

Los actores de la comercialización del maíz en Jalisco: algunas estrategias y acciones para su interacción¹

VÍCTOR M. CASTILLO GIRÓN
MARÍA GUADALUPE CUEVA DE ANDA
EMILIA GÁMEZ FRÍAS

Introducción

Aun cuando el proceso de apertura comercial y de globalización de las economías nacionales se inició hace ya casi dos décadas, sigue siendo común escuchar que nuestro país, particularmente su sector agrícola, atraviesa por un proceso de cambio. En efecto, el conjunto de normas y principios en los que se sustentaba la política de los años de la posguerra hasta la década de los ochenta han sido y siguen siendo remplazados por otras nuevas modalidades. Algunas aparentemente ya dejan ver su perfil, otras todavía están en proceso de adaptación y su devenir aún es incierto.

Si nos enfocamos en los procesos que rodean a la actividad agrícola, podemos hablar de dos grandes grupos de fenómenos: los que corresponden al entorno global o internacional y aquellos que son propios del modelo de política de desarrollo nacional, particularmente del sector agropecuario.

El primero se refiere a:

- La absorción y difusión de un nuevo patrón tecnológico sustentado en la informática y la investigación.
- La multinacionalización de las grandes firmas agroalimentarias, que controlan un porcentaje cada vez mayor del comercio alimentario al detalle.
- Un consumidor cada vez más exigente en lo relacionado con los precios y la calidad.

- Una revolución técnica en el transporte marítimo y ferroviario, lo que redundará en una disminución de costos y, por lo tanto, mayor competencia.

Al segundo grupo corresponden:

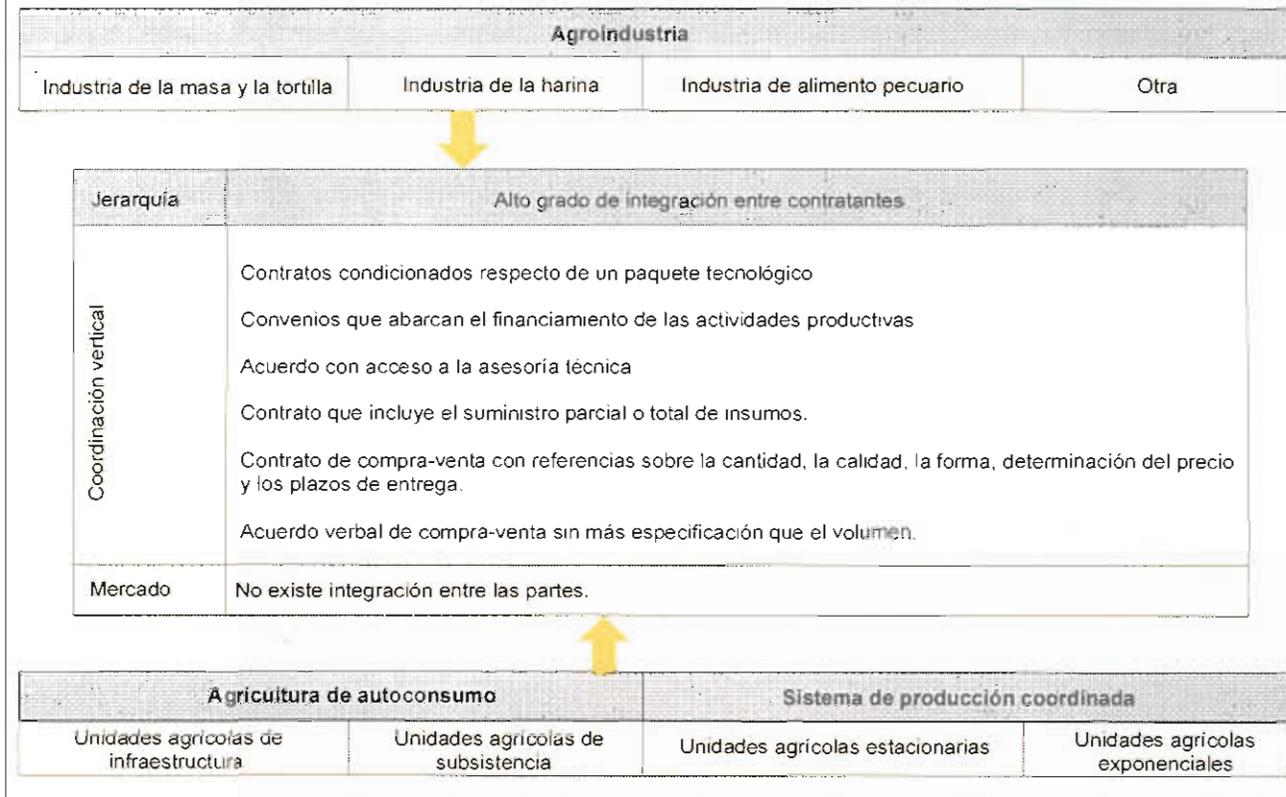
- Abandono de prácticas proteccionistas y apertura al comercio exterior.
- Reducción del peso relativo del sector público y privatización, adecuación y desaparición de empresas estatales de fomento y desarrollo.
- Sesgo hacia la producción de bienes exportables.
- Adecuación del marco jurídico para la participación del sector privado.

Implicaciones de los actuales procesos internacionales y nacionales en la comercialización del maíz

En este trabajo abordaremos las implicaciones que los actuales procesos tienen en lo relacionado con la comercialización del maíz en el estado de Jalisco. Partimos del supuesto de que si bien el retiro reciente de Conasupo hará necesarios algunos ajustes, el proceso ya mantiene cierto perfil. Por un lado, ya existen ensayos de intercambio sin la intermediación del Estado, y por otro, en tanto que algunos de los actores principales tienen acceso fácil a la difusión de conocimientos y las experiencias de otras latitudes por medio de la tec-

Los autores son profesores-investigadores del Departamento de Estudios Regionales-Ineser, del Centro Universitario de Ciencias Económicas Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Comentarios a victorm@cuca.udg.mx.

Productores de maíz, agroindustria y sus mecanismos de articulación



nología y su participación directa como empresas multinacionales.

Nuestro objetivo particular es mostrar los diferentes agentes que participan, los atributos que demandan del maíz y los diversos mecanismos que siguen o suponemos podrían seguir en el mediano plazo en el intercambio de este grano. Para ello se analizan las características más generales de los agentes ubicados en los extremos de la cadena: los productores, por un lado, y por el otro, la agroindustria que utiliza al maíz como insumo de consumo intermedio y/o como bien para la elaboración de productos finales. Sobre la forma en que organizan sus transacciones, veremos que éstas ocurren en la relación estándar de mercado pero también en otras formas, llamadas de coordinación vertical, que incluyen una serie de formas de coordinación intermedias entre el mercado y la integración vertical.

