

GOBERNACIÓN Y JUEGOS DE PODER EN LOS COMPLEJOS AGROALIMENTARIOS.

BALESTRI, Luis Alejo⁹ y SARAVIDA, Carlos Daniel¹⁰.

Resumen: El presente trabajo oficia como introducción a un problema tan complejo como indebidamente estudiado, las alternativas de gobernación de los sistemas agroalimentarios (SAA). Se discuten sus funcionamientos, naturalezas y modalidades. Finalmente, para la interpretación de situaciones fácticas, se plantean marcos teóricos alternativos a los que imperan en la actualidad.

Palabras clave: Gobernación, Sistema agroalimentario, Institución, Poder de mercado.

Introducción: Los complejos agroalimentarios se conciben como tramas sociales o conjunto de actores sociales articulados de distintas formas, denominados empresa. Estos sistemas los recorren flujos de diversos niveles de complejidad, que transcurren de transacción en transacción, sean ocasionales, permanentes o cuasi-permanentes.

Tales articulaciones conforman las estructuras del sistema comercial, ámbitos donde se ejecutan aquellas funciones necesarias para cumplir con los requerimientos de los consumidores finales.

Ordoñez (2009) dice que los SAA funcionan como una orquesta armonizada por un director con su batuta. El autor

dice que los SAA necesitan de coordinación, de una “batuta” que concierte las funciones de sus integrantes; permitiéndose así la concreción de productos útiles, a precios accesibles y con retribuciones razonables y sostenibles.

Revisar los distintos modos para gobernar a los SAA amerita la identificación del concepto “institucionalidad”.

En la orquesta quedó reconocida claramente la importancia de un coordinador director, distinto a lo que ocurre en la comercialización agropecuaria. Aquí, los sujetos, por la insuficiente cohesión entre sus articulaciones, tienen intereses contrapuestos que en ocasiones generan conflictos.

Es así que en teoría, todo productor pretende el mayor precio de venta con las menores exigencias; en tanto que la agroindustria intenta pagarle la materia prima, como ocurre con otros insumos (a sus operarios, por ejemplo) al menor precio pero exigiéndoles la mayor de las eficiencias, aspirando que sus ventas tengan el mayor valor posible; finalmente, presionan las distribuidoras, en particular aquellas oligopolizadas, incluso derivando algunas funciones hacia débiles sectores de las cadenas.

Más allá de los mencionados conflictos de intereses, se logran los objetivos generales, por lo que casi todos los SAA consiguen productos que satisfacen necesidades. Ante ello, cabe pensar en la presencia de una gobernabilidad como marco institucional que hace de coordinador.

Por institución se entiende a las distintas formas que disponen las personas, empresas y/o cualquier organización que integra el sistema, para relacionarse, en pos del mayor beneficio posible. Son todas aquellas normas, usos y costumbres que rigen estos vínculos socio-económicos.

⁹ Profesor jubilado. Facultad de Agronomía y Ciencias Veterinarias (UNLPam). totobalestri@yahoo.com.ar

¹⁰ Profesor de “Comercialización Agropecuaria” (Facultad de Agronomía, UNLPam) y de “Industrialización y Comercialización de Productos y Subproductos Pecuarios” (Facultad de Ciencias Veterinarias, UNLPam). cdsaravia@yahoo.com.ar

Si el ámbito es la empresa, el marco institucional de estas organizaciones son aquellas normas que rigen el accionar (leyes de sociedades comerciales, de contratos, cooperativas, mutuales u otras similares), con sus propias reglas y pautas de comportamiento, plasmadas en estatutos u otros mecanismos similares.

El gobierno de un territorio lo ejerce el Estado, que recurre a determinados marcos donde se establecen cómo habrán de ejecutarse las medidas de gobernabilidad. La norma más importante es su constitución, dependiendo de su autonomía política, con un conjunto de leyes y otros reglamentos que los regulan.

