

SISTEMA, CADENA, EMPRESA Y NEGOCIO: DESAFÍOS EN CONCEPTUALIZACIÓN Y ARTICULACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD DEL AGRO

MARLENY CARDONA A.*
CLAUDIA PATRICIA ÁLVAREZ O.**
SANTIAGO SÁENZ***

RESUMEN

*La agricultura, necesita una estructura empresarial, que optimice los recursos con sostenibilidad. Es también una forma de vida en la cual están inmersas millones de personas en el mundo, dedicándose a ella con objetivos complementarios de generación de ingreso y relación con la naturaleza. El tema de la competitividad en agronegocios ha estado centrado en los aspectos macroeconómicos que dan explicación de los aspectos estructurales y sus dinámicas. **Objetivo** Identificar los referentes conceptuales del agro en cuanto a sistema, cadena, empresa y negocio para la exportación. **Metodología:** Sistematización de los diferentes conceptos y revisión de fuentes documentales. **Marco de referencia.** Los agronegocios son un campo en construcción. Existen diferencias en los abordajes del tema de los agronegocios desde diferentes enfoques. Los **resultados** La agricultura moderna, tecnificada, productiva, consecuente con la conservación de los recursos naturales, y competitiva es una opción viable como empresa, y así lo han entendido muchos países que los promueven como salida comercial.*

Palabras clave: sistema, cadena, empresa, mercado y negocio

ABSTRACT

Agriculture needs an industry structure that optimizes resources sustainably. It is also a way of life for millions around the world who engage into it with the complementary objectives of obtaining income and relating to nature. Competitiveness in agribusiness as a topic has focused on macroeconomic aspects that explain structural aspects and their dynamics. Objective: To identify the conceptual referents of agriculture regarding the system, chain, company and business for exportation. Methodology: Concept systematization and documental sources revision.

* Docente investigadora y coordinadora de investigación en la Facultad de Ciencias Económicas y administrativas en FUKL.

** Docente investigadora de la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad de La Salle.

*** Docente investigador de la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad de La Salle.

Frame of Reference: Agribusiness is a field under construction. The results: Modern agriculture, productive, technified, sustainable and competitive is a viable option as a business, and as such has been understood by the countries that promote it as a trade alternative.

Key words: system, chain, company, market, agribusiness.

RESUMO

*A agricultura necessita de uma estrutura empresarial que seja capaz de otimizar recursos com sustentabilidade. É também meio de vida para milhões de pessoas, que buscam, na agricultura, objetivos complementares: geração de renda e relação com a natureza. O estudo da competitividade no agronegócio busca focar questões macroeconômicas que explicam aspectos estruturais e suas dinâmicas. **Objetivo:** identificar as referências conceituais do agronegócio relativas ao sistema, cadeia, empresa e companhia exportadora. **Metodologia:** Sistematização de conceitos e revisão das fontes documentais. **Marco teórico:** por se tratar de campo em construção, o agronegócio possui diferentes enfoques e abordagens. **Resultado:** a agricultura moderna, que, ao mesmo tempo, incorpora avanços técnicos, seja sustentável em relação à exploração da natureza e competitiva trata-se de opção empresarial viável conforme pode ser aferido em muitos países que adotam essa alternativa comercial.*

Palavras chave: sistema, cadeia, empresa, mercado, agronegócio.

Clasificación JEL: O15, O18, L83

INTRODUCCIÓN

El sector agropecuario igual que el sector industrial busca la transformación productiva hacia la competitividad con trazabilidad. En forma más reducida, propende por la agro-empresarización, como mecanismo para la transformación de las tradicionales estructuras productivas inmersas en el atraso tecnológico y de mercado para dar paso a un sector más competitivo.

