana, Km 11, Altos de Pipe, Estado Miranda, Venezuela. Apartado Postal 21827, Caracas 1020-A. Teléfono/fax: (58) (212) 5041047. **e-mail:** llambi@ivic.ve

2 Licenciada en Sociología (Universidad Católica Andrés Bello, Venezuela); profesora de la Cátedra de Sociología Rural, Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello; Profesional Asociado a la Investigación del Laboratorio de Estudios Rurales y Agrícolas, Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas (IVIC). **Dirección postal:** Carretera Panamericana, Km 11, Altos de Pipe, Estado Miranda, Venezuela. Apartado Postal 21827, Caracas 1020-A. Teléfono/fax: (58) (212) 5041047. **e-mail:** mduarte@ivic.ve; magdaduarte@hotmail.com

RÉSUMÉ

Depuis 1983 débute au Venezuela un processus économique caractérisé par l'application de divers programmes d'ajustement macroéconomique. A cette époque-là, on voyait déjà les signes de l'effondrement des stratégies de développement, qui avaient dominé au pays pendant quarante ans, à peu près. Depuis 1989, l'État applique une nouvelle réforme économique basée sur l'application d'un programme d'ajustement structurel à caractère néo-libérale, en suivant des recommandations des organismes internationaux tels que la Banque Mondiale et le Fond Monétaire International. Les réformes macroéconomiques fondé sur les principes de la libéralisation du marché ont connu de changements divers, au cours des années quatre-vingt-dix. Dans cet article, nous voulons explorer l'influence des réformes macroéconomiques, sur les petits producteurs des Andes vénézuéliens. En ce sens, les questions qu'on veut explorer dans ce travail sont les suivantes : Quelles furent les réponses des petits producteurs andins vénézuéliens, face aux changements structurels dérivés des réformes économiques ? ; Quelle a été l'impact des réformes sur les résultats économiques des agriculteurs ? ; Dans quelle mesure les arrangements institutionnels locaux, comme le métayage dans la production de pomme de terre et les cartels des intermédiaires dans la commercialisation, ont influencé sur les résultats économiques des producteurs ? Et quel a été le rôle des organisations des petits producteurs dans la quête de stratégies visant à minimiser les coûts et à maximiser leurs revenus ?.

Mots-clé : pomme de terre, Andes vénézuéliens, coûts de transaction, réformes de marché, institutions locales, petits producteurs.

INTRODUCCIÓN

Mucho se ha escrito sobre las consecuencias macroeconómicas y sectoriales de las reformas de mercado implementadas en América Latina en las décadas de 1980 y 1990³. Es poco, sin embargo, lo que se conoce sobre los impactos diferenciales de las reformas en los pequeños productores agrícolas. ¿Qué respuestas dieron los pequeños agricultores a los cambios de incentivos generados por las reformas con el propósito de minimizar sus costos y maximizar sus beneficios? ¿Cómo incidieron esas reformas en los resultados económicos de los pequeños *vis-à-vis* los grandes, definidos según criterios como el acceso a los activos productivos, o a los mercados? ¿En qué medida estuvieron los resultados de los pequeños agricultores mediados por arreglos institucionales locales, tales como los contratos de producción «a medias», o la comercialización de sus productos a través de contratos con intermediarios? ¿En qué medida las organizaciones autogestionadas por los agricultores lograron incidir en la minimización de los costos (de producción y de transacción), la maximización de los beneficios, y la diversificación de las fuentes de ingreso de los pequeños productores?

3 En este artículo, con base en Dornbusch y Edwards (1991), proponemos distinguir dos enfoques de las políticas de reforma en América Latina: por una parte, las reformas «populistas», que enfatizan la redistribución del ingreso, privilegiando el gasto público, las intervenciones del Estado en el control de los precios y una sostenida apreciación real de los tipos de cambio, pero desestiman los necesarios equilibrios en las finanzas públicas y las distorsiones generadas en las estructuras de incentivo que enfrentan los agentes, al no reflejar la relativa escasez de recursos en la economía. Por otra parte, las reformas «basadas en el mercado», las cuales privilegian la restauración de los equilibrios macro-económicos, el crecimiento económico y una más equitativa distribución de los ingresos, cuidando de no interferir las señales del mercado, ni evadir la disciplina financiera en la formulación de los presupuestos nacionales.

En este artículo se resumen algunos resultados parciales de un proyecto de investigación más amplio sobre los impactos de las reformas de mercado implementadas en Venezuela entre 1983⁴ y 1998⁵, sobre diferentes categorías de productores comerciales de papa en los Altos Valles Andinos de Venezuela⁶. La investigación fue realizada entre abril 2002 y abril 2004, por el Laboratorio de Estudios Rurales y Agrícolas del IVIC, con la colabora-

4 El 18 de febrero de 1983, conocido en Venezuela como el «viernes negro», tuvo lugar la primera devaluación del bolívar en casi cuatro décadas, lo que dió inicio al cambio de la estrategia de crecimiento económico que el país había implementado con posterioridad a 1945: la «Siembra del Petróleo». El período 1983-2003 puede ser considerado, por lo tanto, como un largo período de ajustes macroeconómicos y reformas estructurales en la búsqueda de un nueva estrategia de desarrollo.

5 En 1999 comenzó un nuevo período de reformas que, además de prometer el retorno al crecimiento y la estabilidad macroeconómica, ofrecía otorgar prioridad a las reformas legales e institucionales con el fin de erradicar la pobreza. Ese año, después de un amplio debate nacional, fue aprobada una nueva Constitución. Uno de sus supuestos era que las nuevas reformas requerirían al menos de dos períodos de gobierno para lograr sus objetivos. Es factible argumentar que, aunque el trabajo de campo se llevó a cabo entre mayo 2001 y mayo 2002, es decir con posterioridad a la toma de posesión del presidente Hugo Chávez, los resultados recogidos en la encuesta aún no reflejan los impactos del nuevo programa de reformas.

6 El proyecto de investigación examinó los impactos de los programas de reforma iniciados en Venezuela, con posterioridad a 1983 (el viernes negro), sobre dos sistemas productivos: a) la producción de papa, un cultivo orientado al consumo en el mercado doméstico, y b) la producción de plátano, un cultivo orientado a la exportación y al mercado doméstico. La justificación para estudiar ambos cultivos es que los programas de ajuste estructural supuestamente tenderían a beneficiar a los productores de bienes transables internacionalmente (como el plátano); y, por el contrario, a perjudicar a los productores de bienes menos transables (como la papa). Estos productos ya en los últimos años habían estado experimentando una gradual pérdida de su mercado interno, debido a sus desventajas comparativas (por Ej., menores rendimientos, mayores precios) *vis-à-vis* sus competidores foráneos.

ción de la Oficina de Estudios de las Políticas Agrícolas de la FAO-Roma, en el marco de un proyecto de investigación comparativo en varios países de América Latina. En este artículo, por razones de espacio, sólo se presentan los resultados del estudio realizado en el municipio Rangel (capital Mucuchíes), una de las principales zonas de producción de papa del país⁷.

Tres principales hipótesis guiaron la investigación:

1. Las reformas de mercado del período 1983-1998 en Venezuela no lograron sus objetivos debido a fallas de diseño y de implementación de sus políticas, así como a fallas de mercado, que alteraron las estructuras de incentivo que efectivamente enfrentaron los agricultores; lo que generó costos de transacción, reduciendo sus beneficios

2. Los agricultores en peores condiciones (es decir, con menor acceso a los factores productivos, menor poder de mercado, o localizados más desventajosamente) enfrentaron mayores costos de transacción en los mercados de sus productos que quienes disponían de condiciones más favorables, lo que incidió en sus beneficios, y por lo tanto en el ingreso de sus hogares

3. Mediante la participación en organizaciones autogestionarias para la comercialización de sus productos, los pequeños productores estuvieron en capacidad para negociar contratos de producción y/o comercialización con socios confiables, mejorando así sus beneficios en relación a los no-organizados, quienes no estuvieron en capacidad para negociar buenos contratos.

Al inicio del proyecto, en Zezza y Llambí (2002), se construyó un modelo teórico centrado en el análisis de los factores estructurales e institucionales que median entre la implementación de las políticas públicas y sus resultados en los hogares rurales. El modelo plantea relaciones de causalidad entre: i) el marco institucional macro (en particular las leyes, políticas y procedimientos administrativos que regulan los mercados), ii) los arreglos institucionales locales (es decir, las normas que rigen las relaciones de cooperación y/o competencia entre los agentes); iii) las estructuras de incentivos (precios y no-precio) que enfrentan los agentes económicos en sus toma de decisiones a corto, mediano y largo plazo; y iv) sus resultados económicos (los costos y beneficios en la producción agrícola y en los ingresos de los hogares rurales).

7 El diseño de investigación del proyecto original tiene como objetivo ilustrar los impactos de las reformas en dos sistemas productivos: uno orientado al mercado doméstico, otro orientado a la exportación. En el sub-proyecto de Venezuela se escogió la papa, debido a que su producción se orienta al mercado interno y porque es importante para la seguridad alimentaria de los hogares rurales andinos. A diferencia de la producción de papa, cuya oferta en gran medida abastece al mercado nacional, una parte importante de la producción nacional de plátano se orienta al mercado externo. Supuestamente las reformas de mercado beneficiarían a los productores de bienes transables internacionalmente, como el plátano; y perjudicarían a los productores de bienes transables nacionalmente, como la papa.

El modelo integra los aportes de dos perspectivas teóricas. Por una parte, la Nueva Economía Institucional (NEI), en especial, los enfoques que centran su análisis en la identificación y medición de los costos de transacción⁸; así como los arreglos institucionales u organizativos que intentan minimizar estos costos en los países menos desarrollados (Bardhan y Urdí, 1999; Staal, Delgado y Nicholson, 1997; Gabre-Madhin 2001; Vakis, Sadoulet y de Janvry, 2002). Por otra parte, los modelos micro-económicos, que centran su análisis en la toma de decisiones de consumo, producción y asignación del tiempo de los hogares rurales (de Janvry, Fafchamps y Sadoulet, 1991; Goetz, 1992; y Key, Sadoulet y de Janvry, 2000).

El trabajo de campo incluyó una encuesta a una muestra de agricultores, dirigida a obtener datos cuantitativos de naturaleza sincrónica; y entrevistas a diferentes actores locales, incluyendo algunos agricultores, dirigidas a obtener información cualitativa de naturaleza histórica (por ejemplo la evolución de las normas y reglas informales que regulan las instituciones locales, incluyendo la medianería en la producción y los cárteles de intermediarios en la comercialización de papa; así como los cambiantes papeles desempeñados por las organizaciones de productores con el fin de maximizar sus beneficios, minimizar sus costos y diversificar sus fuentes de ingreso).

Entre mayo y julio de 2002, se llevó a cabo la encuesta a 70 productores de papa⁹. En general, la información se refiere a un solo lote de cultivo: el lote donde era más fácil al agricultor recordar los costos incurridos, debido a la ausencia casi total de registros contables. No obstante, la encuesta también incluyó información general sobre la superficie total de la explotación, el total de lotes (cultivados o no con papa), la situación de tenencia de los diferentes lotes de tierra (propios, en arriendo, o en medianería) y la diversidad de ingresos productivos (agrícolas y no agrícolas) de los hogares rurales.

8 Según los postulados de la NEI, los costos de transacción (en la búsqueda de la información *ex ante*, durante la negociación de los contratos, o en el monitoreo de su cumplimiento *ex post*) constituyen el principal indicador de la existencia de fallas de política y de mercado. No obstante, una de las principales críticas que se suele hacer a la teoría de los costos de transacción, es que la vaguedad de sus conceptos se traduce en dificultades para su medición, lo que ha obstaculizado la comprobación empírica de sus propuestas teóricas (Stiglitz, 1986). En parte como respuesta a estas críticas, uno de los objetivos de esta investigación es el desarrollo de herramientas de medición de estos componentes de la estructura de costos de las empresas agrícolas.

9 El censo agrícola de 1997 arrojó una población de 1197 hogares rurales y una superficie cultivada de papa de 1800 hectáreas. Es importante destacar también que el período analizado en la encuesta fue el último ciclo de cultivo (abril-noviembre de 2001), ya que éste era el ciclo para el cual el productor disponía de toda la información (desde la preparación de tierras hasta la última venta del producto), a pesar de que en mayo de 2002 ya se había iniciado un nuevo ciclo de cultivo.

Aunque la estrategia metodológica inicial incluía la construcción de una muestra aleatoria estratificada, ni el Ministerio de Agricultura y Tierras (MAT), ni ninguna otra oficina pública (nacional o local), disponía de censos o estadísticas confiables sobre la distribución de los productores según superficie agrícola, ni según la escala de otros activos en el municipio; por lo que fue necesario confiar en las estimaciones realizadas por informantes locales calificados, con el fin de construir el diseño muestral más apropiado. El resultado fue una muestra estratificada (semi-aleatoria y semi-opinática) con base en tres criterios: la zona geográfica, la superficie de cultivo principal y la participación, o no, del agricultor en la principal organización de productores.