Pero en los SAA no hay constitución ni estatuto que expliciten mecanismo de gobierno alguno. Pero alguna institución existe, haya o no conflictos entre las partes. Estos determinados modos de gobernancia, con capacidades para dirimir diferencias, determinan tanto la eficiencia como las características de sus costos de transacción. ¿En qué consisten estos sistemas de gobierno?, ¿de qué manera influyen? Como respuesta, se proponen examinarse las principales formas de coordinación o gobernación que operan en los SAA. Para ello, se recurre a revisión bibliográfica de distintos autores representativos en el tema, cotejándose sus posturas con la de los autores del artículo. Además, se plantearán lineamientos que permitirían profundizar la problemática estudiada.

Desarrollo temático: Las decisiones comerciales están influenciadas por la categoría de los mercados imperantes. Cuando los flujos son de baja densidad, con coordinaciones poco estables, operaciones de poca confianza y altos costos de transacción, puede afirmarse que el que gobierna es el propio mercado,

en tanto que el poder lo sustentan aquellos sectores más concentrados.

Pero existen otros mecanismos. En función de la naturaleza del producto comercializado (por ejemplo, la perecibilidad en la leche), o por tratarse de nichos exigentes en calidad (en la leche orgánica), las relaciones ocurren en mercados mucho más estables, en tanto que las distintas transacciones se asemejan entre sí, con vínculos de mayor solidez y confianza. En estos casos, las reglas de juego se explicitan; aquellos que participan son considerados expertos en este tipo de transacciones, por conocerse, por tener relaciones estables y confiables en el tiempo¹¹.

Cuando la coordinación ocurre en mercados concatenados, la situación se asemeja a una anarquía¹², con evidentes juegos sociales de poder, lográndose armonía por coacción o inducción (Ordoñez, 2009). Estas formas estructurales pueden considerarse cercanas a la competencia perfecta o, lo más frecuente, en presencia de sujetos con alto “poder de mercado” respecto a los demás. “Poder de mercado”¹³ es un concepto utilizado desde la década del 30, cuando se analizaron las condiciones mono y oligopólicas, estudios vinculados al paradigma de la “economía industrial” (Coloma, 2002).

¹¹ Se afirma que las tramas son relaciones de mayor densidad a las tradicionales y con reglas de juego claramente explicitadas

¹² Anarquía: para el diccionario de la Real Academia Española, en sentido literal, significa ausencia de estructuras gubernamentales. Cabe reconocerse que siempre existe algún marco legal, comercial o sanitario, si bien los autores observan similitud con la anarquía expuesta por los teóricos respecto a las relaciones internacionales entre Estados Nación.

¹³ Poder de mercado: capacidad para influenciar en los precios vigentes (Coloma, 2002)

Las jerarquías entre los mercados no son iguales¹⁴, algunos están capacitados para formar precios, por lo que imponen las formas de pago, de cobro y de la calidad resultante.

Esta capacidad para formar precios la traslada a toda la cadena comercial, delimitando los patrones de acumulación¹⁵ correspondientes a cada uno del resto de los participantes. Se comporta como lo que es, el coordinador, apropiándose del mayor y mejor beneficio posible. Posiblemente, los demás actores, de “menor jerarquía” o capacidad para la negociación, no acuerden e intenten resistirse, pero con pocas posibilidades para lograr sus cometidos. ¿Se logra eficiencia? ¿En qué consiste la “eficiencia sistémica”? ¿Qué importancia y alcances posee?

En la corriente de moda neoinstitucionalista, la eficiencia surge cuando se reducen los costos de transacción, porque haya confianza entre las partes, o por la sencillez y transparencia en sus reglas de juego¹⁶. Por ello, una digresión: debe alertarse sobre determinados análisis que plantean soluciones mágicas y “eficientes”, pero ocultando intereses de quienes encomiendan y/o financian tales estudios.

Toda posición jerárquica en los mercados permite trasladar los costos comerciales hacia otros sujetos más débiles, por lo que es toda una “institución” que tanto productores como consumidores finales sean quienes terminen pagando los fletes, almacenajes

y otros costos incurridos en las transacciones.

Otra digresión: se propone el rescate de los mercados institucionalizados. Estos recintos, con transacciones debidamente reglamentadas, más cámaras arbitrales para transparentar precios y actuar ante conflictos entre vendedores y compradores, se encuentran en permanente retroceso. Se afirma que, cuanto más cerca de la competencia perfecta, más equitativo se da el reparto de los dividendos; cuanto más alejado de ella, es más consistente todo dominio y ejercicio del poder.