Rasgos generales de los actores

Las características fisiológicas y las técnicas para el cultivo del maíz han sido ampliamente difundidas, así como

las estadísticas agregadas sobre el comportamiento de la superficie cosechada, los volúmenes producidos y los precios. En menor cantidad, también existen reportes sobre las tipologías de productores y de los diversos agentes que participan en la comercialización. Desafortunadamente, buena parte de esa información es coyuntural y difícilmente permite inferir ciertas tendencias tomándola como base. Si el objeto de estudio son los agentes, la dificultad es aún más grave. A veces por el tipo de enfoque que se adopta y otras por la falta de elementos metodológicos que justifiquen plenamente la validez de la información.

A continuación presentamos algunos rasgos generales de los agentes mencionados. Los datos provienen de fuentes diversas y, por las características mencionadas, deben ser tomados con mucha reserva.²

Modalidades de articulación y sus determinantes

La interacción concretamente se refiere a las alternativas que siguen los agricultores para vender sus produc-

Los productores de maíz en Jalisco: rasgos generales

Tipo de unidades	Sistemas de producción			
	De autoconsumo	De producción comercial		
	Infrasubsistencia de subsistencia	Estacionarias	Excedentarias	
	Su potencial productivo es insuficiente o apenas rebasa el requerido para la alimentación familiar.	Cubren sus necesidades de consumo: humano, de reposición y para ganado.	Genera excedentes que son vendidos para cubrir ciertas eventualidades.	Tienen el potencial necesario para generar excedentes orientados al mercado.
Número de agentes	Unidades de producción: aproximado a 123 000 (desde 108 000 hasta 140 000). Volumen: aproximado a 2.3 millones de toneladas anuales			
	Unidades: ≈ 50 por ciento del total.	Unidades: ≈ 40 por ciento del total.	Unidades: ≈ 10 por ciento del total.	
Volumen y destino de la producción	Volumen ≈ 50 por ciento de la producción estatal		Volumen ≈ 50 por ciento.	
	Destino: a) 30 a 70 por ciento consumo humano (según región y condiciones del ciclo productivo). b) ≈ 30 por ciento consumo animal (rasgos según consumo humano). C) ≈ 10 por ciento mermas y semillas.		Destino (Esta distribución no incluye importaciones): a) ≈ 55 por ciento tortilla (50 por ciento industria de masa y la tortilla, 45 por ciento industria de la harina). b) ≈ 35 por ciento para industria pecuaria, almidonera y de otros derivados. C) ≈ 10 por ciento mermas y semillas.	
Decisiones para la producción	El volumen depende de la superficie cultivable, del número de miembros de la familia y de la posesión o no de ganado.		La superficie cultivada de maíz dependerá de las perspectivas del precio y de los subsidios del maíz y de otros cultivos alternativos (por ejemplo sorgo en zonas de buen temporal u hortalizas en zonas de riego). En el caso de los grandes productores existe el gran interés de ser competitivos con bajos costos de producción, altos rendimientos y producción a escala.	

Fuentes: ANFACA (1998), Censo Agropecuario (1991), Enríquez (1991), FIRA (1998), González y Torres (1993), Gordillo (1990), Hernández (1990), Ortiz (1990), Sollero, Del Valle y Lina (1993), Vázquez (1992).

tos y a cuáles son las opciones que tiene la agroindustria para abastecerse de un insumo como es el maíz.

Para fines del razonamiento siguiente, adoptemos dos consideraciones: 1) La liberalización del comercio exterior, y más recientemente la desaparición de Conasupo, someten a los agentes a una situación de competencia abierta. 2) El aumento en la competencia conduce a una mayor variedad de productos y precios. Si los sectores de la producción quieren adaptarse a las nuevas condiciones deberán ser más flexibles; es decir, adoptar nuevos modos de organización y de políticas de producción que permitan adaptar los niveles de productividad y calidad a las fuertes evoluciones del entorno.

La experiencia muestra que eso se puede lograr mediante relaciones contractuales en las que los agentes que cubren las diferentes etapas del proceso de producción y comercialización establecen relaciones más estrechas que la simple relación de mercado.

Desde esa perspectiva, podemos preguntarnos ¿cuáles son o pueden ser las condiciones de la comercia-

lización del maíz en Jalisco? Para abordar esa cuestión se adopta el enfoque teórico desarrollado por la denominada nueva economía institucional, el cual distingue tres modos de transacción: el mercado, la integración vertical y la coordinación vertical, que se considera como una forma mixta entre el mercado y la jerarquía.

Elementos conceptuales'

Desde el enfoque de la nueva economía institucional, la elección entre comprar en el mercado o producir por sí mismo un insumo se efectúa a partir de un análisis comparado de los costos de transacción, entendidos como la suma de los costos asociados a la negociación, la redacción y las garantías de un acuerdo, más el costo ligado a los ajustes y la búsqueda de soluciones a los malentendidos, las demoras y descomposturas, así como otras deficiencias que pueden impedir el cumplimiento de los acuerdos. Estos costos son consecuencia de la imposibilidad de establecer contratos que anticipen to-

das las circunstancias futuras dado que resultan de la racionalidad limitada de los individuos del oportunismo de los individuos, que implica una procuración del interés propio con dolo, y del carácter asimétrico de la información entre las partes respecto a las capacidades, preferencias e intenciones del socio.

El principio general de la teoría es que la parte interesada en la compra de un insumo, por ejemplo el maíz, buscará reducir al mínimo esos costos, seleccionando entre tres formas de estructuras contractuales, explícitas o implícitas, en las que se decide establecer una relación: la compra en el mercado sin acuerdos