La transformación productiva del agro por parte del Estado ha sido una pauta para esta reestructuración, provocando modificaciones en la agricultura y la redefinición de los sistemas de producción. El objetivo central es la competitividad del sector, el cual requiere, además de buenas estrategias empresariales, una política macroeconómica favorable a la creación y transferencia de conocimiento para su efectiva gestión. Este conocimiento es fruto de la construcción de capital social y la integración de todos los componentes que conforman el

sector para la formulación de visiones compartidas y la generación de sinergias fruto del trabajo conjunto.

La investigación en el tema de la competitividad ha estado centrada principalmente en los aspectos macroeconómicos que dan explicación de los aspectos estructurales y sus dinámicas. Las estrategias de mercado y las condiciones empresariales han sido un tema poco visible en la investigación de las ciencias agropecuarias al igual que el nivel meso en donde se dan las relaciones entre los diferentes actores del sector.

La articulación exige la comprensión y construcción de las relaciones personales e interinstitucionales que en definitiva propician como resultado una mayor o menor competitividad. En el estudio de la competitividad del sector agropecuario, se abordan diferentes niveles que son tratados en muchos casos sin ninguna distinción y falta realizar una comprensión y diferenciación

de estos niveles entendidos como sistemas inmersos unos en otros y que determinan relaciones base para su óptimo desempeño; de esta forma en el artículo se busca reconocer y comparar el significado y la relación entre sistema agroalimentario, agrocadena, agroempresa y agronegocio.

METODOLOGÍA

Este artículo es producto de la revisión de fuentes documentales que aportan información y enfoques para la comprensión de las cadenas, las empresas y los negocios del agro. El principal referente son las perspectivas de las instituciones y los aportes de investigadores nacionales e internacionales.

En la sistematización se considera la comprensión e identificación de los enfoques de los autores y las experiencias locales y del contexto mundial que toman como referente para la construcción de sus significados. El elemento base para la reflexión sobre contextualización se centra en el sistema agroalimentario, las cadenas productivas, las empresas agrarias y los agronegocios.

DE LA PRÁCTICA A LA CONCEPTUALIZACIÓN

En los países en desarrollo y las economías en transición los sistemas alimentarios y agrícolas en general están atravesando profundas transformaciones. El Estado y las organizaciones tanto públicas como privadas muestran cambios evidentes en las tendencias de la agricultura y sus sistemas de producción y transformación.

El aumento de los ingresos per cápita, los adelantos tecnológicos, la liberalización del comercio y la urbanización cada vez más acentuada, traen como consecuencia la ampliación de la función del sector privado vinculado al agro, la trans-

formación de la pequeña agricultura en una más comercial e intensiva, y una mayor participación de las agroempresas y las agroindustrias en el desarrollo socioeconómico.

En la comercialización, se hace cada vez más frecuente el desarrollo de canales especializados, mayores exigencias en la calidad e inocuidad de los alimentos y una mayor producción para la exportación. Además, desde el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, se promueve la reestructuración del sector agrario desde las cadenas productivas, pretendiéndose generar cambios institucionales y en las propias empresas.

Un informe de la FAO (2007) al Comité de Agricultura (COAG) establece que “Los cambios en los sistemas agroalimentarios tienen repercusiones importantes en el crecimiento, la pobreza y la seguridad alimentaria”. Estos cambios en el sistema son ocasionados por la creciente demanda de productos con valor agregado lo cual genera para los agricultores nuevas oportunidades de diversificar y añadir valor a sus productos, a diferencia de la tradicional producción primaria de productos básicos o *commodities*.

En este nuevo escenario, los pequeños agricultores corren riesgo al afrontar exigencias cada vez más estrictas y complejas. Por ello es necesaria la creación de condiciones favorables para una actividad altamente productiva que posibilite la participación de los pequeños productores y el fortalecimiento de las relaciones entre los diferentes agentes que interactúan en todo el sistema.

La productividad exige un racional uso de los recursos biofísicos y financieros y una focalización de la producción en las necesidades de los consumidores cada día más exigentes. En este sentido, la diversificación y agregación de valor a la producción, que proporcione calidad a un buen

precio, son estrategias cada vez más frecuentes en el sector agropecuario.