El presente artículo está dividido en cuatro partes, además de esta introducción y las conclusiones. En la primera, se describe el marco institucional macro (políticas y reglas de mercado) generado por las reformas, así como las reglas de juego (formales e informales), es decir los arreglos institucionales locales, con el objeto de comprender su funcionamiento y los procesos que dieron origen al surgimiento de costos de transacción. En la segunda parte se analiza la heterogeneidad de los agricultores con base en diferentes criterios (el acceso a los activos productivos o a los mercados, la diversidad de fuentes de ingreso y la localización geográfica de sus lotes de tierra con base en sus condiciones agroecológicas). El objetivo es identificar en qué medida esta heterogeneidad de condiciones opera como un «filtro» y ejerce efectos distributivos diversos en los resultados de las reformas. La tercera parte, se centra en la medición directa, en tiempo y en dinero, de los principales costos de transacción encarados por los agricultores (grandes y pequeños) en la producción y comercialización de papa. En esta parte se identifica el peso de los costos de transacción en la estructura general de costos de los agricultores, así como en los resultados económicos (beneficios agrícolas e ingresos totales) de los hogares rurales. Por último, en la cuarta parte, se evalúa el peso que la participación en la principal organización de agricultores del municipio tuvo en la minimización de los costos y en la maximización de beneficios de sus asociados. El artículo concluye con algunas propuestas de política, en particular la necesidad de incluir políticas diferenciadas en función de la heterogeneidad de los productores, con el propósito de incentivar la reconversión de los más vulnerables, así como cambios estructurales y reformas institucionales, dirigidos a solucionar las fallas de mercado y de políticas que más los afectan.

1. EL MARCO INSTITUCIONAL Y LOS ARREGLOS INSTITUCIONALES LOCALES

1.1. PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS

1.1.1. EL MARCO INSTITUCIONAL MACRO

El marco institucional «macro» (en particular, las leyes, políticas y procedimientos administrativos que enmarcan las transacciones en los mercados) y los arreglos institucionales locales (es decir, las normas que rigen las relaciones entre los agentes cuando existen fallas de mercado o éstos están ausentes) establecen las reglas de juego que regulan las condiciones por medio de las cuáles se transfieren derechos de propiedad sobre bienes y servicios.

Al nivel macro-institucional, la definición de los derechos de propiedad, el desarrollo de procedimientos formales para el establecimiento de contratos y las leyes que norman el registro de marcas y derechos de autor, limitan las posibilidades de conductas oportunistas en las transacciones económicas entre los agentes (Bardhan y Udri, 2002).

Fue Ronald Coase (1961) quien, por primera vez, estableció la crucial conexión entre las instituciones y arreglos institucionales (macro y micro), los costos de transacción y las decisiones de los agentes. Su argumento es que todas las transacciones económicas están enmarcadas por un entorno institucional específico y, particularmente, por las normas, o leyes, que regulan las condiciones por las cuáles se transfieren los derechos de propiedad sobre bienes y servicios y por las normas para la solución de conflictos.

En un extremo del *continuum* institucional es posible identificar la interdependencia sistémica de los mercados, donde los bienes y servicios se intercambian entre múltiples oferentes y demandantes, y las transacciones son legitimadas mediante contratos escritos con base en la legislación formal. Al otro extremo están las organizaciones jerárquicas, como las empresas privadas y las burocracias públicas, en las que los productos se movilizan con base en procedimientos administrativos, y no según las señales que emiten los precios relativos (Williamson, 1985). Entre ambas, existe una multitud de arreglos institucionales locales con el fin de coordinar las transacciones económicas cuando los mercados están ausentes o fallan (Hobbs, 1997). Particularmente, en los países menos desarrollados, las transacciones interpersonales entre los agentes económicos vinculan factores que suplen a los mercados ausentes, ya que el acceso a un determinado factor generalmente depende del acceso a otro (Bardhan y Udri, 1999).

En Zezza y Llambí (2002) propusimos un modelo teórico que buscaba integrar las perspectivas macro y micro-económicas, con el objeto de guiar la investigación. En

dicho artículo, el análisis se centró en identificar las fallas de política, que modifican (o «filtran») las estructuras de incentivo que enfrentan los hogares rurales (agrícolas) al tomar sus decisiones de producción, consumo e inversión¹⁰. La hipótesis de partida, en dicho artículo, es que, *ceteris paribus*, las políticas son susceptibles de no lograr completamente sus objetivos debido al surgimiento de estructuras de incentivo diferentes a las inicialmente previstas por los gobiernos, lo que ocasiona respuestas inesperadas por parte de los agentes. Esto, en definitiva, determina que las políticas se traduzcan en resultados económicos inesperados e indeseados por los hacedores de política. Son ellos:

- Fallas de diseño, debido a que los gobiernos no estuvieron en capacidad de prever el peso de factores que consideraron exógenos al modelo teórico sobre el que se sustentó la política, lo que modificó los resultados esperados.

- Fallas de consistencia temporal en la implementación de la política, ya que los gobiernos modificaron sobre la marcha sus objetivos, sin dar el tiempo necesario para alcanzarlos.¹¹

- Fallas de coherencia, debido a la incompatibilidad de objetivos entre diferentes políticas, o entre los procedimientos para su implementación, lo que da lugar a la desalineación de las estructuras de incentivo que enfrentan los agentes.

- Fallas de coordinación entre las políticas y algunas intervenciones complementarias que, aunque fueron juzgadas como necesarias con el propósito de garantizar su éxito, no lograron estar presentes en los lugares o momentos adecuados.

- Fallas de focalización, que están vinculadas a la heterogeneidad de los agentes a quienes las políticas están dirigidas. Esto puede ocurrir incluso al implementar una política supuestamente universal (por Ej., un cambio en la política cambiaria), que resulta en un cambio en la estructura general de incentivos (por Ej., la realineación de la tasa de cambio real), pero que no genera las respuestas esperadas (por Ej., la reconversión hacia la producción de bienes exportables, en los cuáles se supone que el país

10 Uno de los pilares teóricos sobre los que se basa esta investigación es la literatura micro-económica, de larga tradición en economía agrícola, que se centra en la construcción de modelos sobre el comportamiento de los hogares rurales (no de los individuos) como un agente que, simultáneamente, toma decisiones de producción, consumo y asignación del tiempo de sus miembros para diferentes actividades. Basándonos en este enfoque, el agente económico al que se refiere esta investigación es el hogar rural.

11 Es posible que los efectos de una política sólo puedan ser observados en el mediano o largo plazo, lo que plantea la sostenibilidad, o no, en el tiempo de las políticas.

dispone de ventajas comparativas), debido a que, de hecho, afecta una categoría de agentes más que a otra.

1.1.2. LOS ARREGLOS INSTITUCIONALES LOCALES

Una de las ramas más prolífica de la NEI es la que se centra en el análisis de los arreglos institucionales rurales en ausencia de mercados «intertemporales» (por Ej., crédito, seguros, mercados de futuros), en ambientes donde predomina el riesgo, la información asimétrica y los altos costos de transacción. Típicamente, en estos contextos macroeconómicos e institucionales, los agentes suplen, al nivel local, la ausencia o imperfección de los mercados con el objetivo de minimizar sus costos, vinculando en sus contratos factores de producción de diferente tipo, de modo que el acceso a un factor depende del acceso a otro (Bardhan, 1989; 2001; Bardhan y Udry, 1999; Dorward, Kydd y Poulton, 1998; Eggerston, 1997; Harris, Hunter y Lewis, 1995; Hoff, Braverman y Stiglitz, 1993; Hubbard, 1997; North, 1994; Reja y Talvitie, 2000).

Según esta literatura, los arreglos institucionales locales, es decir las reglas de juego informales, mediante largas y continuas relaciones cara a cara entre los agentes, hacen posible el surgimiento de la confianza entre ellos, lo que limita las conductas oportunistas y fortalece sus relaciones de cooperación. Esto da lugar a conjuntos de reglas (arreglos institucionales), que enmarcan los términos generales de los contratos específicos, y que tienen una relativa continuidad en el tiempo, aún cuando las cláusulas de cada contrato puedan variar considerablemente.¹²

Como se analizará posteriormente, en los Altos Valles Andinos de Venezuela, los contratos de medianería en la producción de papa, y los cárteles (o 'roscas') de intermediarios en su comercialización, son los principales arreglos institucionales locales que regulan los términos generales de los contratos entre los agentes.

1.2. LAS REFORMAS DE MERCADO DE LA DÉCADA DE 1990 Y SUS IMPACTOS EN LA PRODUCCIÓN DE PAPA DE LOS ALTOS VALLES ANDINOS

1.2.1. EL GRAN VIRAJE

En 1989 el gobierno venezolano adoptó un programa de reformas, el Gran Viraje¹³, dirigido a dar un giro completo

12 Lo que, en gran medida, puede depender del poder de negociación entre las partes y de otras contingencias históricas o territoriales.

13 Con anterioridad a El Gran Viraje, el primer PAE, el ajuste ya había comenzado. La crisis de la deuda en 1982, y la caída de los precios del petróleo en 1985, condujeron a una crisis en la balanza de pagos y a la fuga de capitales. El 18 de Febrero de 1983, el llamado «Viernes Negro», el gobierno había tenido que abandonar el régimen de tasa de cambio fija, que se mantuvo intacto por casi cuatro décadas, dando origen al período de ajustes macroeconómicos y reformas estructurales que aún no ha concluido.

a la estrategia de industrialización substitutiva y de modernización del sector agrícola, que los gobiernos venezolanos habían implementado durante casi medio siglo, bajo el lema de la «Siembra del Petróleo»¹⁴.

El eje de la política macroeconómica del Gran Viraje fue la apertura económica unilateral y la flotación del tipo de cambio. El Gran Viraje prometía restablecer el crecimiento económico, reducir el déficit fiscal, eliminar el déficit en la balanza de pagos, reestructurar el endeudamiento externo y controlar la inflación. El programa se basaba en tres principales supuestos: 1) que la desregulación de precios en los mercados internos induciría un rápido crecimiento del PIB, al remover las distorsiones en la estructura de incentivos que enfrentan los agentes económicos, lo cual determinaría una más eficiente asignación de recursos; 2) que los agentes económicos responderían rápidamente a las nuevas señales de precio; 3) que el crecimiento económico «gotearía» hasta los pobres (el «trickle down»).

Aún cuando cualquier intervención del Estado era juzgada como inaceptable en un país que decía haber adoptado una política comercial «neutral» desde el punto de vista intersectorial, el eje de las políticas sectoriales agrícolas fue la apertura comercial. Atrás quedaba el trato preferencial otorgado al sector con el propósito de compensar los efectos de la «enfermedad holandesa» en la producción de bienes transables¹⁵. Se suponía que el ajuste

14 A principios del siglo veinte Venezuela era un país fundamentalmente rural y agrario. En 1926 el petróleo desplazó al café como principal producto de exportación y como principal proveedor de divisas e ingresos fiscales. Gradualmente, la economía venezolana dejó de ser una economía agroexportadora y se convirtió en una economía escindida entre un sector exportador petrolero, de alta productividad, y unos sectores manufactureros y agroalimentarios orientados al mercado interno, crecientemente subsidiados y protegidos por el Estado. Al incrementarse el proceso de migración rural-urbano, los territorios de vieja ocupación como los Altos Valles Andinos experimentaron una pérdida considerable de población. Esto, aunado al acelerado crecimiento demográfico, incrementó considerablemente la demanda nacional de alimentos. El sector agroalimentario al no poder competir con las importaciones de alimentos y materias primas agrícolas, que requería la agroindustria, se convirtió en un sector subsidiado y protegido, lo que redujo su potencial crecimiento y lo hizo cada vez más dependiente de la volatilidad de las políticas del Estado.

15 Corden y Neary (1983) designan como «enfermedad holandesa» a la distorsión en los mecanismos de asignación de recursos, en beneficio de los sectores productores de bienes no transables, y en detrimento de los transables pero menos productivos, como resultado del shock externo causado por ingresos fiscales extraordinarios. En el caso de Holanda en ocasión del descubrimiento de los yacimientos gasíferos del Mar del Norte. En este fenómeno, al disminuir o desaparecer los ingresos extraordinarios, la moneda nacional se aprecia, lo que aconseja una devaluación del tipo de cambio nominal con el fin de restablecer los equilibrios macroeconómicos. Pero, en Venezuela, la enfermedad holandesa no es un fenómeno coyuntural, porque la distorsión del mecanismo cambiario de asignación de recursos es un fenómeno recurrente y estructural. Esto pudiera explicar por qué, a pesar de los recurrentes déficit fiscales y, a diferencia de lo que predice la teoría de la paridad del poder adquisitivo, en los últimos años la economía venezolana ha tenido saldos positivos en la cuenta corriente de la balanza de pagos, y negativos, o rara vez positivos, en la cuenta de capital (Casell, 1922; Corden y Neary, 1983; García Larralde, 2002).

en los macro-precios («getting the prices right»), debido a su carácter universal y neutral, era suficiente para corregir cualquier desequilibrio intersectorial.

En 1992, en el marco de la apertura comercial, se firmó un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Venezuela y Colombia. En contraste con las predicciones, el TLC con Colombia generó una cadena de resultados, algunos de los cuales no habían sido previstos. Por una parte, e inesperadamente, el flujo creciente de importaciones de papa del país vecino se vinculó a la introducción de patógenos, debido a la ausencia de efectivos controles fitosanitarios en la frontera. Por otra parte, como consecuencia de las importaciones, los precios de la papa en los mercados nacionales cayeron, paralelamente al incremento de los costos debido a un incremento en el uso de biocidas. El resultado final fue una mayor pérdida de la rentabilidad del tubérculo para los agricultores y de la competitividad de la oferta nacional de papa en relación a la importada¹⁶.