Agroindustrias que procesan y distribuyen maíz en Jalisco			
	Industria de harina de maíz	Industria de masa nixtamalizada	Industria de la tortilla
Características	<p>Opera con esquemas de organización y tecnología de punta.</p> <p>Expansión continua abriendo nuevos mercados internacionales y aprovechando el mercado nacional en detrimento de la industria del sector molinero (a nivel nacional, por ejemplo, su participación en el mercado de la tortilla pasó de 21 a 45 por ciento de 1991 a 1996).</p>	<p>Alto grado de heterogeneidad en tamaño y capacidad productiva.</p> <p>Carece de infraestructura adecuada para almacenar el maíz. Por esa razón (además del retiro de Conasupo) corre el riesgo de no contar con el abasto adecuado incluso en temporadas de cosecha.</p> <p>Alrededor del 66 por ciento de la masa que produce se canaliza a sus propias tortillerías y el resto a otros empresarios de la tortilla.</p>	<p>Baja capacidad de producción y espacios reducidos para almacenar el insumo. La masa que utiliza proviene de sus mismos molinos, de la compra a otros y de harina de maíz.</p> <p>Aun cuando hay una clara tendencia a sustituir o mezclar masa nixtamalizada con harina de maíz, esto depende más de la disponibilidad del insumo que de la correspondencia con los gustos y preferencias de cada estrato de consumidores.</p> <p>La liberación del precio de la tortilla, la libre asociación y la mayor competencia, aparentemente han inducido al inicio de un proceso de modernización e innovación tecnológica.</p>
Número	Plantas: 6	Molinos: 610	Tortillerías: 4 118
Ubicación	En la zona metropolitana de Guadalajara pero con cobertura nacional.	ZMG: 228 (37 por ciento) Ciudades medias: 83 (14 por ciento) Interior del estado: 299 (49 por ciento)	ZMG: 2 010 Ciudades medias: 377 Interior del estado: 1 731
Características del insumo y del producto	<p>Demanda de maíz blanco de buena calidad.</p> <p>La supuesta pérdida de características en la degustación de la tortilla se compensa por el manejo, conservación y disponibilidad e higiene en el manejo de la harina.</p>	<p>Demanda de maíz blanco por la textura y el color que se obtiene en la tortilla.</p> <p>Debe ofrecer masa recién molida bajo las normas higiénicas establecidas.</p>	<p>Demanda masa o harina de maíz cada vez de mejor calidad.</p> <p>La distancia, la calidad del producto y el tiempo de compra y los productos sustitutos (pan de caja, bolillo, etc.), son determinantes de sus ventas.</p>
Forma de suministro	<p>Antes de 1998 Conasupo, mercado libre e importaciones.</p> <p>Actualmente: mercado libre, colaboración vertical (formas mixtas de organización) y cupos de importación.</p>	<p>Antes de 1998 Conasupo, comercializadores privados y directamente de productores.</p> <p>Actualmente: la proporción de Conasupo se transfirió a comercializadores regionales y de otros estados, y en menor medida a productores locales. Están a la expectativa del buen funcionamiento de Menagro para su participación.</p>	<p>Se abastece de la industria de la masa nixtamalizada y cada vez más de la industria de harina de maíz.</p>

(Continúa)

Agroindustrias que procesan y distribuyen maíz en Jalisco (Continuación)

	Industria de alimentos pecuarios	Otras industrias
Características	Jalisco ocupa el primer lugar en la producción de alimentos balanceados para consumo animal. En orden descendente, estos alimentos se utilizan para la ganadería lechera y de carne; la porcicultura, la avicultura, y otras especies en sus diferentes etapas de crecimiento y producción. El maíz y el sorgo constituyen el 64 por ciento de los insumos. El consumo de ambos es cercano a 1.8 millones de toneladas. Hasta 1998 la proporción de maíz blanco nacional era importante, aprovechando los subsidios y remanentes de Conasupo. Actualmente debido al precio nacional de maíz se recurre a la importación de maíz amarillo.	En Jalisco se encuentran establecidas las principales industrias que utilizan maíz o algún derivado como bien de consumo intermedio Algunas empresas aprovechan el maíz para la producción de productos o subproductos utilizados en los diferentes tipos de industrias Entre estas industrias destacan la almidonera, de aceite y de botanas y frituras
Número de agentes	Plantas: 136	Almidonera y derivados químicos 7 Botanas y frituras: 400 Aceite comestible 4
Ubicación	ZMG: 44 (32 por ciento) Región de los Altos: 53 (39 por ciento) Interior del estado 39 (29 por ciento en 24 municipios)	La gran mayoría se concentra en la zona metropolitana de Guadalajara.
Tipo de maíz demandado	Maíz amarillo forrajero	- Maíz amarillo - Maíz aceroso (como estabilizante y espesante en alimentos; adhesivo) - Maíz alto en amilosa (se utiliza en textiles, dulce de goma, materiales para empaque y productos biodegradables) - Maíz azul y rojo (para obtener pigmentos naturales) - Maíz endospermo duro, grits, etcétera
Forma de suministro	Antes de 1998 se abastecía de Conasupo, el mercado libre e importaciones. Ahora: mercado libre o importación con opción a utilizar sustitutos (por ejemplo sorgo).	Importación y algunos ensayos de producción nacional (por ejemplo siembras experimentales de maíz pigmentado en el estado de Chihuahua)

Fuentes ANFACA (1998), Censo Agropecuario (1991), Enríquez (1991), FIRA (1998), González y Torres (1993), Gordillo (1990), Hernández (1990), Ortiz (1990), Solleiro, Del Valle y Lina (1993), Vazquez (1992)

previos, la producción por sus propios medios (la jerarquía) o bien recurriendo a formas intermedias donde las partes mantienen su autonomía pero valoran la continuidad de una relación duradera. Por supuesto, el que una empresa seleccione una de esas alternativas no excluye la posibilidad de una combinación de las otras formas. También debe precisarse que la elección de una estructura de gobernación no es fija y que siempre es posible obtener beneficios de economías de costos de transacción cambiando la forma de relación que un actor mantenga con su socio.

La idea principal es que una transacción se asignará a una u otra forma de control en función de las dimensiones específicas de la misma. Se defiende la tesis de que esta asignación discriminante ocurre porque las es-

tructuras de dirección tienen costos y competencias, o atributos particulares que se deben evaluar provechosamente en términos de minimizar el costo de transacción.

En ese contexto, el objetivo central de la economía del costo de transacción no sólo es tratar de determinar las características comunes a cada transacción, sino también identificar y describir las estructuras de dirección o las formas de control en las cuales se sitúan las transacciones. La selección entre las tres instituciones económicas se hará según el principio de minimización de los costos de transacción que ellas generen. Así, "las consideraciones transaccionales, no las tecnológicas, son por lo común las decisivas para determinar cuál es el modelo de organización que ha de adoptarse, en qué circunstancia y por qué" (Williamson, 1991: 17-18).

Los atributos de las transacciones

Tres dimensiones permiten diferenciar las transacciones: la incertidumbre, la frecuencia y la especificidad de los activos.

• *La incertidumbre.* La incertidumbre corresponde a la idea de que los agentes no pueden determinar con precisión todas las características que vendrían en el futuro. No se refiere tanto a la incertidumbre objetiva correspondiente, como por ejemplo, a los problemas climáticos, sino más bien a la incertidumbre que resulta del comportamiento oportunista del individuo. El oportunismo sólo tiene implicaciones cuando la especificidad de activos induce a una dependencia durable entre las partes. En el caso contrario, donde la relación puede terminarse en cualquier momento y una parte puede encontrar fácilmente nuevos socios, los riesgos ligados al comportamiento oportunista son limitados.