Lo anterior implica la sustentabilidad de la producción como resultado de la relación entre la racionalidad económica y la racionalidad ambiental propuesta por Leff (2007), para quien la producción se debe entender como una propuesta para que a través de una conciencia ambiental se lleguen a ambientes de usos racionales de los recursos¹.

De este modo, bajo esta perspectiva las políticas dirigidas a la consolidación de los sectores agroalimentarios deben buscar una armonía con la producción y la consolidación de sistemas de producción, comercialización y distribución eficiente.

EL SISTEMA AGROALIMENTARIO

El sistema agroalimentario es complejo y demanda un enorme esfuerzo de coordinación entre los agentes que en él actúan directa e indirectamente, así como la definición de políticas que encaucen y favorezcan su desarrollo.

En las décadas anteriores, el desarrollo del sistema agroalimentario se sustentó en el aprovechamiento de ventajas comparativas, como las condiciones geográficas, la mano de obra, el clima y el suelo. Hoy día ya no es posible concebir el desarrollo del sistema agroalimentario sobre la base de dichas ventajas, sino que es imperante el desarrollo de estrategias competitivas que aprovechando estas fortalezas potencialicen los esfuerzos de los agentes que en definitiva comprometen el talento humano del agro.

El sistema agroalimentario incluye aspectos políticos, económicos, de mercado, tecnológicos, organizacionales e institucionales conformando un todo que requiere entonces de un abordaje holístico que integre las políticas públicas y las estrategias empresariales para la construcción de las ventajas competitivas. Machado (2002), va más allá de lo alimentario y se enfoca hacia el sistema agroindustrial, que está compuesto por los subsistemas agrícola, industrial, de servicios, financiero y comercial e integra los diferentes subsistemas como las cadenas, los conglomerados, así como el sistema de producción tradicional.

Desde los sistemas productivos, la estructura del sector agroalimentario se compone de tres grandes eslabones: por un lado, de una estructura productiva agropecuaria de tipo primario, por una estructura de procesamiento de materias primas –agroindustria e industria de alimentos– y una estructura comercial y de distribución de los productos.

Por consiguiente, un sistema agroalimentario o agroindustrial incluye todas las actividades, desde la producción primaria agropecuaria hasta que el producto llega a las manos del consumidor, incluyendo servicios relacionados, provisión de insumos y crédito.

LAS AGROCADENAS

Este enfoque evidencia los vacíos en los encadenamientos productivos. Las agrocadenas implican las relaciones entre agentes en la producción, distribución y comercialización que configuran diferentes condiciones estructurales.

¹ De acuerdo con Leff (2007), el límite en el uso de los recursos es determinante en un sistema de agronegocios sustentable. La crisis ambiental irrumpe ante el desconcierto de la humanidad a fines de los años sesenta y principios de los años setenta, aparece como un cuestionamiento del sistema económico, planteando los límites del crecimiento. Es la primera vez, desde la Revolución Industrial, que se plantea la idea de que la economía tendría límites. Límites más allá de las contradicciones del capital por la explotación de la fuerza de trabajo; límites impuestos por la propia naturaleza más allá de las crisis cíclicas del capital o incluso de los rendimientos decrecientes de la tierra, como se decía ricardianamente, es decir, de ese tipo de circunstancias en las cuales se fue configurando todo este proceso de desarrollo y de expansión del mismo capital.

En la redefinición de los procesos agroproductivos, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia define las agrocadenas en términos de eslabones de producción de bienes que provienen del sector primario y sus correspondientes circuitos hacia delante y hacia atrás en las cuales se inscriben económica y socialmente. A su vez, el concepto está relacionado directamente con lo que lo que definen Hernández y Herrera (2005) como cadena agroalimentaria:

un conjunto de acciones y actores que intervienen y se relacionan técnica y económicamente desde la actividad agrícola primaria hasta la oferta al consumidor final, incorporando procesos de empaque, industrialización o transformación y de distribución.