Paralelamente, entre 1989 y 1993 el subsidio a los fertilizantes, que equivalía a un 90% de su precio, fue eliminado. En el corto plazo, la respuesta de los agricultores al incremento de los precios, generado tanto por la devaluación nominal del bolívar como por la eliminación del subsidio, fue la parcial substitución de los fertilizantes químicos por los orgánicos (gallinazo). La devaluación también incrementó el precio de otros insumos, particularmente las semillas de papa importadas de Canadá (la variedad Sebago) y de Alemania (la variedad Granola). El resultado fue que muchos agricultores, particularmente los localizados en las tierras más altas, tuvieron que reducir la superficie sembrada del tubérculo. Otros, particularmente los de menor escala, redujeron el uso de semillas certificadas e incrementaron el empleo de semillas no-certificadas provenientes de anteriores cosechas (pasilla); una práctica que tiende a disminuir los rendimientos físicos y a incrementar la incidencia de plagas y enfermedades.

Entre noviembre de 1990 y marzo de 1991, con el fin de otorgar alguna protección al sector, se adoptó un mecanismo de «bandas de precio», previamente implementado por Chile, con la finalidad explícita de contrarrestar la volatilidad de precios en los bienes importados, así como de otorgar garantías de precio a los productos considerados «vulnerables» debido al proteccionismo de terceros países. Adicionalmente, el gobierno estableció una lista de precios de alimentos básicos, manteniendo algunos controles de precios y desregulando los restantes. Se argumentaba que estas políticas eran las únicas compati-

16 Entre 1989 y 1999, las importaciones de papa pasaron de 1066 tm a 102.466 tm y la cosecha nacional declinó a una tasa anual de 0,7%, mientras que la superficie sembrada se redujo de 16.783 a 12.659 hectáreas.

bles con los criterios de la Organización Mundial del Comercio (OMC). No obstante, con posterioridad a 1993, a través del Servicio Autónomo de Sanidad Agrícola (SASA), el gobierno nacional comenzó a retardar los permisos para las importaciones de papa a través de la frontera con Colombia. De modo que, aunque el efecto inmediato de la sobrevaluación de la tasa de cambio debía haber incrementado las importaciones de papa, entre 1993 y 1997 éstas cayeron en volumen al pasar de 102.466 a 36.113 t, a la vez que se encarecían los precios en el mercado doméstico a una tasa anual de 9,6% (Gutiérrez 1999).

Desde su inicio, sin embargo, la política comercial agrícola fue uno de los aspectos más controversiales de las reformas. Previendo esto, en 1990, el Banco Mundial (BM) envió una misión a Venezuela para que realizara un diagnóstico completo del sector, como requisito para otorgar un crédito para su reestructuración: el Programa Integral de Transformación del Sector Agrícola (PITSA). El diagnóstico que dio origen al PITSA se centró en una lista de problemas identificados como «estructurales», los que supuestamente habían sido generados por las políticas implementadas durante el período 1990-1993. Estos fueron: i) una política de auto-suficiencia alimentaria, «independientemente de sus costos»; ii) una política de precios «justos» a puerta de finca, «independientemente de los niveles de eficiencia de las explotaciones»; y iii) una política de créditos agrícolas subsidiados, que «no abordaba los problemas institucionales enfrentados por los intermediarios en el sector financiero» (Banco Mundial 1990).

El PITSA comprendía cuatro componentes: 1) un programa de inversión en infraestructuras; 2) un programa de reformas a las políticas sectoriales¹⁷; 3) un programa de catastro rural¹⁸; y 4) la reestructuración del sector público agrícola, mediante la reducción de la nómina, la devolución de competencias a los gobiernos estatales y municipales y la privatización de servicios (por Ej., el almacenaje y comercialización de productos agrícolas, la sanidad animal y vegetal y la transferencia de tecnología).

En 1994 el BM y el gobierno diseñaron un Programa de Extensión Agrícola (el PREA), como un servicio co-financiado por el gobierno central, los gobiernos estatales y municipales, los agricultores y el Banco. El objetivo era incentivar la reconversión productiva de los agricultores,

con el fin de fortalecer su capacidad para ajustar sus patrones productivos a las redefinidas ventajas comparativas y competitivas, y así aprovechar las oportunidades que les ofrecía la apertura económica. En general, no obstante, la reducción de los recursos asignados por el gobierno nacional para la prestación de servicios en el medio rural ocurría cuando los agricultores más necesitaban de políticas compensatorias para lograr la tan ansiada reconversión productiva.

El Gran Viraje sólo duró tres años, como resultado de la renuncia del Presidente de la República. Entre 1993 y 1995, un gobierno de transición intentó un retorno parcial a las políticas populistas que habían caracterizado a la «Siembra del Petróleo». En 1994 la toma de posesión del presidente Caldera dio inicio a una tercera fase en el proceso. Pero ese mismo año estalló una grave crisis en el sector bancario, que obligó al gobierno a asumir la deuda de la banca privada. La crisis financiera elevó el déficit fiscal a 7,3% del PIB, y dio origen a un nuevo plan de ajuste, dentro del cual el gobierno intentó frenar la fuga de capitales mediante una política monetaria restrictiva. Así, en política monetaria, se adoptó una política de minidevaluaciones diarias: el «crawling peg». En el corto plazo, estos instrumentos condujeron a un incremento en las tasas de interés y al desarrollo de un mercado paralelo de divisas, que concluyó en una mayor devaluación y en una más profunda recesión.

En julio de 1994, todavía en medio de la crisis financiera, el gobierno nacional anunció una política de «emergencia» para la agricultura. El plan incluyó un nuevo refinanciamiento de la deuda a los agricultores, la negociación de precios con los agronegocios, y la armonización de la banda de precios con el Pacto Andino. Pero, en 1996, el proceso inflacionario parecía imparable, lo que se traducía en tasas de interés inasequibles para la mayoría de los agricultores. Ese mismo año, con el fin de frenar la fuga de capitales y superar la crisis, el gobierno decretó el control de cambio, el regreso a los controles de precio y una política monetaria contractiva.

1.2.2. LA AGENDA VENEZUELA

En 1996 el gobierno se vio obligado a negociar un programa de reformas con las agencias multilaterales: la Agenda Venezuela. Se cerraba parcialmente un ciclo, pues la Agenda Venezuela constituía un regreso parcial a las reformas iniciadas en 1989.

De hecho, la Agenda incluía los mismos componentes del Gran Viraje, aunque con un orden de prioridad diferente. Se decidió una nueva apertura económica, pero con mayor claridad sobre las ventajas comparativas de corto plazo con las que contaba el país: petróleo, minerales, bosques, recursos escénicos, unos pocos productos agrí-

17 Este programa incluía: a) la reforma comercial agrícola; b) la reforma al sector financiero agrícola; y c) la desregulación de precios en los mercados de insumos y productos agrícolas, con excepción de los precios de algunos alimentos considerados «sensibles» y de subsidios a los alimentos, focalizados hacia los sectores en extrema pobreza.

18 Con el propósito de concluir «la reforma agraria mediante el otorgamiento de derechos de propiedad definitivos a más de 60% de las tierras sujetas a reforma».

colas. Se planteó retomar el rumbo de la reestructuración del Estado, pero otorgando mayor énfasis a la recaudación fiscal, a políticas de austeridad en el gasto público y a la privatización de las empresas del estado.

En abril 1996, luego de permitir el ajuste del tipo de cambio nominal, se planteó la utilización del tipo de cambio como ancla de los precios, mediante un sistema de bandas cambiarias¹⁹. Pero las minidevaluaciones diarias («*crawling peg*») no fueron suficientes para compensar la tendencia a la sobrevaluación del tipo de cambio, como consecuencia de los sucesivos incrementos en los precios del petróleo en los mercados mundiales. También en 1996, en gran medida como resultado de las presiones ejercidas por los productores de papa, el gobierno incentivó el uso de los permisos fitosanitarios como barrera proteccionista contra las importaciones. Aún así, en el corto plazo, los incrementos de precio en los mercados mayoristas no se trasladaron a los precios a puerta de finca, ya que los importadores presionaron al gobierno para permitir las importaciones en los períodos de baja oferta nacional. En 1997, todavía bajo el efecto de la crisis financiera, parecía imposible detener el proceso inflacionario, lo que había incrementado en forma peligrosa las tasas de interés para la mayoría de los agricultores. Muchos debieron quebrar o tuvieron que liquidar sus activos para pagar las deudas.

Con el fin de compensar a los perdedores del programa de ajuste, el gobierno decidió mantener el subsidio a la gasolina, reformar al sistema de seguridad social y diseñar políticas sociales compensatorias, entre ellas una red de distribución de alimentos subsidiada por el estado, focalizada hacia la población en pobreza extrema: el Programa Agroalimentario (PROAL). Pero las importaciones de productos transables como la papa continuaron, los precios de los productos importados (particularmente las semillas y los fertilizantes) se incrementaron y las exportaciones de los productos en los cuáles el país tiene ventajas comparativas y competitivas (como el plátano), no crecieron substancialmente. Al nivel macroeconómico, el anclaje del tipo de cambio nominal no fue suficiente para compensar las tendencias a la sobrevaluación, resurgieron los déficits fiscales y en la balanza de pagos, se incrementó la inflación y se reinició la fuga de capitales. El ajuste macroeconómico finalmente se desplomó con la caída de los precios petroleros.

En resumen, la protección vía aranceles del sector agroalimentario fue substituida temporalmente por la pro-

tección vía la devaluación de la tasa de cambio. Pero este esquema no funcionó. Con pocos incentivos, de corto, mediano y largo plazo, para la reconversión productiva, la apertura comercial estaba desde el inicio condenada al fracaso. Uno de los principales supuestos de las reformas era que la apertura a los mercados mundiales brindaría oportunidades a los agricultores nacionales en los mercados mundiales, lo cual obviaba la necesidad de realizar grandes inversiones con el propósito de mejorar la calidad y el suministro de sus productos. También las políticas de estabilización monetaria impusieron límites crecientes a las posibilidades de implementar políticas agrícolas activas. El énfasis en la austeridad fiscal, como resultado de otorgar una excesiva prioridad al control de la inflación, implicó que las ventajas comparativas y competitivas en recursos naturales y humanos, con los que cuenta el país, siguieron siendo subutilizadas y que las inversiones en capital físico, humano y social, que se hubieran podido realizar para salir de la recesión nunca llegaron a materializarse.

1.3. LOS ARREGLOS INSTITUCIONALES EN LOS ALTOS VALLES ANDINOS

1.3.1. LA MEDIANERÍA

En los Altos Valles Andinos la medianería tuvo su origen como una relación entre los grandes productores locales y los pequeños agricultores. Los grandes productores cultivaban directamente sus mejores lotes de tierra y cedían «a medias» los lotes marginales a otros agricultores, quienes también solían cultivar directamente algún otro pequeño lote de tierra. Rhoades, escribiendo sobre Bailadores, un alto valle andino similar a Mucuchíes señala: «Frecuentemente, los terratenientes entregaban las tierras menos productivas de las laderas a los parientes, o vecinos, que las solicitaban. El propietario proporcionaba la tierra, la semilla y los bueyes para el arado y el medianero suplía la mano de obra» (Rhoades, 1991: 25). Y añade: «Los contratos de medianería también ocurrían entre parientes y entre padres e hijos. Los agricultores sin tierra trabajaban como obreros asalariados, tanto para los propietarios como para los medianeros» (Rhoades, 1991: 28).

Durante la década de 1960, una vez generalizado el sistema de producción comercial de papa, la antigua institución de la medianería asumió nuevas formas y comenzó a desempeñar nuevas funciones en la relación entre los agricultores (grandes y pequeños) y otros agentes económicos (por Ej., intermediarios comerciales, pequeños comercios proveedores de insumos, prestamistas locales, etc.). Según Côte (2001) y Velásquez (2000), al generalizarse el sistema de producción de papa capital intensivo, el tamaño promedio de las explotaciones agrícolas disminuyó, y las relaciones de medianería de largo plazo entre

19 Según este régimen, el Banco Central de Venezuela (BCV) establecía un nivel de devaluación de 1,5 mensual para la paridad central de una banda de 7,5% de ancho, en un intento por alcanzar la estabilidad en los precios.

agricultores con características similares con el fin de acceder a los factores de producción escasos, fueron gradualmente substituidas por contratos de corto plazo entre agricultores y diferentes agentes en la cadena productiva: por Ej., financistas, intermediarios comerciales, proveedores de insumos, etc.

Actualmente, la medianería es el arreglo institucional más importante para la producción y comercialización de papa en Mucuchíes. El Cuadro 1 muestra la distribución de los contratos de medianería para ambas categorías de productores (pequeños y grandes). Según el cuadro, el 67,1% del total de lotes de papa estudiados se sembraron «con contrato de medianería», mientras sólo un 32,9% fue cultivado «por cuenta propia». No obstante, el cuadro no muestra diferencias significativas entre ambas categorías de tamaño.