Cuando las relaciones son prolongadas el oportunismo encierra dos tipos de riesgos: selección adversa u oportunismo *ex ante*, donde los individuos ocultan la información desfavorable antes de la contratación, y el riesgo moral, que se refiere a la negligencia de los individuos en el cumplimiento de lo acordado.

• *La frecuencia.* La frecuencia permite distinguir entre las transacciones únicas, ocasionales y recurrentes. Interviene en el análisis luego de que la transacción requiere una inversión específica. El principio esencial es que a medida que la transacción se repite, las partes tendrán mayor interés por establecer una estructura de organiza-

ción especializada antes que retornar siempre a una relación de mercado.

• *La especificidad de los activos.* La especificidad de activos debe entenderse como el grado en que un recurso comprometido en la transacción puede ser transferido a otras transacciones o a otros utilizadores sin que ello implique una pérdida de su valor productivo.

La especificidad de los activos es el atributo esencial de la transacción. La idea principal es que los propietarios de activos específicos tendrán mucho interés en continuar la relación. El poseedor de ese activo queda, por decirlo así, "encerrado" en la transacción específica para la cual fue producido o adquirido. La ruptura prematura del convenio tendrá costos irre recuperables ya que los activos son muy poco o nada transferibles a otras aplicaciones.

Por el contrario, la compra de bienes o servicios cuya producción no requiere de inversiones en activos específicos, no necesita el establecimiento de acuerdos durables entre las partes, ya que éstas pueden encontrar fácilmente otros compradores o proveedores en el mercado.

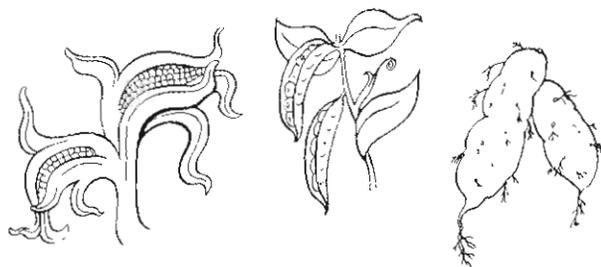
La especificidad de los activos difícilmente se puede cuantificar. No obstante, podemos aspirar a tener información cualitativa sobre las variaciones de su importancia (Joskow, 1996: 177) si los identificamos o clasificamos según los tipos siguientes.

1. La especificidad del sitio surge cuando las partes que poseen activos especiales para una transacción tienen gran proximidad entre sí, a fin de economizar los gastos de inventario y transporte. Su desplazamiento a otro lugar o uso generará un incremento sustancial de los costos.

2. La especificidad de los activos físicos corresponde a las inversiones en equipo y maquinaria con características particulares para una transacción. En esas circunstancias, un activo físico con diseño específico para la producción de un modelo determinado de bienes difícilmente puede ser utilizado para realizar otros productos.

3. La especificidad de los activos humanos son las inversiones particulares en capital humano. Estas especificidades surgen a menudo de la experiencia, el adiestramiento y los conocimientos acumulados por los individuos durante la ejecución de un contrato.

4. Los activos dedicados son inversiones generales destinadas a satisfacer la demanda de un cliente deter-



minado, como por ejemplo, la expansión de una planta existente para vender una cantidad considerable del producto a un comprador en particular, y

5. Los activos incorporados representan las patentes, las marcas y los circuitos de comercialización específicos a quienes los detentan como formas particulares de allegarse clientela.

Los atributos clave de las estructuras de gobernación

La teoría de costos de transacción establece que existen tres dimensiones críticas que deben ser tomadas para caracterizar las estructuras o modos de gobernación que regulan las transacciones entre los agentes económicos. Estos son 1) el régimen contractual; 2) la adaptabilidad, y 3) los instrumentos de control de los costos de producción.

1. Los contratos jurídicos

El régimen contractual es el conjunto de aspectos jurídicos que permitan dar respuestas adaptadas a la variedad de eventos que pueden presentarse en el desarrollo del acuerdo. La economía de costos de transacción reconoce la existencia de tres tipos de contratos legales que norman las transacciones económicas: contrato clásico, contrato neoclásico y contrato evolutivo.

El contrato clásico. Es el tipo de contrato jurídico que rige las transacciones muy estandarizadas e instantáneas conformes al modelo estándar de la relación de mercado. El contenido sustantivo del contrato pone énfasis en las reglas legales y otorga gran importancia a los términos formales del contrato y a las transacciones de liquidación automática.⁴ Las partes que participan en la negociación son autónomas y su identidad es irrelevante. La ausencia de activos específicos en la transacción reduce fuertemente el interés de los contratantes para establecer una relación continua, cualquiera que sea la ocurrencia de la transacción.

El contrato neoclásico. Se aplica a las transacciones en donde las partes contratantes mantienen autonomía pero tienen inversiones en activos para un acuerdo específico de larga duración. El derecho contractual neoclásico prevé, antes que recurrir a la corte, la participación de una tercera parte para resolver las disputas eventuales y evaluar la actuación de los dos contratantes.⁵ Cualquier adaptación tendrá siempre como punto de

referencia el acuerdo original, y la ejecución de este tipo de contratos implica cierto grado de confianza de las partes en el sistema procesal acordado. Empero, las ventajas del contrato neoclásico son importantes sólo cuando este tipo de transacciones son ocasionales.

El contrato evolutivo. Aparece a medida que se incrementa la duración, y particularmente la frecuencia de las transacciones apoyadas por inversiones altamente específicas. El contrato evolutivo somete a los contratantes a relaciones más personalizadas con base en normas que se construyen en forma progresiva sobre la base de una relación total y que, más que el contrato original (que puede existir o no), sirven para regular las relaciones entre los contratantes. Estas relaciones personalizadas, y por lo tanto los contratos evolutivos, ocurren en dos tipos de formas de gobernación: en las estructuras bilaterales, donde cada una de las partes contratantes conserva la propiedad de las inversiones en activos semiespecíficos para la transacción en cuestión; y en las estructuras unificadas, donde la alta especificidad de las inversiones, y el grave riesgo de oportunismo, induce a las partes a renunciar a esta autonomía para reemplazarla por una relación jerárquica, donde el proceso de adaptación lo realiza la autoridad ejercida por un grupo de personas que ejecutan las funciones administrativas de alto nivel.