Hoy, ante el predominio de negociaciones directas, alejadas de los ideales de la competencia perfecta, los marcos regulatorios son muy lábiles, de escasa a nula información, facilitándose condiciones para que los poderosos impongan precios, calidades y alternativas de pago y cobro. La realidad marca que prefieren este tipo de transacciones, sea porque los mercados formales y más transparentes les ocasionan más costos, o porque se les facilitan las evasiones o elusiones en las normas vigentes.

Ante ello, emerge un segundo modo de gobierno: la “coordinación por integración” (Ordoñez, 2009).

Coase (1994), desde su teoría de la empresa, afirma que toda firma tiende a la expansión de sus límites, avanzando o retrocediendo en la cadena comercial, internalizando así aquellos procesos vinculados a los mercados que ameriten de su coordinación. Busca con ello la disminución de sus costos de transacción¹⁷, obtiene una mayor eficiencia y, por ende, consolida su

¹⁴ Jerarquía: organización en escala ordenada y subordinada.

¹⁵ Patrón de acumulación: Orden estructural que define niveles de rentabilidad, capitalización e inversión.

¹⁶ Si bien no hay dudas de su importancia, existen otros costos que deberían contemplarse

¹⁷ No solo significa disminuye sus costos de transacción sino los de comercialización, traduciéndose en menores comisiones y otros beneficios de sujetos eliminados en la operatoria.

posición respecto a la formación de los precios.

Ordoñez (2009) distingue la integración completa de la casi integración. En el primer caso, el retroceso o avance en la cadena se logra por absorción de proveedores o de cliente, apropiándose de sus funciones.

En el segundo caso, las empresas mantienen la individualidad, articulándose mediante la instauración de contratos con características de "tracto sucesivo"¹⁸.

Teubal (1995) plantea una tercera posibilidad para integrarse, a la que denomina asociativa o cooperativizada, no demasiado considerada por los autores. En ella, los participantes se vinculan horizontal y verticalmente, como defensa ante el accionar de los poderosos. Si bien se corresponde con el origen del cooperativismo, no es la única forma jurídica; de no existir compromiso o actitud de crecimiento compartido, se aconseja algún tipo societario comercial o de contrato.

Las integraciones completas por propiedad, aguas arriba o abajo, también representan un acto defensivo. Por ejemplo, un productor podría avanzar ocupando eslabones de la cadena, vendiéndole al consumidor final un producto que él industrializa.

Reflexiones finales: Se verifica que, si bien no hay gobiernos instituidos, existen reglas de gobernación que equilibran al sistema, generándose mecanismos alternativos para mejorar la situación de los débiles.

Estas posibilidades, vistas como relaciones y juegos de poder alternativos, brindan un interesante campo de investigación sobre el funcionamiento de

estos complejos. En particular, se proponen revisar tres teorías:

1. La economía industrial y demás estudios referidos a la competencia imperfecta y al poder de los mercados, identificando sectores con poder de decisión.
2. Las teorías sobre cadenas globales de valor, analizándose situaciones donde las decisiones ocurren en centros financieros o productivos ubicados más allá de las fronteras de un país.
3. Finalmente, las relaciones policéntricas complejas, según propone Ostrom (2013), que identifican equilibrios en situaciones de menor jerarquía.

Bibliografía citada:

- Coase, R. 1994. La empresa, el mercado y la ley. Alianza Editorial, Madrid, España.
- Coloma, G. 2002. Apuntes de Organización Industrial. Universidad del CEMA. Buenos Aires, Argentina
- Ordoñez, H. 2009. La nueva economía y negocios agroalimentarios. Ed. Facultad de Agronomía, UBA. Buenos Aires, Argentina.
- Ostrom, E. 2013. Más allá de los mercados y los Estados: gobernanza policéntrica de sistemas económicos complejos. Revista de Derecho Ambiental de la Universidad de Palermo. Año II, N° 1. Buenos Aires, Argentina.
- Teubal, M. 1995. Globalización y expansión agroindustrial. Ed. Corregidor. Buenos Aires, Argentina.

¹⁸ Contratos cuyo cumplimiento no se realiza en un acto único sino que se prolonga en el tiempo.