Cuadro 1

Frecuencias y porcentajes de lotes en medianería: pequeños versus grandes						
Lotes estudiados con y sin contratos de medianería	Categorías de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	Pequeños (< 2 ha)		Grandes (> 2 ha)		N	%
	N	%	N	%		
Sin contrato de medianería (trabajos por cuenta propia)	15	31,9	8	34,78	23	32,9
Con contrato de medianería	32	68,1	15	65,22	47	67,1
Total	47	100,00	23	100,00	70	100,00

1.3.2. LAS REGLAS QUE RIGEN LA ESTRUCTURA DE INTERMEDIACIÓN EN EL MERCADO DE PAPA DE CONSUMO

En Venezuela existen dos grandes mercados mayoristas nacionales para el consumo fresco de papa: Mercabar, el mercado de Barquisimeto, en la región centro-occidental del país; y Coche, el mercado de Caracas. La concentración de la demanda en estos dos mercados, en contraste con una oferta atomizada -en la que predomina la producción en pequeña escala- y dispersa geográficamente, permite a grupos pequeños de intermediarios comerciales controlar los precios, tanto los recibidos por los agricultores como los pagados por los consumidores.

Un reducido grupo de comerciantes, actualmente integrado sólo por cuatro grandes importadores, constituye el vértice de una estructura piramidal, el cártel (o «rosca») que controla el mercado mediante un no formalizado, pero estricto, código de reglas. En los mercados locales, para crear barreras a la entrada de posibles competidores, incluyendo los agricultores que intentan comercializar directamente sus productos, cada comisionista dispone de una cartera de proveedores (o despachadores). En los mercados minoristas y en las cadenas de supermercados, los mayoristas disponen de una red de clientes fijos. El

resultado final es una estructura de «cupos de mercado», que se extiende por todo el país y permite determinar los precios y regular la oferta y la demanda.

En última instancia, sin embargo, el poder de mercado del cártel deriva de la posibilidad que tiene de controlar directamente la oferta en el mercado nacional mediante la importación de papa de consumo - en ocasiones disfrazadas de semillas de papa- por vía legal o de contrabando, debido a sus vínculos con los comerciantes que operan en la frontera colombo-venezolana y en los principales puertos marítimos, mediante el pago de «comisiones» a funcionarios públicos en las aduanas.

Con posterioridad a 1992, aprovechando las ventajosas condiciones de acceso creadas por el tratado entre Venezuela y Colombia, se generó un comercio triangular por medio del cual se introducen a través de la frontera papas procedentes de terceros países. Pero el poder de mercado de la «rosca» no deriva sólo de su capacidad de inundar el mercado nacional con importaciones y deprimir los precios; en las zonas de producción, el factor que otorga mayor poder a los intermediarios locales es su capacidad para financiar los requerimientos de capital de sus proveedores.

La base de la pirámide de intermediación, por lo tanto, es el intermediario local, un comerciante que dispone al menos un cupo en alguno de los mercados mayoristas y que posee sus propios vehículos de carga -o el capital para contratarlo-, con el fin de acopiar las cosechas de sus proveedores y transportarlas a sus clientes, los «comisionistas», en los grandes centros de distribución urbanos. Estos intermediarios son quienes ofrecen los precios más bajos del mercado, pero pagan con seguridad y prontitud. Cuando el productor opta por esta opción está buscando un pago rápido, aunque sacrifica un margen de ganancia mayor. En otras palabras, maximiza la seguridad y rapidez del pago *vis-à-vis* la maximización del beneficio.

Formalmente, no existe ningún impedimento para que los agricultores transporten directamente sus cosechas y las negocien en los mercados mayoristas, evadiendo a los intermediarios locales. En Mucuchíes algunos grandes agricultores poseen camiones y transportan sus cosechas y la de otros productores a los diferentes mercados nacionales y regionales. No obstante, para participar en estos mercados es necesario haber creado previamente vínculos de solidaridad con los mayoristas para obtener un cupo de mercado.

De hecho, la mayoría de los agricultores se ven obligados a negociar sus cosechas sólo con los intermediarios locales. Por una parte, la papa de consumo es un producto altamente perecedero, por lo que no disponen de mucho tiempo para negociar las transacciones. Por otra parte, debido a la atomización y dispersión de la oferta, y a que

no suelen disponer de información directa sobre las condiciones de oferta y demanda en los mercados nacionales, la mayoría de los productores tiende a aceptar el precio que le ofrecen los intermediarios. Por último, al no disponer de suficiente acceso a los mercados financieros, el intermediario -directamente o a través de sus transportistas- también sirve de financista a los agricultores en la compra de los insumos, que ellos mismos transportan.

Esta es la descripción de un intermediario local sobre su relación comercial con los agricultores:

«Yo trabajo fijo con algunos agricultores, les financo abono, semilla y mangueras de riego. Yo le pongo el precio a la cosecha y, si a ellos les conviene, hacemos negocio. Si ellos le venden a otro intermediario a mejor precio, pero me pagan a mí lo que me deben, yo no los presiono. Normalmente, yo pago a los cuatro u ocho días. No es justo tardar quince, veinte días o un mes para pagar. Incluso hay gente a la que les puedes pagar de contado, pero esto no lo puedes hacer con todos, por falta de capital, ya que tengo otros negocios y necesito mantener un flujo de caja» (IVIC 2002, entrevista a un comerciante local).

Los «camioneros» (transportistas independientes locales) son quienes ofrecen los mayores precios, pero con plazos de pago más largos, que incluso se prolongan hasta dos o tres meses. Generalmente estos contratos establecen un precio y la forma de pago verbalmente. No obstante, los precios acordados están sujetos a la eventualidad de que el camionero logre, a su vez, un contrato de venta en el mercado de destino, que le permita obtener un margen de ganancia que juzga favorable. Estas transacciones son conflictivas, ya que el precio recibido por el productor en el momento del pago suele ser inferior al acordado inicialmente. En algunos casos, los camioneros no pagan y el productor no tiene ninguna garantía que le permita exigir el cumplimiento de lo acordado. Aún cuando en ambos casos los contratos son verbales, por lo que no existen garantías firmes en la negociación, los productores suelen confiar en que el acuerdo se cumpla, lo que se traduce en altos costos de monitoreo del acuerdo hasta obtener su pago. Por todas estas razones, y con el propósito de minimizar las asimetrías de información, los productores tienden a realizar estos contratos con personas a quienes conocen desde hace mucho tiempo y en quienes hasta cierto punto confían.

Generalmente, el camionero cobra por «flete», es decir según la carga y distancia al destino final. El monto del flete incluye los costos de transporte, incluyendo su pago como transportista más el monto de la guía de movilización de mercancías expedida por el SASA. Al concluir el negocio, el flete se deduce del monto de pago recibido por el agricultor. Por su parte, el intermediario local tiene que asumir entre sus costos el pago de la comisión que

cobra su socio en el mercado mayorista, más los jornales que cobran los obreros que en el sitio de destino reciben y almacenan la producción. A esto debe añadir, el pago de sobornos a los guardias nacionales en las carreteras para que permitan el transporte de la cosecha sin mayores inconvenientes.

2. LA HETEROGENEIDAD DE LOS AGRICULTORES

La principal hipótesis de esta investigación es que las estructuras de incentivo que resultan de las políticas públicas no son idénticas para diferentes categorías de productores (por Ej., los pequeños y los grandes), ya que su heterogeneidad de condiciones opera como un «filtro» (en el sentido de límites y posibilidades), lo que ejerce efectos distributivos diversos en los resultados de las políticas. Más específicamente, la hipótesis plantea que los agentes económicos que disponen de mayor acceso a los activos productivos, o a los mercados, o cuentan con mayor diversidad de fuentes de ingreso, o disponen de lotes de tierra localizados en las zonas con las mejores condiciones agroecológicas, estarán en condiciones más favorables para responder positivamente a los incentivos que los favorecen, o para evadir los que los desfavorecen, como por ejemplo los costos de transacción.

En la encuesta se establecieron cuatro criterios de heterogeneidad de los agentes: a) la escala de la empresa (la finca), en la medida en que ella está relacionada con el conjunto de activos que el agricultor emplea en la producción agrícola y no sólo la superficie del lote bajo cultivo; b) su acceso a los mercados de factores y productos; c) la diversidad de fuentes de ingreso de los agentes; y d) su localización geográfica. En esta sección nos centramos en el análisis de la heterogeneidad de los agentes con base en el acceso a los activos productivos, a la diversificación de fuentes de ingreso y a la localización espacial de sus explotaciones agrícolas. El otro componente de la heterogeneidad, el acceso a los mercados de insumos y productos, requiere de mayor desarrollo, por lo que será presentado posteriormente.

2.1. ACCESO A LOS ACTIVOS PRODUCTIVOS

La escala de una firma (por Ej., una finca) está relacionada al conjunto de activos productivos a los que el agente tiene acceso²⁰. En esta investigación, el principal criterio empleado para categorizar a los productores es el tamaño de la superficie en producción dedicada al rubro principal (papa). El Cuadro 2 describe las diferencias entre los productores pequeños (es decir con menos de 2 hectáreas), y los grandes (con 2 hectáreas o más) en el acceso a dife-

20 No obstante, en la literatura especializada es frecuente enfatizar el tamaño de la «finca», en detrimento de los otros activos.

rentes categorías de activos: capital físico, financiero, humano y social.

El cuadro muestra las diferencias de acceso a los diferentes activos productivos entre ambas categorías de agricultores. Las diferencias en capital físico entre ambas categorías son considerablemente altas. En promedio, los recursos invertidos por los grandes en tierra, bienes de capital y ganado son nueve veces mayores que las inversiones promedio de los pequeños y más del doble del promedio de la muestra. El acceso al capital financiero para grandes y pequeños también muestra diferencias significativas. Por una parte, el ahorro total declarado por los grandes es cinco veces mayor que el declarado por los pequeños. Por otra parte, la proporción de grandes que acceden al crédito formal es 74%, mientras que sólo 49% de los pequeños acceden a esta fuente de crédito. Por el contrario, las diferencias en capital humano no aparentan ser significativas, e incluso-contrariamente a lo esperado- la proporción de miembros del hogar ocupados en la agricultura como actividad principal es mayor para los grandes que para los pequeños. Por último, las diferencias en

capital social, medida como el número de organizaciones en las que participan los miembros del hogar rural, tampoco son significativas, siendo ligeramente mayor para los pequeños, aunque esto pudiera estar vinculado al sobredimensionamiento otorgado a los productores vinculados a una organización (PROINPA), casi todos pequeños, en el diseño muestral.

2.2. ESTRATEGIAS DE INGRESO DEL HOGAR RURAL

La escala de una firma (por Ej., el hogar rural agrícola) está relacionada no sólo a la producción de un producto (por Ej., papa), sino al conjunto de actividades agrícolas y no-agrícolas en las que participan los miembros del hogar. Por lo que en el análisis de la heterogeneidad de los agentes es necesario incluir las estrategias de ingreso del hogar rural. Esta variable incluye dos componentes principales: las fuentes de ingreso (agrícolas y no-agrícolas) y la diversificación de actividades agrícolas (papa versus otros cultivos).

Las fuentes de ingreso no-agrícolas consideradas en la encuesta son: i) el ingreso monetario no-agrícola anual

Cuadro 2

Activos del hogar rural: pequeños versus grandes						
Activos	Categorías de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	Pequeños (< 2 ha)		Grandes (> 2 ha)		Promedio	N
	Promedio	N	Promedio	N		
Capital Físico						
Sumatoria del valor de la tierra propia, bienes y sem ovientes (Bs.)	88.451.540,98	46	798.664.326,87	23	325.189.136,28	69
Capital financiero						
Accede al crédito formal a	(23)	47	(17)	23	(4)	70
Ahorro total declarado (Bs.)	794.125,00	8	4.275.000,00	4	1.954.416,67	12
Capital humano						
Máximo nivel educativo formal alcanzado por al menos uno de los miembros del hogar	10,53	47	11,22	23	10,76	70
Nivel educativo formal alcanzado por el jefe del hogar	6,89	47	8,22	23	7,33	70
Número de miembros del hogar mayores de 12 años	4,19	47	3,43	23	3,94	70
Edad jefe del hogar b	(7)		(8)	23	(7)	70
Proporción de miembros del hogar ocupados en agricultura como actividad principal	44,26	47	54,71	23	47,70	70
Capital social						
Número de organizaciones en las que participa el hogar	2,49	47	2,09	23	2,36	70
Número de productores asociados a "PROINPA" c	(21)	47	(1)	23	(22)	70

Fuente: elaboración propia.

a Los datos entre paréntesis corresponden a las frecuencias de los que acceden al crédito formal

b Los datos entre paréntesis corresponden a la mediana de rangos de edad (7=39-43 años; 8=44-48 años)

c Los datos entre paréntesis corresponden a las frecuencias de los que pertenecen a la organización PROINPA

estimado, variable que agrupa todos los ingresos por concepto de sueldos y salarios no-agrícolas, así como los ingresos generados por las otras actividades económicas no-agrícolas de los miembros del hogar; ii) los ingresos no-monetarios, como resultado del acceso a los programas asistenciales implementados por el Estado; y iii) los ingresos no-monetarios derivados de la producción para el consumo de productos vegetales o animales. El Cuadro 3 resume el acceso a estas cuatro fuentes de ingreso para ambas categorías de productores: pequeños y grandes.