2. Las aptitudes de una estructura de gobernación

La economía del costo de transacción considera que el problema central de la organización económica es la adaptabilidad. La competencia de una estructura de gobernación será determinada por su eficacia adaptativa, es decir, su capacidad para responder a las circunstancias cambiantes que rodean a la transacción. Del mercado se reconoce la adaptación de tipo autónomo (A), donde los precios sirven como estadísticas suficientes para comunicar información e inducir al cambio. Cualquier cambio en la demanda o en la oferta de un bien se refleja en variaciones del precio, que desempeña el papel de señal para que los individuos elijan la acción óptima.

Por el contrario, en las relaciones de largo plazo son necesarias las adaptaciones de tipo (C). En el caso de las relaciones intermedias entre el mercado y la jerarquía, ésta supone la coordinación concertada para que las partes contratantes no actúen con propósitos cruzados o de manera subóptima. En las relaciones en que la depen-

dencia recíproca alcanza su grado más alto, es decir en la jerarquía, ésta ocurre gracias a la relación de autoridad (mandato), que permite hacer las adaptaciones en forma secuencial sin necesidad de consultar, completar o revisar los acuerdos entre las partes. Gracias a la subordinación que encierra, la jerarquía disminuye los costos y retrasos que se asocian al trato estratégico o la renegociación sucesiva de los contratos.

3. Los límites de las empresas: los instrumentos de incitación y del control administrativo

Si la jerarquía obtiene enormes ventajas de su capacidad de adaptación sucesiva, ¿qué impide que una empresa no realice por sí misma todos sus componentes, incluyendo los bienes cuya producción requiere poco o nada de inversiones en activos específicos? Williamson trata esta cuestión diciendo que una empresa evitaría la integración por dos razones: una, que a veces las empresas sacrificarían la economía de escala y de alcance,⁶ si tratan de hacer por sí mismas lo que pueden adquirir en el mercado; y otra, que los mercados son una maravilla no sólo por sus notables propiedades de señalamiento (tipo A), sino también porque son más eficientes que la jerarquía en la promoción de incentivos y en la restricción de distorsiones burocráticas o de control administrativo en lo relacionado con el control de los costos de producción. Sin embargo, el abasto del mercado es el modo de oferta preferido sólo cuando la especificidad de los activos es ligera. A medida que aumenta la especificidad de los activos, la preferencia se inclina hacia la organización interna, ya que en tales casos existe un alto grado de dependencia bilateral y los incentivos de alta potencia dificultan los ajustes adaptables, secuenciales, ante las perturbaciones (Williamson, 1989: 98-99, 168, 403).

La intensidad incitativa. La intensidad de las incitaciones se refiere al nivel de motivación de las partes contratantes para utilizar eficazmente los activos. El argumento es que los incentivos disminuyen a medida que una transacción se transfiere del mercado a la jerarquía. A menor intensidad del incentivo los costos unitarios de producción se incrementan. El alto poder de incitación del mercado descansa en la exclusividad, por acuerdo o bajo la definición prevaleciente, de los derechos de propiedad ya que los actores económicos asumen directamente las consecuencias de sus acciones.

Ellos asimilan las pérdidas pero nada les impide apropiarse las ganancias que resultan de los esfuerzos realizados (Lotter, 1995: 168). En la medida en que los individuos tengan más derechos de propiedad sobre sus negocios serán más motivados para encontrar soluciones que economícen los costos de transacción. Como propietarios de los activos, tratarán de maximizar sus ingresos netos cuidando la utilización adecuada del equipo y vigilando el mantenimiento preventivo del mismo.

Bajo ese argumento, es de esperar que en aquellas situaciones en que el insumo en cuestión no requiere inversiones específicas para su producción, las empresas preferirán comprar a una empresa independiente especializada antes que producirlo ella misma. La producción interna tendrá un costo mayor que la de su proveedor, incluso si este último tom un margen normal de utilidad.

Los controles administrativos o la naturaleza de la burocracia. Los problemas de la burocracia corresponden a la existencia de costos y distorsiones propias del control administrativo de las organizaciones. La naturaleza de la burocracia corresponde al manejo administrativo intermedio entre los tomadores de decisiones y quienes están en contacto con la producción o los clientes, por una parte, y por otra a la complejidad de los procesos de toma de decisiones. Por lo tanto, entre más cerca de la gobernación del mercado se encuentre, más bajos serán los costos de transacción debidos al manejo administrativo; a mayor acercamiento a la jerarquía, los costos serán más elevados. En otras palabras, en la medida en que los propietarios de los activos sean también los administradores de su negocio, minimizarán sus costos administrativos ya que tendrán menor tendencia a demandar informes o a multiplicar las reuniones que los dirigentes no propietarios.

Atributos de las formas de gobernación

Atributos	Mercado	Forma mixta	Jerarquia
<i>Instrumentos</i>			
Intensidad incitativa	fuerte	semifuerte	débil
Controles administrativos	débil	semifuerte	fuerte
<i>Aptitudes</i>			
Adaptación (A)	fuerte	semifuerte	débil
Adaptación (C)	débil	semifuerte	fuerte
Régimen contractual	fuerte	semifuerte	débil

FUENTE: Williamson (1991: 281).

La correlación eficiente de las estructuras de gobernanación con las transacciones

Al unir todos los elementos presentados podemos decir que la manera en que se combinen la frecuencia, la incertidumbre y la especificidad de los activos incidirá en la selección de las formas contractuales, y por lo tanto en las estructuras de organización en las cuales se sitúan las transacciones.

El mercado sólo es una forma particular de coordinación de las transacciones de bienes y servicios entre las personas (ya sean físicas o morales). El mercado⁷ sigue siendo la forma de organización más eficaz en las transacciones de bienes cuya producción no requiere inversiones específicas, cualquiera que sea la frecuencia de la transacción. En la medida en que el intercambio es instantáneo (*spot*), la incertidumbre no existe o no es muy significativa. El tipo de contrato jurídico que sirve de base a las transacciones de mercado es el contrato clásico. En este contrato, que para algunos se reduce al simple procedimiento de compra-venta, se describen todas las contingencias futuras relevantes para la oferta de un bien o servicio y se inscriben las reparaciones que tendrán que hacer las partes en caso de falla. Es un contrato estándar en que cualquier parte puede ser sustituida por cualquier otra. En él se desalienta la participación de terceros y queda el recurso de acudir a los tribunales para resolver los eventuales litigios.

A medida que la incertidumbre se incrementa, la selección de la forma de gestión dependerá esencialmente de dos variables: la frecuencia y el grado de especificidad de los activos.

En el caso de las transacciones ocasionales, entre las que incluimos el caso de una transacción única, que implican inversiones medianas o altamente específicas (idiosincráticas), se impone el contrato neoclásico bajo la forma de una estructura trilateral. En este caso las partes mantienen la autonomía pero están en una situación de dependencia importante en la que la continuidad de la relación es una fuente de valor. La poca frecuencia de la transacción no justifica la adopción de una estructura bilateral específica que resultaría sumamente costosa. Por eso se recurre a una tercera persona que arbitrará las posibles desavenencias teniendo siempre como referencia el acuerdo original.