El peso de la producción vegetal para consumo del hogar de los pequeños (44%) es bastante superior al de los grandes (13%). Por el contrario, el peso de la produc-

monetarios no-agrícolas de los pequeños alcanza casi 60% del total, lo cual revela una estrategia de inserción en los mercados laborales locales por parte de los pequeños agricultores.

Los Cuadros 4 y 5 proporcionan información adicional sobre las diferentes estrategias productivas de pequeños y grandes.

De ambos cuadros se deduce que las estrategias de ambas categorías de productores parecen ser opuestas. Mientras, en promedio, los pequeños buscan minimizar riesgos mediante una mayor diversificación de cultivos (sólo dedican un 38% de su superficie a papa), los grandes buscan maximizar sus ingresos mediante la especiali-

Cuadro 3

Fuentes de ingresos agrícolas y no agrícolas del hogar rural: pequeños versus grandes						
Fuentes de ingreso	Categorías de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	Pequeños (< 2 ha)		Grandes (> 2 ha)			
	N = 47		N = 23		N = 70	
	fr válida	%	Fr válida	%	fr válida	%
Fuentes de ingreso no agrícolas (monetarias y no monetarias)						
IM no-agrícola anual estimado	28	59,57	12	52,17	40	57,14
INM de programas gubernamentales	4	8,51	2	8,7	6	8,57
Fuentes de ingreso agrícolas (no monetarias)						
INM de producción vegetal para consumo	21	44,68	3	13,04	24	34,29
INM de producción animal para consumo	35	74,47	19	82,61	54	77,14

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 4

Tamaño promedio de la superficie dedicada a papa y a otros rubros: pequeños versus grandes			
Superficie agrícola	Categorías de productores con base en la superficie cultivada de papa		Total
	Pequeños (< 2 ha)	Grandes (> 2 ha)	
	N = 47	N = 23	N = 70
	Media	Media	Media
Superficie cultivada de papa	0,78	8,71	3,38
Superficie cultivada en otros rubros	1,28	4,53	2,35
Superficie total en producción agrícola	2,05	13,24	5,73

Fuente: elaboración propia.

ción animal para los grandes (82%) es superior a la de los pequeños (75%). Es interesante también destacar el escaso peso que tienen los programas asistenciales del gobierno en los ingresos de los encuestados, lo que revela una importante falla de las políticas de reforma durante el período estudiado. Por último, el peso de los ingresos

Cuadro 5

Diversificación de actividades agrícolas: pequeños versus grandes (promedios porcentuales)			
Superficie agrícola	Categorías de productores con base en la superficie cultivada de papa		Total
	Pequeños (< 2 ha)	Grandes (> 2 ha)	
	N = 47	N = 23	N = 70
	Media	Media	Media
Superficie cultivada de papa	44,07	66,33	51,38
Superficie cultivada en otros rubros	55,93	22067	48,62
Superficie total en producción agrícola	100,00	100,00	100,00

Fuente: elaboración propia.

zación en la producción de este rubro (dedican un 66% de su superficie total a la producción de papa). Mientras los pequeños aplican una estrategia de diversificación agrícola con el fin de minimizar riesgos, los grandes emplean una estrategia de especialización productiva para maximizar beneficios.

2.3. VÍNCULOS ENTRE LA LOCALIZACIÓN ESPACIAL DE LOS LOTES DE CULTIVO Y LOS RENDIMIENTOS FÍSICOS

La localización espacial de los diferentes lotes bajo cultivo, al estar vinculada a rendimientos diferenciales en la producción de papa, constituye una fuente de heterogeneidad adicional entre los agricultores. Consideramos en primer lugar las diferencias de rendimiento entre pequeños y grandes, independientemente de la localización del lote analizado.

El Cuadro 6 indica que los rendimientos netos del lote de papa estudiado son mayores en promedio para los pequeños (31,36 tm/ha) que para los grandes (28,28 tm./ha). Por el contrario, los rendimientos comerciales, es decir los rendimientos de la parte del lote destinado a la venta, es mayor para los grandes (25,32 tm./ha) que para los pequeños (22,16 tm./ha). De nuevo, estos datos evidencian el peso del volumen de producción de papa no comercializada por los pequeños, ya sea porque es destinada al consumo doméstico, o porque es reservada como semilla para posteriores ciclos de cultivo²¹.

No obstante, la localización en relación con los diferentes pisos altitudinales constituye un importante criterio de heterogeneidad espacial²². En los Altos Valles Andinos la altura está directamente relacionada con las posibilidades de intensificación en el uso del suelo y, por lo tanto, con los rendimientos físicos por hectárea; ya que, a mayor altura, son más frecuentes las heladas y es menor el acceso a los pequeños sistemas de riego construidos por el Estado²³.

22 El municipio Rangel (Mucuchíes) cuenta con alturas que oscilan entre los 2.000 y los 4.077 m.s.n.m. Con base en el estudio de Côte (2001), se definieron tres zonas altitudinales: a) la zona central del valle y las laderas de la Sierra de la Culata, con alturas promedio entre 2.700 y 3.700 m.s.n.m. y hasta dos cosechas anuales; b) la zona de los valles glaciares de la Sierra Nevada y las mesas con alturas promedio entre 3.000 y 3.700 m.s.n.m. y una sola cosecha anual de papa; y c) la zona baja del valle con alturas promedio entre 2.000 y 2.700 m.s.n.m. y hasta tres cosechas anuales de papa.

23 Además de la altura del lote, otras variables como la acidez, la riqueza de nutrientes, la pedregosidad y la pendiente inciden directamente en las diferencias de rendimiento. Es importante señalar, sin embargo,

q

u

e

Cuadro 6

Rendimientos físicos: pequeños versus grandes						
Rendimientos	Categorías de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	Pequeños (< 2 ha)		Grandes (> 2 ha)		Media	fr válida
	Media	fr válida	Media	fr válida		
Rendimientos netos del lote de papa	31,36	47	28,28	23	30,25	70
Rendimientos comerciales del lote de papa	22,16	46	25,32	21	23,15	67
Rendimientos comerciales del lote de papa destinadas al consumo	22,03	45	22,63	21	22,22	66
Rendimientos comerciales del lote de papa destinada a semilla	6,97	4	27,50	1	11,08	5

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 7

Rendimientos físicos promedio por tipos de papa según zonas altitudinales						
Rendimientos (tm/ha)	Zona central del valle y laderas de la Culata		Zonas de valles glaciares de la Sierra Nevada y mesas		Zona baja del valle central	
	Promedio	fr	Promedio	fr	Promedio	fr
Rendimientos netos	29,79	47	26,82	10	35,07	13
Rendimientos comerciales	22,82	44	20,91	10	25,8	13
Rendimientos comerciales papa consumo	22,18	43	20,91	10	23,37	13
Rendimientos comerciales papa semilla	13,21	4		10	2,55	1

Fuente: elaboración propia.

21 Es importante destacar que la producción de papa para semilla (llamada *pavilla*) se ha incrementado como consecuencia de las sucesivas devaluaciones del tipo de cambio. Una de las consecuencias de este cambio es la reducción de los rendimientos, ya que la capacidad de reproducción de la semilla tiende a degenerar con los sucesivos ciclos de cultivo.

como los datos sobre producción se refieren a un solo lote (de los muchos que pueden ser cultivados por un mismo agricultor), no estamos aquí considerando otra estrategia de producción de los agricultores: la diversificación de riesgos mediante el cultivo de lotes a diferentes altitudes y con diferentes calidades.

Los mayores rendimientos comerciales se alcanzan en la zona baja del valle (25,80 tm./ha), seguidos por la zona central con rendimientos de 22,88 tm./ha). Como era de esperar, la zona de los valles glaciares y las mesas presenta los menores rendimientos comerciales (20,91 tm./ha). En la zona central los pequeños alcanzan rendimientos de papa consumo para la venta superiores (22,88 tm./ha) a los grandes (20,13 tm./has). Al contrario de lo que ocurre con la producción de papa semilla para la venta, donde la inversión de capital requerida es mucho mayor, y los grandes presentan mejores rendimientos.

3. COSTOS DE TRANSACCIÓN Y ESTRUCTURA GENERAL DE COSTOS, BENEFICIOS E INGRESOS

Como se señaló inicialmente, uno de los principales objetivos de esta investigación es establecer empíricamente los vínculos entre las reformas de mercado, en la medida en que ellas fueron mediadas por las estructuras de incentivo que enfrentan los agentes, con el propósito de determinar su impacto diferencial en: a) los resultados económicos (los costos y beneficios en la producción del rubro principal); y b) en los ingresos de los hogares rurales. La hipótesis básica es que los agricultores en peores condiciones enfrentan mayores costos en los mercados de sus productos que los que disponen de condiciones más favorables. En esta sección se hacen diferentes estimaciones de los ingresos, costos y beneficios de los hogares rurales para ambas categorías de productores (pequeños y grandes). La sección concluye con un análisis econométrico de los factores que explican los costos de transacción en el mercado local de papa de consumo.

3.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción fueron clasificados en tres grandes categorías: i) insumos, lo que comprende semillas, agroquímicos y fertilizantes; ii) mano de obra, lo que abarca tanto los salarios o jornales diarios a obreros asalariados, como la remuneración a miembros del núcleo familiar; iii) mecanización, incluyendo los gastos de movilización dentro de la finca así como el mantenimiento de los equipos; y iv) los análisis de suelos y procesos post-cosecha.

El empleo de una tecnología capital-intensiva en la producción de papa en Mucuchíes se evidencia en el peso que tienen los insumos (60%) en la estructura de costos de producción en la muestra. Llama la atención, sin embargo, el pequeño peso de la mecanización (8,4%), lo que indudablemente está asociado a la topografía y pedregosidad del terreno, así como el ínfimo peso de los análisis de suelo y postcosecha (0,4%), pero también puede revelar una escasa modernización de las explotaciones.

Al tomar en cuenta las diferencias entre grandes y pequeños encontramos, sin embargo, dos patrones tecnológicos claramente diferenciados: los grandes hacen un mayor uso de los insumos que los pequeños (65% *vis-à-vis* 58%), de la mecanización (11% *vis-à-vis* 7%) y de las tecnologías post-cosecha (1% *vis-à-vis* 0,16%). Por el contrario, el empleo de mano de obra asalariada es superior en los grandes en relación con los pequeños (93,10% *vis-à-vis* 82,08%); e, inversamente, la mano de obra familiar remunerada alcanza un 17,92% en los pequeños *vis-à-vis* un 6,90% en los grandes.

Cuadro 8

Estructura de costos de producción: pequeños versus grandes

Fuentes de ingreso	Categorías de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	Pequeños (< 2 ha)		Grandes (> 2 ha)			
	fr válida = 47		fr válida = 23		fr válida = 70	
	Promedio	%	Promedio	%	Promedio	%
Insumos	1.879.494,76	57,65	2.199.590,71	64,96	1.984.669,15	60,11
Semilla	757.625,46	40,31	827.199,12	37,61	780.485,38	39,33
Agroquímicos y fertilizantes	1.121.869,30	59,69	1.372.391,59	62,39	1.204.183,77	60,67
Mano de obra	1.141.605,88	35,02	790.737,52	23,35	1.026.320,56	31,09
Asalariada	937.010,12	82,08	736.159,27	93,10	871.016,27	84,87
Familiar remunerada	204.595,76	17,92	54.578,26	6,90	155.304,29	15,13
Mecanización	233.722,55	7,17	364.956,90	10,78	276.842,41	8,39
Análisis de suelo y post cosecha	5.205,46	0,16	30.973,51	0,91	13.672,11	0,41
CPs Total (sin incluir efecto medianería)	3.260.028,66	100,00	3.386.258,64	100,00	3.301.504,22	100,00

Fuente: elaboración propia.

3.2. COSTOS DE TRANSACCIÓN

La estimación tradicional de las empresas, suele considerar los costos de producción como la sumatoria de los egresos monetarios incurridos por el agente económico en los procesos productivos. Uno de los principales aportes teóricos de la NEI ha sido la identificación de costos adicionales (en tiempo o en dinero) a los de costos de producción y comercialización: los «costos de transacción». Por ejemplo, diferentes canales de mercado imponen requisitos de búsqueda de información desiguales a los agentes económicos. En los mercados segmentados de productos agrícolas, los agricultores antes de tomar la decisión de dónde y a quién vender, generalmente tienen que incurrir en costos (de información) para así identificar los precios que pudieran recibir sus productos y las características de los contratos que más les convienen. Adicionalmente, la negociación de los contratos genera también sus propios costos. La capacidad de negociación de los agentes se convierte, por lo tanto, en una variable clave. La experiencia acumulada por el productor en las negociaciones de mercado, como también factores atribuibles a su capital humano (por Ej., su nivel educativo), o a su capital social (por Ej., sus vínculos con agentes externos a su propia comunidad), puede influenciar su habilidad para buscar y analizar la información relevante y negociar los contratos más convenientes para sus intereses. También los volúmenes transados, al generar economías de escala, como también las características de calidad de sus productos, pueden influenciar que el productor obtenga precios mayores a los de sus competidores. Por último, existen costos de monitoreo en el cumplimiento de los contratos. Si las especificaciones de calidad son importantes, aún cuando los productos hayan sido negociados a un determinado precio antes de realizada la transacción, el precio recibido puede ser menor a lo anticipado cuando el producto no satisface los estándares de calidad requeridos por los compradores finales.