Cuando la especificidad de activos se combina con una frecuencia elevada de transacciones, se justifica el establecimiento de una estructura de gobierno específica según un contrato personalizado. Esta estructura puede tomar dos formas: cuando los recursos son de mediana especificidad, aparece el gobierno bilateral, que mantiene la autonomía de las partes; en el segundo caso, en que los activos requeridos son muy específicos, aparecerá un gobierno unificado o la internalización de funciones dentro de una misma estructura. En general, en ambos casos el tipo de contrato que se impone es el personalizado y evolutivo. En el gobierno bilateral una

Correlación eficiente de las estructuras de gobernanación con las transacciones

		Características de las inversiones		
		No específicas	Mixtas	Muy específicas
Frecuencia	Ocasional	Gobernanación de mercado (contratación clásica)	Gobernanación trilateral (contratación neoclásica)	Gobernanación unificada
	Recurrente		Gobernanación bilateral (contrato personalizado y evolutivo)	

Fuente. Williamson (1989. 87)

Productores de maíz en Jalisco
ejemplos de coordinación vertical (o formas mixtas de cooperación vertical)

Agroindustria

Objetivo: Buena calidad del insumo, asegurar el abasto; obtener producto diferenciado

Motivos de la producción coordinada:

Transferir parte o la totalidad de los riesgos de producción a los agricultores
Evitar problemas derivados de las relaciones salariales.
Generar economías de alcance, es decir contratar individualmente con varios pequeños productores de una zona con tierras aptas para el cultivo sin tener que inmovilizar recursos humanos para vigilar estrictamente el proceso de producción.
Aprovechar recursos públicos encaminados a subsidiar la compra de insumo o el equipamiento de los productores socios.

Mecanismos:

Contratos incluyendo dotación de insumos y un paquete tecnológico (por ejemplo productoras de semilla comercial en Sayula).
Acuerdos con asistencia técnica y crédito mediante un agente parafinanciero (por ejemplo grupos de producción promovidos por JADEFO; por Agroferretera de la Ciénega, por Sociedades de Producción Rural y despachos de asesoría como TAESA en Tlajomulco de Zúñiga o el Grupo ACYPA en San Martín Hidalgo)
Contrato de compra venta escrito especificando la cantidad, el precio y la fecha de entrega mediando un árbitro (por ejemplo la bolsa de físicos)
Acuerdos orales de compra- venta o de fidelidad basada en la lealtad y la confianza (por ejemplo molineros y granjas ganaderas con productos locales)
Con acuerdos "virtuales" donde el puente que une a la empresa con los productores son los acopiadores locales, quienes reciben una compensación que para la empresa es relativamente insignificante con relación a los que ésta enfrentaría para evaluar y seleccionar a los agricultores, hacer acopio del insumo y recuperar los créditos que fueran otorgados

- Productoras de semilla comercial Sayula
- Grupos promovidos por JADEFO, por Agroferretera de la Ciénega o por despachos de asesoría como TAESA o ACYPA
- Participantes en la bolsa de físicos
- Acuerdos de compra-venta oral en granjas ganaderas o molinos locales

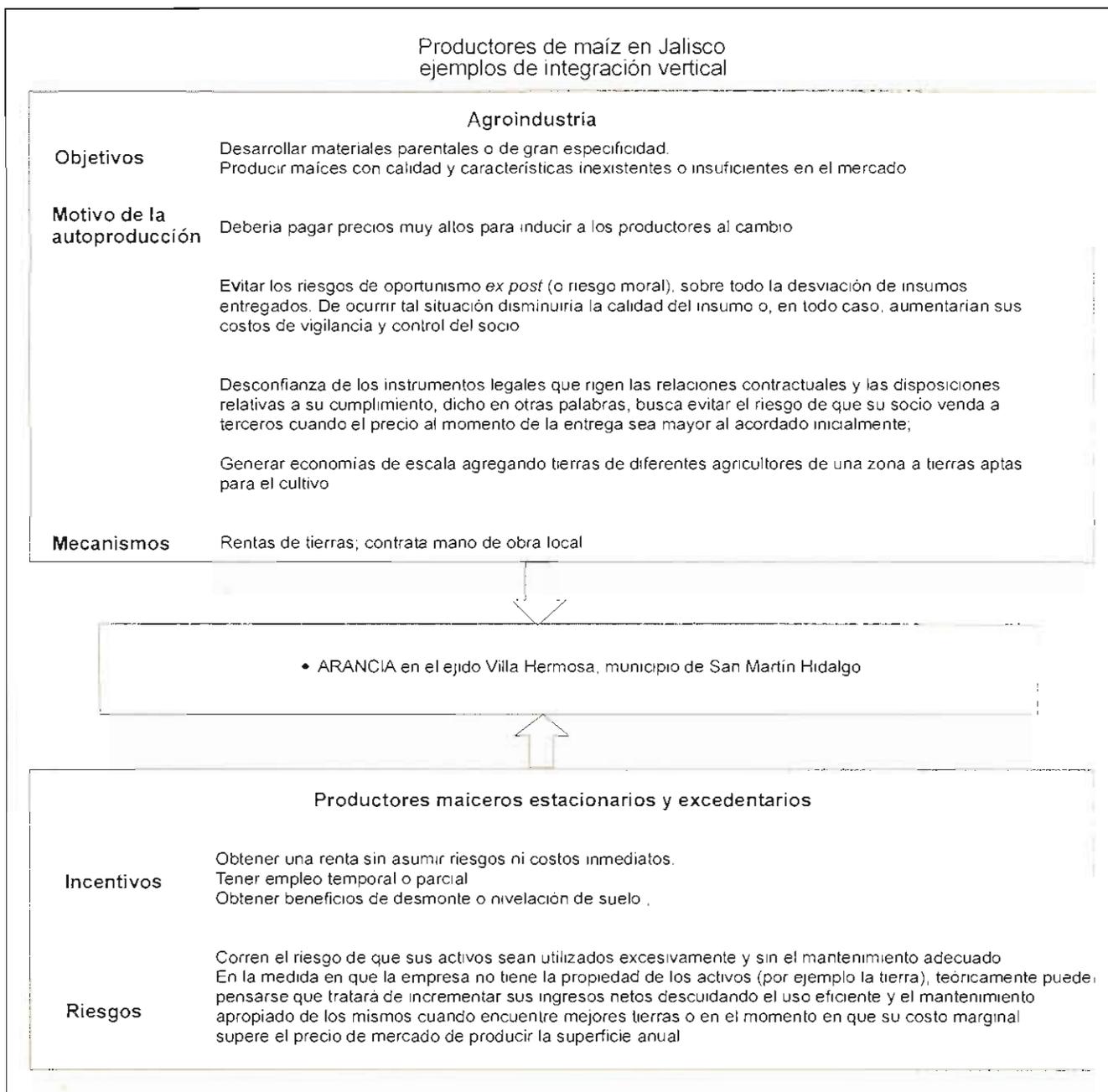
Productores maiceros estacionarios y excedentarios

Incentivos:

Acceso al crédito, asistencia técnica e insumos
Emplear su maquinaria o disponer de maquinaria y equipo del socio.
Adquirir conocimiento y capacitación.
Ampliar sus opciones de producción, capitalizarse
Aprender nuevas técnicas de producción y manejo de equipo y maquinaria moderna.