Cuadro 9

Estructura de costos de transacción: pequeños versus grandes

Categorías de costos de transacción (Bs./Kg.)	Categoría de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	Pequeños (< 2 ha)		Grandes (> 2 ha)			
	fr válida = 46		fr válida = 21		fr válida = 67	
	Media	%	Media	%	Media	%
CTNs de información	2,11	30,60	1,21	60,57	1,83	34,10
CTNs de negociación	1,98	28,67	0,60	30,07	1,55	28,83
CTNs de monitoreo	2,81	40,73	0,19	9,36	1,99	37,07
CTNs Total	6,90	100,00	2,00	100,00	5,37	100,00

Fuente: elaboración propia.

El Cuadro 9 muestra diferencias significativas para ambas categorías de productores, a diferencia de lo que ocurre para la muestra en su conjunto. Los costos de búsqueda

de información alcanzan un 60% del total para los grandes, lo que casi duplica su peso para los pequeños (30,6%). Por el contrario, los costos de monitoreo se reducen a un 9,36% para los grandes, mientras alcanzan un 40,7% para los pequeños. No obstante, los costos de negociación son relativamente similares para ambas categorías.

Véase, sin embargo, qué ocurre cuando se añade una fuente adicional y posterior de costos: el costo de oportunidad del dinero por incumplimiento de los plazos de pago acordados en los contratos (COD). Este costo es una medida de cuán oneroso es para un agente inmovilizar parte de su capital de trabajo en el producto transado, en espera del pago por parte del comprador (Gabre-Madhin, 2001). Nuestra hipótesis es que, debido a la informalidad de los contratos, los costos ocasionados por los retrasos en los pagos de las cosechas pueden llegar a ser significativos en la estructura de costos; lo que frecuentemente ocurre cuando los agricultores venden sus cosechas a intermediarios comerciales. Es dable también suponer que, cuando la informalidad de los contratos es mayor, los costos de monitoreo de las condiciones de pago también deberán ser mayores. Si el plazo del pago acordado es incumplido, el productor incurre en un costo adicional, no en tiempo (como el costo de monitoreo) sino en dinero: el costo del retorno del capital invertido mientras éste no se realiza.

En el siguiente cuadro se consideran tres diferentes categorías en el análisis de los costos totales (CTs): los costos de producción (CPs), los costos de transacción (CTNs), más los costos de oportunidad del dinero inmovilizado en la transacción como resultado del incumplimiento de los lapsos de los contratos (COD)²⁴.

Al incluir los COD en la estructura de costos de transacción observamos cambios significativos. En la muestra total los COD equivalen a un 17,8% del total de costos de transacción, pero alcanzan a un 48% para los grandes, en contraste con sólo 10,62% para los pequeños. Es importante también destacar la relación inversa entre los COD y los costos de monitoreo (CTNM) al comparar los pequeños y los grandes. Para los pequeños, los costos de monitoreo (CTNM) alcanzan el mayor peso (36,40%) y los COD el menor (10,62%); contrariamente a los costos enfrentados por los grandes, para quienes los costos de

24 Con el propósito de contar con patrones de medición coherentes, se tradujeron todos los costos de transacción contabilizados en tiempo a valores, mediante el cálculo del costo de oportunidad de un día de trabajo realizado por el propio encuestado. Similarmente, el tiempo en espera del pago del dinero (COD) fue traducido a valor mediante el empleo de la tasa de interés para los depósitos de corto plazo proporcionados por el Banco Central de Venezuela.

Cuadro 10

Estructura de costos de transacción, incluyendo el costo de oportunidad del dinero por incumplimiento del contrato: pequeños versus grandes						
Costos de transacción incluyendo el costo de oportunidad del dinero (Bs./Kg.)	Categoría de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	Pequeños (< 2 ha)		Grandes (> 2 ha)		fr válida = 67	
	fr válida = 46		fr válida = 21			
	Media	%	Media	%	Media	%
CTNI (costo de información)	2,11	27,30	1,21	31,00	1,83	28,02
CTNN (costo de negociación)	1,98	25,70	0,60	15,40	1,55	23,74
CTNM (costo de monitoreo)	2,81	36,40	0,19	4,90	1,99	30,47
COD* Costo de oportunidad del dinero vinculado al incumplimiento del contrato de venta	0,82	10,60	1,90	48,70	1,16	17,76
CTNs Total (incluyendo COD)	7,72	100,00	3,90	100,00	6,53	100,00

Fuente: elaboración propia.

monitoreo (CTNM) alcanzan un 4,87% y los COD un 48,72%. Esto puede indicar que los pequeños acceden a contratos de venta más costosos en términos de monitoreo, pero más seguros en términos de la recuperación de su inversión, en comparación con los grandes.

Las entrevistas a profundidad a informantes claves produjeron información adicional sobre el impacto de los altos costos de oportunidad del dinero en los agricultores de Mucuchíes. Para muchos pequeños agricultores los COD conllevan la posibilidad de verse involucrados en cadenas de endeudamiento; las cuáles, a mediano o largo plazo, pueden conducir a su descapitalización. Los productores en peores condiciones no cuentan con un stock de capital que les permita incurrir en la compra de los insumos necesarios para la producción, por lo que se ven en la necesidad de solicitar créditos a las casas comerciales, mediante contratos informales que estipulan como fecha de pago el momento de la cosecha. Por lo que, si el intermediario comercial incumple los plazos de pago, el productor se ve obligado a endeudarse con sus proveedores o tiene que buscar alternativas para honrar sus compromisos con las casas comerciales. En estos casos, las alternativas más frecuentes son: i) la solicitud de préstamos que involucran tasas de interés superiores a las del mercado; ii) la descapitalización mediante la venta de bienes, o de sus ahorros, o de los ingresos provenientes de las otras actividades en las que participa el hogar rural; o iii) el pago de intereses de mora (es decir de intereses sobre los intereses pautados inicialmente). Es importante destacar también que para el productor se trata sólo de un problema financiero inmediato y de la pérdida de su credibilidad frente sus socios comerciales o financieros, lo que tiende a afectar no sólo su rentabilidad en el corto plazo sino también la sostenibilidad futura de su nivel de producción habitual.

3.3. ESTIMACIONES DEL INGRESO DEL HOGAR RURAL

En los países de menor desarrollo, la mayoría de los hogares rurales enfrentan los riesgos ambientales (por Ej., la pérdida de las cosechas) y de mercado (por Ej., la volatilidad de los precios) inherentes a la agricultura mediante el diseño de múltiples alternativas de generación de ingresos. Una opción es la diversificación de actividades agrícolas produciendo alimentos para el consumo del hogar (auto-consumo), privilegiando su seguridad alimentaria. Otra, por el contrario, es la especialización en la producción de los rubros más rentables en los mercados, privilegiando así la maximización de las ganancias. Aún otra es la ampliación de su portafolio de ingresos mediante la creación de microempresas (por Ej., turísticas o comerciales), o la incorporación de algunos de sus miembros en los mercados de trabajo como asalariados (temporales o permanentes) en actividades agrícolas y no-agrícolas. Una opción adicional, por último, es el acceso de los hogares rurales a las transferencias de bienes, servicios o dinero que el Estado otorga a las poblaciones de menores recursos, mediante la focalización de sus políticas²⁵.

En el Cuadro 11 se identifican dos posibles fuentes de ingreso del lote de papa estudiado: los ingresos monetarios por la venta de papa (IM); y los ingresos no-monetarios de la papa destinada al consumo del hogar como alimento o como semilla (INM)²⁶. Es importante destacar, sin embargo, que los datos sobre costos, beneficios e ingresos que la encuesta aporta sólo se refieren a las tran-

25 De hecho, la diversidad de fuentes de ingreso de los hogares rurales puede considerarse uno de los filtros para los impactos distributivos de las políticas públicas.

26 De hecho, la papa «consumida» puede ser interpretada como un ahorro en la medida en que su producción significa un menor gasto en compra de alimentos, o de semilla, para el hogar rural.

sacciones en que directamente incurre el encuestado. No obstante, en algunos lotes cultivados «a medias», el encuestado comparte costos y beneficios con un socio, quien aporta alguno de los factores de producción de que adolece el entrevistado. Con el propósito de no obviar este «efecto de la medianería», en algunas variables como el ingreso monetario (IM) el dato de la encuesta fue modificado por un factor de corrección que convencionalmente se estableció en 50%, sobre el supuesto de un reparto equitativo (realmente «a medias») entre ambos socios.

BEHR: el beneficio estimado del hogar rural que resulta de la fórmula $BEHR = \text{ingresos totales} - \text{costos totales}$; donde los ingresos totales son iguales a la sumatoria de ingresos monetarios y no-monetarios del hogar rural

Los resultados obtenidos (Cuadro 12) revelan grandes diferencias en los beneficios para ambas categorías de productores. Para los pequeños, el beneficio contable tradicional (B) es de Bs. 167.197/ha, pero desciende a Bs. 27.572/ha, cuando se incluyen los CTN y los COD en el

Cuadro 11

Ingresos monetarios y no-monetarios del hogar rural: pequeños versus grandes						
Ingresos promedio del hogar rural (Bs/Kg.)	Categorías de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	Pequeños (< 2 ha)		Grandes (> 2 ha)			
	Promedios y porcentajes	N	Promedios y porcentajes	N	Promedios y porcentajes	N
IM* Ingresos monetarios de papa destinada al mercado	2.402.171 (91,4%)	46	2.861.218 (99,2%)	21	2.546.051 (94%)	67
INM* Ingresos no monetarios de papa destinada al consumo del hogar	225.495 (8,6%)	40	23.074 (0,8%)	15	170.289 (6,3%)	55
IT* Ingresos monetarios y no-monetarios en la producción y comercialización de papa	2.627.666 (100%)	86	2.884.292 (100%)	36,00	2.716.340 (100%)	122

Fuente: elaboración propia.

Nota: * variables que incluyen el efecto de la medianería

El cuadro muestra el carácter netamente orientado al mercado de la producción de papa en la zona, tanto para los pequeños como para los grandes productores. Pero es importante destacar que el porcentaje de ingresos no-monetarios de la producción de papa destinada al consumo del hogar (INM) de los pequeños es bastante superior (8,6%) al de los grandes productores (0,8%).

3.4. ESTIMACIÓN DEL COSTO-BENEFICIO EN LA PRODUCCIÓN DE PAPA

Un importante objetivo de la investigación es el cálculo de los beneficios logrados por las diferentes categorías de agricultores derivados de la producción y comercialización de papa. En esta sección se presentan tres diferentes cálculos de los beneficios:

B: el beneficio contable tradicional que corresponde a la fórmula $B = \text{ingresos monetarios (IM)} - \text{costos de producción (CP)}$

BEA: el beneficio estimado agrícola, que resulta de la fórmula $BEA = \text{ingresos monetarios (IM)} - \text{costos totales}$, donde los costos totales incluyen los costos de producción (CP), de transacción (CTN), y el costo de oportunidad del dinero por incumplimiento del contrato (COD).

cálculo de los costos. Por el contrario, para los grandes, el beneficio (Bs. 359.498/ha) desciende a Bs. 242.513/ha cuando se incluyen los costos no tradicionales (CTN y CODs). Por otra parte, el cuadro muestra también las diferencias en los ingresos monetarios derivados de la comercialización de papa, dato que pone en evidencia las desventajas adicionales que enfrentan los pequeños al obtener ingresos significativamente menores por hectárea de papa en contraste con los grandes.

El Cuadro 13 revela grandes diferencias en los beneficios para ambas categorías de productores. Para los pequeños, el beneficio contable tradicional (B*) es de Bs. 167.197/ha, pero desciende a Bs. 27.572/ha cuando se incluyen los CTN y COD en el cálculo de los costos. No obstante, se incrementa a Bs. 219.482/ha cuando se incluyen en el análisis los ingresos no-monetarios derivados de la producción de papa. Por el contrario, para los productores grandes, el beneficio (Bs. 359.498/ha) se ubica en Bs. 242.513/ha cuando se incluyen los costos no tradicionales (CTN y COD), aunque tampoco reflejan un gran incremento cuando se incluye el componente de ingresos no-monetarios en la estimación. En resumen, los pequeños enfrentan estructuras de costos totales mayores, pero logran compensar esta carencia al destinar parte de su producción al consumo del hogar.

Cuadro 12

Estimaciones de los beneficios en la producción de papa: pequeños versus grandes						
Estimaciones de beneficio de la producción de papa (Bs/ha)	Categorías de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	Pequeños (< 2 ha)		Grandes (> 2 ha)		Promedios	N
	Promedios	N	Promedios	N		
B* Beneficio	167.197	47	359.498	23	230.382	70
BEA* Beneficio estimado agrícola	27.572	47	242.513	23	98.195	70
IM* ingresos monetarios de papa destinada al mercado	2.402.171	46	2.861.218	21	2.546.051	67

Fuente: elaboración propia.

Nota: * variables que incluyen el efecto de la medianería

Cuadro 13

Estimaciones de los beneficios promedio en la producción de papa: pequeños versus grandes						
Estimaciones de beneficio de la producción de papa (Bs/ha)	Categorías de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	Pequeños (< 2 ha)		Grandes (> 2 ha)		Promedios	N
	Promedios	N	Promedios	N		
B* Beneficio	137.197	47	359.498	23	230.382	70
BEA* Beneficio estimado agrícola	27.572	47	242.513	23	98.195	70
BEHR beneficio estimado del hogar rural	219.482	47	257.562	23	231.994	70

Fuente: elaboración propia.

Nota: * variables que incluyen el efecto de la medianería

3.5. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LOS FACTORES EXPLICATIVOS DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN EN EL MERCADO LOCAL DE PAPA DE CONSUMO²⁷

La hipótesis que subyace a este análisis econométrico es que los costos de búsqueda de información, de negociación y de monitoreo de sus resultados para cada agricultor dependen de economías de escala y costos fijos al transar, de modo que es factible esperar que las transacciones más grandes cuesten menos por unidad de producto vendido. En parte debido a economías de escala y, en parte, debido al mayor poder de mercado de que disfrutaban los agricultores grandes, es factible esperar que estos enfrenten costos de transacción unitarios menores. Es factible también que la información que el agricultor tiene sobre el funcionamiento de los mercados y sobre sus potenciales compradores, la confianza en las relaciones entre ellos y la participación en redes y organizaciones sociales incidan en la importancia relativa de los costos de transacción. Por último, el grado de instrucción y la experiencia

del agricultor en su oficio²⁸, pueden también incidir en el costo de llevar a cabo cada transacción. Siguiendo este razonamiento mediante mínimos cuadrados ordinarios (MCO) se estima el siguiente modelo:

$$TC_i = \alpha + \beta_j X_{ji} + \varepsilon_i$$

La variable dependiente TC es la unidad logarítmica (es decir, por kilogramo de papa) de los costos de transacción (en la búsqueda de información, negociación, y monitoreo) por el agricultor i . X es un vector de las variables explicativas j que incluye: el tamaño de la transacción, las características de la finca, la información de mercado, y el capital social de que dispone el agricultor. El coeficiente α es una constante, y los coeficientes los β son j parámetros a ser estimados. Por último, ε es el coeficiente de error.

Los datos utilizados para correr estadísticamente el modelo son datos específicos a cada transacción. Se comenzó con información sobre 102 transacciones para las

²⁷ Esta sección del artículo en gran medida se debe a la colaboración entre los autores y Alberto Zezza, consultor adscrito a la Oficina de Estudios de Análisis de Políticas Agrícolas de la FAO en Roma.

²⁸ Para lo cual se emplea aquí la edad como una variable Proxy.

cuáles se recolectó información²⁹. No obstante, las transacciones de papa para semilla fueron excluidas del análisis, dado que este mercado funciona diferentemente al de la papa para consumo. Además, para evitar otorgar un excesivo peso a los agricultores que llevan a cabo más de una transacción, sólo se utilizaron los datos relativos a la transacción de mayor valor. Esto redujo la data disponible a 62 observaciones, del total de 102 transacciones reportadas por los encuestados. También se estimó una especificación alternativa, en la cual la variable dependiente es el costo unitario de recolectar información sólo sobre el comprador (49 observaciones en total). Los resultados de las estimaciones de ambas especificaciones son mostrados en el Cuadro 14.

El modelo sugiere que las fincas grandes enfrentan costos de transacción substancialmente más bajos por unidad de producto vendida. Como se señaló, esto está relacionado a un conjunto de factores. Por una parte, debido a que los agricultores grandes deben haber realizado un mayor número de transacciones, su costo unitario debe ser menor (es decir, existen economías de escala y costos fijos para llevar a cabo cada transacción). Por otra parte, en general, los agricultores grandes disponen de mayor poder de negociación.

Es importante destacar que en muchas investigaciones empíricas sobre costos de transacción, la distancia al mercado es una variable sumamente importante. En Mucuchíes, sin embargo, la infraestructura vial es buena, las distancias a los mercados son relativamente cortas, y son los compradores quienes acopian la producción en la finca, por lo que no esperábamos que esta variable fuera significativa en esta investigación. Sin embargo, una variable *dummy* de localización (ZONA1) incluida en el modelo resultó significativa en la especificación del modelo relativo al costo de información, mientras que el canal de mercado escogido, que esperábamos que tuviera una significativa influencia en el costo de transar, no resultó significativa en el modelo (ver el coeficiente en la *dummy* LOCAL).

El capital social y la vinculación a redes son factores adicionales que la teoría sugiere deberían contribuir a reducir los costos de transacción. Por esta razón, el modelo incluyó una variable que representa el número de organizaciones en las que participan los miembros del hogar rural (la variable N_ORG). No obstante, esta variable tampoco resultó significativa. En forma similar, la *dummy*

29 Cada lote de producto puede suponer transacciones diferentes en diferentes canales de mercado. Por esta razón, el número total de transacciones reportada en la encuesta, y sobre el cual se basan los análisis, alcanza a 102 transacciones, aunque la muestra de encuestados es de 70 productores.

PROINPA, que incluimos con el propósito de disponer de una medición alternativa frente a la variable número de organizaciones (N_ORG), no resultó significativa y, por lo tanto, no es mostrada en el cuadro.

Como esperábamos que el conocimiento y la confianza construida a través de años en la relación entre el agricultor y los compradores, contribuyeran a reducir los costos de transacción, se incluyó en el modelo la variable AÑOS, es decir, el número de años que el agricultor ha comercializado su producción con el actual comprador. En efecto, el coeficiente de esta variable muestra el signo esperado y resultó ser estadísticamente significativa en la información de costos de información del modelo.

Es interesante destacar, cómo en la segunda especificación del modelo, algunos coeficientes cambiaron de signo y las pruebas estadísticas t y R-cuadrado también fueron afectadas. Esto puede sugerir dos cosas. Por una parte, que la encuesta logró captar algunos costos de transacción mejor que otros. Por otra parte, que los diferentes tipos de costos de transacción están diferentemente relacionados a las variables explicativas.

Un resultado sumamente curioso en el Cuadro 14 es el fuerte coeficiente positivo de la variable VECES, que corresponde al número de veces que el agricultor transó con un comprador dado en el pasado. Una posible interpretación de este resultado es que los agricultores que se mantienen fieles a un mismo comprador durante varias transacciones, probablemente no tengan ninguna otra opción, por lo que el comprador logra beneficiarse de esta debilidad del agricultor (por Ej., imponiendo un tiempo de espera más largo antes de realizar el pago). Este fenó-

Cuadro 14

Factores explicativos de los costos de transacción en el mercado de papa de consumo

	Costos de transacción		Costos de información			
	Coefficiente	T	Coefficiente	T		
SUPTPAPA	-0.186	-3.88	***	-0.215	-3.56	***
EDA_JEF	-0.015	-0.13		0.123	0.97	
MAY_EDU	-0.015	-0.22		-0.028	-0.35	
MEDIANER	0.111	0.22		0.025	0.04	
N_ORG	0.198	1.12		-0.186	-0.98	
AÑOS	-0.109	-1.25		-0.191	-2.04	**
VECES	0.050	2.53	**	0.029	1.36	
CON_TOT	0.033	0.45		0.000	0.00	
LOCAL	-0.519	-0.97		0.337	0.54	
ZONA1	-0.370	-0.70		-1.110	-1.97	*
CONSTANTE	5.188	3.43	***	4.916	2.90	***
N	62			49		
R-cuadrado	0.30			0.41		
Adj R-cuadrado	0.16			0.26		

Fuente: elaboración propia.

*** Significativo al nivel 1%; ** Significativo al nivel 5%; * Significativo al nivel 10%

meno tiene, a su vez, dos posibles interpretaciones. Una es que puede ser el precio a pagar en una relación continua con un comprador confiable y, otra, que puede estar relacionada con la ausencia de opciones alternativas para algunos agricultores. Una confirmación de esta última interpretación es que el coeficiente se convierte en no significativo sólo cuando son explicados los costos de obtener información.

4. EL PAPEL DE LA ORGANIZACIÓN EN LA REDUCCIÓN DE LOS COSTOS Y EL INCREMENTO DE BENEFICIOS E INGRESOS

En los países menos desarrollados, los mercados de productos agrícolas percederos se caracterizan: por el lado de la oferta, por la producción atomizada de múltiples agricultores, con predominio de los pequeños, en fincas dispersas sobre un gran territorio; y, por el lado de la demanda, por unos pocos agentes comerciales con un gran poder de compra. Bajo estas condiciones, la creación de organizaciones económicas por parte de los agricultores puede ser una estrategia apropiada para buscar solución a problemas comunes y, en particular, para incrementar su poder de negociación en mercados no-competitivos y segmentados.

Independientemente de las formas jurídicas que asuman (por Ej., cooperativas, asociaciones sin fines de lucro, etc.), lo que en gran medida depende del marco institucional jurídico, estas organizaciones compiten en un entorno de mercados integrados por empresas privadas, o incluso entidades paraestatales, de mayor escala y con mayor poder de negociación. No obstante, al igual que las empresas privadas, no suelen estar exentas de la disciplina que imponen los mercados. Diferentes factores del entorno macro institucional pueden afectar su desempeño económico. Todas, independientemente de sus objetivos específicos, tienen que garantizar un flujo de capital de trabajo y una determinada capacidad administrativa con el fin de sostener sus operaciones. Además, las que comercializan en forma colectiva la producción de sus miembros tienen que garantizar un determinado flujo de productos y las especificaciones de calidad, que demandan sus socios comerciales. A pesar de estas afinidades, determinadas por los mecanismos del mercado, los criterios de gestión colectiva y propiedad de los activos comunes las diferencian de las empresas privadas y públicas. Por una parte, aunque son capaces de funcionar como una «gran» empresa, en general mantienen la autonomía financiera y de gestión de sus socios: las pequeñas fincas o empresas. Por otra parte, en tanto organizaciones «colectivas», suelen considerarse a sí mismas como empresas «sin fines de lucro», que prestan sus servicios al costo, para de esta manera maximizar el beneficio de sus socios (How, 1991).

Una de las hipótesis centrales de esta investigación es que, mediante la participación en organizaciones autogestionarias para la comercialización de sus productos, los pequeños agricultores organizados pueden estar en mejores condiciones que los pequeños agricultores independientes con la finalidad de negociar sus contratos de venta, lo que en definitiva contribuirá a minimizar sus costos de transacción y en general a mejorar sus resultados económicos. A fin de poner a prueba esta hipótesis, se decidió encuestar a 22 socios de la principal organización autogestionaria de agricultores de la zona: PROINPA³⁰. Estos 22 pequeños agricultores organizados equivalen a un 31% de la muestra, aunque sólo representan un 3,34% del universo de hogares rurales en el municipio, estimado en 1200 hogares rurales. El objetivo de este diseño muestral era contar con un número estadísticamente representativo, aunque sobredimensionado, para poder analizar si el estar o no organizados puede incidir en la optimización de los resultados económicos de los pequeños agricultores encuestados.

El objetivo principal, o misión, de la organización es la gradual conformación de fincas diversificadas relativamente autosuficientes mediante la reestructuración de sus actuales sistemas productivos. Esto se traduce, en el corto plazo, en la implementación de estrategias para la reducción de los costos de producción mediante la adopción de tecnologías ambiental y económicamente sustentables, la reducción de los costos de transacción mediante la búsqueda de contratos confiables y la implementación de estrategias para la diversificación de cultivos y mercados. Una estrategia a largo plazo es la gradual adopción de la agricultura orgánica y del reciclaje de materiales e insumos con el propósito de consolidar fincas relativamente autosuficientes³¹.

30 La Asociación de Productores Integrales del Páramo (PROINPA) tuvo sus orígenes en un grupo de 25 pequeños productores que habían participado en el proyecto agroecológico de una ONG europea, el Programa Andes Tropicales (PAT), creado en 1996 con el apoyo financiero de Bélgica y España. Entre 1996 y 2000, período durante el cual se implementó el proyecto, la ONG creó una red de veinticinco fincas en cinco comunidades del municipio. Cada agricultor estableció su programa de investigación y desarrollo específico, mediante el cual se experimentaron diferentes cambios en sus sistemas productivos: un programa de manejo integrado de plagas (MIP), con el fin de reducir el uso de agroquímicos; la rotación de cultivos con leguminosas inoculadas, para mejorar la fertilidad del suelo; la construcción de terrazas y zanjas de infiltración, para controlar la erosión; el cultivo de huertos domésticos, con el fin de garantizar la seguridad alimentaria del hogar; y la construcción de túneles plásticos, orientadas a prevenir las heladas. También se inició la experimentación con la siembra de semillas sexuales de papa en lugar de la tradicional práctica de reproducción mediante clonación de tubérculos. En el 2000, agotado el financiamiento internacional, el PAT finalizó su proyecto, pero los 25 agricultores decidieron organizarse.

31 Entendiendo como tal un sistema productivo basado en la maximización del empleo de los nutrientes del suelo y la minimización en el uso de insumos agroquímicos (fertilizantes y biocidas). Se concibe además el sistema productivo como integrado por dos sub-sistemas, producción vegetal y producción animal, y por procesos de agregación de valor dirigidos a cerrar el ciclo productivo en forma eficiente

4.1. EN EL INCREMENTO DE LOS RENDIMIENTOS FÍSICOS

En el corto plazo, uno de los objetivos de la organización es el incremento de los rendimientos físicos en la producción de papa, mediante prácticas de manejo que maximicen el empleo de semillas certificadas, abonos orgánicos, controles biológicos de plagas y malezas, y minimicen el empleo de fertilizantes orgánicos y agroquímicos. El Cuadro 15 permite evaluar los resultados en el logro de este objetivo mediante la comparación de los agricultores no-organizados con los organizados.