Desventajas:

Puede asumir gran parte de los riesgos de producción
Puede ser sujeto a las necesidades de la contraparte, teniendo que sacrificar el cultivo de otros productos (básicamente por traslape de fechas de cosecha de uno y de siembra del cultivo siguiente) o usos alternativos (por ejemplo pastoreo de su tierra).
Corre el riesgo de oportunismo de su socio en cuanto a la recepción y pago a tiempo de su producto, con lo que asume costos de almacenamiento, de las mermas y el pago de intereses de capital
"Encerrado" en un acuerdo, puede cubrir costos altos por pago de los créditos, "asesoría membresía", insumos en especie recibidos al inicio y durante la fase de producción.



de las partes comanda a otra; y en el gobierno unificado los litigios posibles son resueltos dentro de la organización mediante la subordinación de sus miembros a la autoridad que recae en un grupo principal de dirigentes.

Algunas evidencias empíricas

El enfoque de la economía de costos de transacción tiene una añeja presencia en la explicación de los pro-

blemas económicos. En el caso de la agricultura su utilización ha estado ligada en gran medida a la producción y comercialización de frutas y hortalizas. El carácter perecedero de estos productos; la concentración geográfica de las áreas productoras; el objetivo de garantizar la complementariedad estacional de la oferta; el gran nivel de calidad y madurez exigido por los consumidores, son algunos de los factores mencionados como determinantes en el establecimiento de nuevas formas

de coordinación entre los agentes que cubren funciones en los diferentes niveles del proceso de producción y comercialización.

Seguramente las características genéricas de las cadenas centradas en los granos básicos no poseen atributos suficientemente fuertes como para pensar en un dinamismo de estas articulaciones fuera de la relación de mercado. Sin embargo, ello no significa la ausencia total de estas formas de coordinación y, por lo tanto, que dejemos de lado el análisis de estas manifestaciones.

En el cuadro siguiente presentamos algunas evidencias empíricas de este tipo relaciones en lo que corresponde al actual proceso de producción y comercialización del maíz en Jalisco. Se mencionan las partes en cuestión y se hacen algunas apreciaciones sobre los objetivos de las partes, así como los motivos que mueven a los contratantes a establecer esa relación y no otra. Siempre en referencia al marco conceptual descrito antes, uno puede deducir de este esquema, a pesar de su sencillez, cuáles son los activos específicos y cuáles son los riesgos que las partes pueden asumir si el acuerdo no se cumple. Dejamos para el apartado siguiente la propuesta de algunos puntos comunes y específicos que deberán ser mejor analizados para permitir que estas formas de interacción y otras nuevas que puedan surgir, no pierdan eficacia.

Síntesis y orientaciones sobre el tema

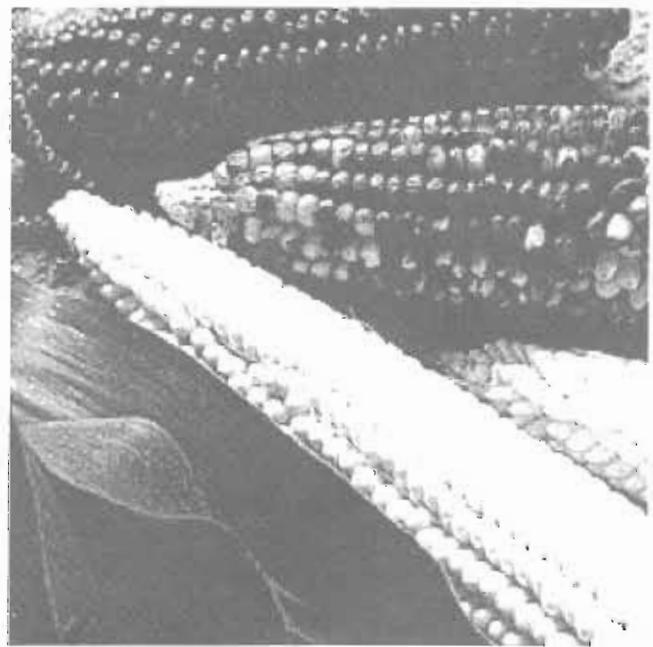
Con este trabajo buscamos compartir una serie de reflexiones para orientar el interés de ubicar los diferentes agentes que participan en la comercialización del maíz. Junto con ello, y quizá más que eso, consideramos necesario analizar con mayor profundidad todas las formas en que interactúan los actores ubicados en la producción y comercialización de este grano. Ciertamente las relaciones clásicas del mercado son las más importantes. Sin embargo, no por eso debemos descuidar las condiciones en que se desarrollan otras formas alternativas de coordinación del intercambio.

Por pequeño que sea el número de casos y el volumen de productos involucrados en la cooperación vertical (que incluye la jerarquía y un continuo de formas de coordinación vertical), su importancia puede alcanzar consecuencias importantes en la inducción del cambio tecnológico, en el incremento de la productividad, en la producción de nuevos productos diferenciados y

otros cambios favorables más.

Por supuesto, esas nuevas formas de vinculación también pueden profundizar aún más la actual polarización de los productores entre sí, e incluso acrecentar la desigualdad en la asunción del riesgo entre productores y comercializadores. La ausencia de información necesaria, pero sobre todo la inequidad entre las partes para acceder oportunamente a información sobre los precios futuros y las posibles tendencias de la oferta y la demanda del maíz, pueden tener efectos perversos en este tipo de negocios. Si tomamos en cuenta los medios y principios de organización, posiblemente en este momento los productores están en desventaja para comunicarse con sus interlocutores y adquirir información suficiente para efectuar las transacciones en mejores condiciones. Su madurez será menos difícil en tanto sean definidas en sentido amplio las nuevas reglas del juego. Aquí, el Estado aún tiene trabajos pendientes. Si bien es necesario no interferir en las relaciones interindividuales, puede asumir un papel proactivo en la elaboración de normas suficientemente claras para que las partes confíen mutuamente.