Cuadro 15

Rendimientos físicos promedios netos y comerciales: organizados versus no-organizados

Rendimientos físicos (tm/ha)	Pertenencia a la organización Proinpa				Total	
	No		Sí			
	Promedio	fr	Promedio	fr	Promedio	fr
Rendimientos físicos	29,61	48	31,97	22	30,35	70
Rendimientos comerciales	23,08	45	23,28	22	23,15	67

Fuente: elaboración propia.

El cuadro muestra que los productores organizados obtienen rendimientos físicos superiores (31,97 tm/ha) en promedio a los no-organizados (29,61 tm/ha). Los rendimientos comerciales son también más altos (23,28 tm/ha) para los organizados frente a los no-organizados (23,08 tm/ha).

4.2. EN LA REDUCCIÓN DE COSTOS Y EL INCREMENTO DE LOS BENEFICIOS

Como se señaló, el objetivo de Proinpa es la reconversión productiva de las pequeñas fincas paperas en modernas fincas diversificadas, mediante el diseño y la adopción de un paquete tecnológico económica y ambientalmente sostenible. La reducción de los costos derivados de la producción y comercialización de papa y el incremento de los beneficios y los ingresos de los hogares rurales, son medios para el logro de este objetivo.

Cuadro 16

Estimación de beneficios, costos e ingresos promedio: organizados versus no-organizados

Beneficios, costos e ingresos (Bs./ha)	Pertenencia a la organización Proinpa				Total	
	No		Sí			
	Promedio	fr	Promedio	fr	Promedio	fr
B: el beneficio contable tradicional	180.721	48	338.733	22	230.382	70
BEA: el beneficio contable estimado	72.251	48	154.801	22	98.195	70
CTs: Costos Totales	2.272.491	48	2.764.305	22	2.427.061	70
IM ingresos monetarios de papa destinada al mercado	2.452.010	45	2.738.408	22	2.546.051	70

Fuente: elaboración propia.

Nda: todas las variables incluyen el "efecto de la medianería"

El Cuadro 16 sugiere que los pequeños agricultores organizados obtienen beneficios (B) y beneficios agrícolas estimados (BEA) considerablemente superiores a los no-organizados (338.733 Bs/ha vis-à-vis 180.721 Bs/ha). No obstante, los costos de los organizados son considerablemente mayores a los de los no-organizados (2.764.305 Bs/ha vis-à-vis 2.272.491 Bs/ha), lo cual resulta compensado por sus ingresos superiores. No obstante, es importante analizar la estructura de costos para ambas categorías de agricultores³².

Según el Cuadro 17 son los productores organizados quienes enfrentan mayores costos de producción por unidad producida (147,76 Bs/Kg. frente a 112,54 Bs/Kg.). Sus costos de transacción también son mayores (6,13 Bs/Kg. frente a 5 Bs/Kg. de producto transado). Pero la proporción de los costos de transacción en la estructura total de costos es menor para los organizados que para los no-organizados (3,9% frente a 4,23%). Resulta significativo que el peso de los costos de comercialización en la estructura de costos es mucho mayor para los organizados que para los no-organizados (1,63% frente a 0,32%), aunque esto se compensa en los organizados por menores costos de oportunidad del dinero por incumplimiento de los contratos (0,90% frente a 1,28%).

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

Una de los principales logros de esta investigación fue la medición de los principales costos de transacción enfrentados por los productores en la comercialización de su principal producto: la papa. Los datos recabados revelan que los costos de transacción alcanzaron entre un 5% y un 1,7% para los pequeños y grandes productores de papa, respectivamente, en cada una de las transacciones reportadas. La encuesta reveló que los socios de Proinpa -pequeños productores de papa- en promedio disminuyeron sus costos de transacción a 3,9% frente a los no-organizados, para quienes en promedio éstos alcanzan a un 4,2%.

Además de la medición directa de los costos de transacción en tiempo y en dinero, el estudio aportó evidencias sobre la existencia de otro tipo de costos que no había sido reseñado en la literatura: los costos de oportunidad del dinero por incumplimiento de los plazos de pago acordados en los contratos. Aún cuando estos costos no resultaron tener un gran peso en la estructura general de costos que enfrentan los productores en cada transacción (0,59% y 1,6% para los pequeños y grandes paperos),

³² Es importante destacar que existe una diferencia substancial entre ambos cuadros. En el Cuadro 16 los costos totales (CTs) se miden en bolívares por kilogramo (Bs/Kg.) y en el Cuadro 17 se miden en bolívares por hectárea (Bs/ha).

Cuadro 17

Estructura de costos: organizados versus no-organizados

Categoría de costos totales (Bs./Kg.)	Categoría de productores con base en la superficie cultivada de papa				Total	
	No		Si			
	fr = 45		fr = 22		fr = 67	
	Promedio	%	Promedio	%	Promedio	%
CPs: costo de producción	112,54	94,37	147,76	93,91	123,43	94,18
CTNs: costos de transacción	5,00	4,23	6,13	3,90	5,37	4,10
CODs: costos de oportunidad por incumplimiento de contrato	1,28	1,08	0,90	0,57	1,16	0,89
CCs: costos de transporte y comercialización	0,38	0,32	2,56	1,63	1,10	0,84
CTs: totales	118,20	100,00	157,35	100,00	131,06	100,00

Fuente: elaboración propia.

Nota: todas las variables incluyen el "efecto de la medianería"

agregadamente pudieran llegar a tener un mayor significado. Todo lo cual conduce a sugerir la necesidad de mejorar las condiciones en que los productores establecen los contratos de venta de sus productos, mediante reformas legales y/o de políticas dirigidas a fortalecer el predominio de reglas claras para la comercialización de los productos agrícolas, o dirigidas a incrementar el poder de negociación de los agricultores mediante incentivos para la creación y fortalecimiento de organizaciones auto-gestionadas de pequeños agricultores.

El estudio revela que se requiere el diseño de un programa de reformas, dirigido a abordar directamente las causas estructurales e institucionales que provocaron fallas en las reformas de mercado. Estas fallas pueden identificarse en tres niveles: macro (económicas y estructurales), sectoriales (dirigidas al sector agrícola en su conjunto y a cadenas agroalimentarias específicas) y territoriales (inversiones diferenciadas atendiendo a la heterogeneidad de las economías rurales). En especial, el estudio enfatiza la necesidad de reformas institucionales dirigidas a incentivar la productividad, la inversión y la competitividad de las pequeñas empresas agrícolas, para mejorar su capacidad de respuesta a las transformaciones que plantea un entorno internacional cada vez más globalizado.

Es importante también concluir con algunas sugerencias metodológicas para futuras investigaciones en estos temas. En particular, destaca la necesidad de estudios longitudinales que permitan abordar en forma directa el impacto de los cambios de política en los resultados económicos de las empresas y medir de forma más eficiente el peso de los costos de transacción a largo plazo. Por último, se hace necesario ampliar el análisis de los costos de transacción a todo lo largo de las cadenas de valor, con la finalidad de identificar en cuáles eslabones se generan

los mayores costos y cómo éstos son trasladados a los precios que reciben los productores por sus cosechas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BANCO MUNDIAL. 2003. *Public Sector Policies in Agriculture and Their Impact: Synthesis Report (Draft Final)*. Washington D.C.: Banco Mundial (documento inédito).
- BARDHAN, Pranab (editor). 1991. *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford: Clarendon Press.
- BARDHAN, Pranab; UDRY, Christopher. 1999. *Development Microeconomics*. Oxford: Oxford University Press.
- CASSEL, Gustav. 1922. *Money and Foreign Exchange Since 1914*. New York: Constable & Co
- COASE, R. H. 1937. «The nature of the firm», *Economica*, 4: 386-405.
- COASE, Ronald. 1961. «The problem of social cost», *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
- CORDEN, W. M.; NEARY, J. P. 1983. «Booming Sector and Dutch Disease Economics», *Oxford Economic Papers*, 36.
- CORNIA, G. A.; JOLLY, R.; STEWART, F. 1987. *Adjustment with a human face*. 2 Vols. Oxford: Clarendon Press.
- CÔTE, Olivier. 2001. *Diagnóstico agrario de una municipalidad de los Andes Tropicales: Municipio Rangel, estado Mérida, Venezuela. Mérida: Programa Andes Tropicales*. Lyon: Tesis de grado del Instituto Superior de Agricultura Rhône-Alpes (inédita).
- DE JANVRY, A.; FAFCHAMPS, M.; SADOULET, E. 1991. «Peasant household behavior with missing markets: some paradoxes explained», *The Economic Journal* 101: 1.400-1.417.

- DORNBUSCH, Rudiger; EDWARDS, Sebastian. 1991. *The Macroeconomics of Populism in Latin America*. Chicago: The University of Chicago Press.
- DORWARD, A.; KYDD, J. J.; POULTON, C. 1998. *Smallholder cash production under market liberalization: a new institutional economics perspective*. Wallingford, UK: CAB International.
- EGGERSTON, Theodore. 1997. «The old theory of economic policy and the new institutionalism», *World Development* 25(8): 1.187-1.203.
- GABRE-MADHIN, Eleni Z. 2001. «Market Institutions, Transaction Costs, and Social Capital in the Ethiopian Grain Market», *Research Report*, 24. Washington D.C.: International Food Policy Research Institute.
- GARCÍA LARRALDE, Humberto. 2000. «La vulnerabilidad ante las crisis cambiarias: El caso venezolano», *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura* 6(2): 85-126.
- GARCÍA LARRALDE, Humberto. 2002. *Política cambiaria, diversificación productiva y competitividad en Venezuela*. Caracas: UCV (tesis para optar al título de Doctor, documento inédito).
- GOETZ, S. J. 1992. «A selectivity model of household food marketing behavior in sub-Saharan Africa», *American Journal of Agricultural Economics* (May): 444-451.
- HARRIS, J.; HUNTER, J.; LEWIS, C. 1995. *The New Institutional Economics and Third World Development*. London: Routledge.
- GUTIÉRREZ, Alejandro. 1999. «Reformas económicas y mejoramiento de la competitividad: el caso de la producción de papa en el estado Mérida, Venezuela», *Agroalimentaria* 9: 43-54.
- HOBBS, Jill E. 1997. «Measuring the Importance of Transaction Costs in Cattle Marketing», *American Journal of Agricultural Economics* 79: 1.083-1.095.
- HOFF, K.; BRAVERMAN, A.; STIGLITZ, J. E. 1995. *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice and Policy*. Oxford: Oxford University Press.
- HOW, Brian. 1991. *Marketing Fresh Fruits and Vegetables*. New York: van Nostrand Reinhold.
- HUBBARD, M. 1997. «The 'new institutional economics' in agricultural development: insights and challenges», *Journal of Agricultural Economics* 48(2): 239-249.
- KEY, A.; SADOULET, E.; DE JANVRY, A. 2000. «Transaction costs and agricultural household supply response», *American Journal of Agricultural Economics* 82: 245-259.
- NORTH, Douglass. 1994. «Economic performance through time», *American Economic Review* 84(3):359-368.
- OCAMPO, J. A. 1998. «Más allá del Consenso de Washington: Una Visión desde la CEPAL», *Revista de la CEPAL* 66, December. Santiago de Chile: ECLAC.
- REJA, B.; TALVITIE, A. 2000. «The industrial organization of corruption: what is the difference in corruption between Asia and Africa». Paper presented to the Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, September 22-24, Tubingen, Germany.
- RHOADES, Rusell. 1991. *Farm, Family and the New Rurality among Vegetable Farmers of the Venezuelan Andes*. Lexington: University of Kentucky (PhD Thesis, inédita).
- SOSARODRÍGUEZ, Raúl. 2001. «Los hechos demuestran las dificultades de la sociedad venezolana de regresar a la austeridad» en *Sembrando el Petróleo*. Caracas: Fundación Venezuela Positiva.
- STAAL, Steven; DELGADO, Christopher; NICHOLSON, Charles. 1997. «Smallholder Dairying under Transaction Costs in East Africa». Washington D.C.: International Food Policy Research Institute.
- STIGLITZ, Joseph. 2003. «El Rumbo de las Reformas: Hacia una Nueva Agenda para América Latina», *Revista de la CEPAL* 80 (Agosto 2003).
- VAKIS, Renos; SADOULET, Elisabeth; DE JANVRY, Alain. 2002. «Transaction costs and the role of bargaining and information: evidence from Peru», *Agricultural and Resource Economics*, Berkeley: University of California.
- VELÁSQUEZ, Nelly. 2000. *Dinámica Socio-Ambiental y Modernización Agrícola en los Valles Altos Andinos: Mucubíes y Timotes (1939-1999)*. Mérida: Universidad de Los Andes (tesis de doctorado, inédita).
- WILLIAMSON, Oliver. 1985. *Economic Organizations: Firms, Markets and Policy Control*. Hertfordshire UK: Harvester Wheatsheaf
- WORLD BANK. 1990. *Making adjustment work for the poor: a framework for policy reform in Africa*. Washington, D.C.: World Bank.
- ZEZZA, Alberto; LLAMBÍ, Luis. 2002. «Meso-Economic Filters Along the Policy Chain: Understanding the Links Between Policy Reforms and Rural Poverty in Latin America», *World Development* 30(11):1865-1884.