Después de todo, por mínimas que sean las manifestaciones del proceso, éstas deben ser tomadas en cuenta en la elaboración de políticas orientadas al desarrollo de la agricultura, particularmente de los involucrados directa e indirectamente en las diversas fases de la cadena del maíz.



Notas

- ¹ Una versión preliminar de este documento fue presentada en el foro Comercialización Agropecuaria, celebrado el 29 de octubre de 1999 en San Pedro Tlaquepaque, Jalisco, bajo la organización del Colegio de Ingenieros Agrónomos del Estado de Jalisco, A.C., y el Ayuntamiento de Tlaquepaque.
- ² Sirva como justificación que este trabajo es el inicio de un proyecto de investigación cuyo objetivo es profundizar en la identificación de los diferentes agentes que participan en la cadena maíz, así como en el análisis de las estrategias y acciones que éstos asumen para interactuar.
- ³ Este apartado se basa en el trabajo de Víctor Castillo (1999) "Las relaciones entre empresarios agrícolas y agroalimentarias", Departamento de Estudios Regionales-Ineser de la Universidad de Guadalajara (mimeo).
- ⁴ Según Lowry (citado por Williamson, 1989: 82) el concepto de control clásico correspondería más bien al concepto legal de la venta.
- ⁵ A manera de ejemplo, Williamson (1989: 83) cita el caso del arquitecto como experto relativamente independiente de los contratantes para la determinación del contenido de los contratos de construcción.
- ⁶ Existen economías de escala cuando al incrementar los insumos en una proporción dada el producto se incrementa en una proporción superior. En una empresa las economías de escala provienen principalmente de los factores técnicos de producción de la misma. Al aumentar su capacidad de producción, la empresa puede reducir sus costos ya que éstos son repartidos entre una mayor cantidad de bienes producidos. Las economías de alcance se realizan luego que es más económico combinar dos o más líneas de productos en una misma firma que producirlos por separado. Williamson aplica este concepto de economías de alcance a la distribución de productos.



Según este autor, se realizan economías de alcance vendiendo un bien en unión de diversos productos relacionados (Williamson, 1989: 99-100, nota 8).

Bibliografía

- Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos Balanceados (ANFACA), *Memoria económica y directorio de la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos Balanceados*, ANFACA, Guadalajara, 1999.
- Barkin, David, Rosemary Batt y Billie R. Dewalt, *Alimentos versus forrajes. La sustitución entre granos a escala mundial, Siglo Veintiuno Editores/ Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco*, México, 1991.
- Bassols, Ángel, Felipe Torres y Javier Delgado (coords.), *El abasto alimentario en las regiones de México*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1994.
- Calderón Salazar, Jorge "Desarrollo rural y transnacionalización agroalimentaria en México", en Cuauhtémoc González Pacheco (coord.), *La modernización del sector agropecuario*, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1991.
- Castillo Girón, Víctor M., "Las relaciones entre empresas agrícolas y agroalimentarias", Departamento de Estudios Regionales-Ineser de la Universidad de Guadalajara. avances de proyectos de investigación, 1998 (mimeo).
- Carrillo Villarreal, Miguel, "Política de apoyo para la captación de la producción de maíz a corto, mediano y largo plazo", en *El maíz en la década de los 90. Segundo simposium nacional del maíz*, SARH Delegación Jalisco, Guadalajara, 1991.
- Enríquez Rubio, Ernesto, "La producción de maíz en México", en *El maíz en la década de los 90. Segundo simposium nacional del maíz*, SARH Delegación Jalisco, Guadalajara, 1991.
- FAO, *Macroeconomía y políticas agrícolas: una guía metodológica*, FAO, Roma, 1995.
- FIRA, *Oportunidades de desarrollo del maíz mexicano: alternativas de competitividad*, boletín informativo núm. 309, FIRA, México, 1998.
- García H., Arturo, "Reflexiones en torno a la modernización agropecuaria y el mercado", en Cuauhtémoc González Pacheco (coord.), *La modernización del sector agropecuario*, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1991.
- González Pacheco, Cuauhtémoc y Felipe Torres Torres, *Los retos de la soberanía alimentaria en México*, tomo 1, Juan Pablos/Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1993.
- Gordillo de Anda, Gustavo, "La industrialización y comercialización del maíz en México", en *El maíz en la década de los 90. Primer simposium nacional del maíz*, Ayuntamiento de Zapopan, 1990.
- Hernández Alarcón, Antonio, "Las organizaciones de productores en la comercialización del maíz", en *El maíz en la década de los 90. Primer simposium nacional del maíz*, Ayuntamiento de Zapopan, 1990.

- INEGI, *Censo agrícola, ganadero y ejidal 1991*, México
- Joskow, Paul L., "La especificidad de los activos y la estructura de las relaciones verticales: pruebas empíricas", en Olivier Williamson y Sidney G. Winter (comps.) *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.
- Lotter, Françoise, "Coûts de transaction et fondements de l'intervention publique", en *Revue d'Economie Industrielle*, París, núm. 71 (1995), pp. 163-180.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), *Coordination verticale dans le secteur des fruits et légumes: conséquences pour institutions de marche et les politiques existantes*, París, 1997.
- Ortiz Cereceres, Joaquín, "La red del maíz del INIFAP: justificación, estrategias, perspectivas y necesidades", en *El maíz en la década de los 90 Primer simposium nacional del maíz*, Ayuntamiento de Zapopan, 1990.
- Reyes Osorio, Sergio, "Políticas nacionales en la investigación del maíz en México", en *El maíz en la década de los 90 Primer simposium nacional del maíz*, Ayuntamiento de Zapopan, 1990.
- Solleiro, José Luis, María del Carmen del Valle e Isabel Lina Sánchez, "La innovación tecnológica en la agricultura mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 4, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, abril de 1993, pp. 353-369.
- Torres Torres, Felipe y José Gasca Zamora, "La reorganización productiva en la industria alimentaria", en Felipe Torres Torres (coord.), *El sector agropecuario mexicano después del colapso económico*, Plaza y Valdez, México, 1998.
- Vázquez Rodríguez, Guillermo, "Programas de crédito para el desarrollo de los procesos de transformación y comercialización agropecuarios", en *El maíz en la década de los 90. Segundo simposium nacional del maíz*, SARH-Delegación Jalisco, Guadalajara, 1992.
- Williamson, Oliver, *Las instituciones económicas del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989.
- Williamson, Olivier, "Comparative economic organization: the analysis of discrete structure alternatives", en *Administrative Science Quarterly*, Cornell University, núm. 36, (1991), pp. 269-296.