Las agrocadenas involucran el proceso de transformación que lleva a “producir mercancías destinadas al consumo directo o para ser procesadas industrialmente con la finalidad de dar origen a bienes alimentarios o no alimentarios.” (Morales, 2008). Así, el sector agrícola y el sector industrial se constituyeron en dos sectores productivos especializados, independientes pero relacionados a través del mercado.

El concepto de agrocadena productiva hace referencia al conjunto de actores que participan en el proceso de producción, transformación, comercialización, mercadeo y distribución de un bien común. En este concepto se tiene en cuenta cómo los actores agregan y aumentan el valor del bien, considerando, de manera especial, las formas y tipos de relaciones que se producen entre las fases de la producción y el consumo del producto. Las etapas y actividades en las agrocadenas se desarrollan en un entorno de servicios institucionales y privados que influyen de manera directa sobre su funcionamiento y competitividad.

Según Piñones, Acosta y Florence, (2006), las agrocadenas se pueden calificar de diferentes maneras, dependiendo, por ejemplo, del tipo de producto, del grado de diferenciación o número

de actores involucrados en la cadena. Sin embargo, lo más importante es considerar que el objetivo de la clasificación es facilitar la comprensión y el análisis de los actores, eslabones e interrelaciones que se presentan al interior de la cadena.

Según el tipo de producto, su utilización final, el grado de transformación o las características de la demanda, las agrocadenas se clasifican en:

- *Agrocadenas alimentarias:* las relacionadas únicamente con productos frescos.
- *Agrocadenas industriales:* las relacionadas con productos que reciben algún grado de transformación y productos no alimentarios tales como fibras, textiles, cueros.

Dependiendo del grado de diferenciación del producto, las agrocadenas se clasifican en:

- *Agrocadenas básicas:* giran en torno a productos tales como granos, tubérculos y cereales. Éstos crean las agrocadenas básicas que en este momento se caracterizan por una baja elasticidad de la demanda, un bajo nivel de transformación y un comercio dominado por un número reducido de actores. Ejemplos de este tipo de agrocadenas son: las cadenas de arroz, banano y soya.
- *Agrocadenas diferenciadas:* se relacionan con productos que poseen características especiales que los diferencian de las *commodities*. Este tipo de cadenas requiere de alta coordinación entre productores, procesadores y distribuidores. Además, se puede observar la existencia de algún grado de integración vertical entre eslabones. Ejemplo clásico es el caso de las cadenas de productos orgánicos.

De acuerdo con el tipo y número de actores que participan, las agrocadenas se clasifican en:

- *Cadenas simples:* incluyen únicamente a aquellos actores y eslabones directamente

relacionados con el producto en las diferentes fases de producción, comercialización y mercadeo.

- *Cadenas extendidas*: incluyen, además de la cadena principal, otras cadenas que en algún momento pueden tocar o entrelazarse con ésta, y que por lo general aportan insumos importantes para la obtención del producto final.

El enfoque de cadena productiva es una herramienta de apoyo que permite a actores insertarse o ampliar su participación en el mercado de una manera sostenible y competitiva (Kaplinsky, 2000). Garza, Garza y Hartwich. (2003), Roekel y Lamas (2007), plantean que si se desea ver el concepto de agrocadena productiva como una herramienta estratégica de desarrollo, es necesario profundizar en:

1) El contexto externo de la cadena, es decir, entender cómo funciona, quiénes son y de que manera interactúan los diferentes actores; 2) Las relaciones gana-gana; y 3) Los procesos que se desarrollan al interior de la cadena y en lo posible en cada uno de los eslabones.

El enfoque de agrocadenas conlleva a la integración que como estrategia competitiva se traduce en el desarrollo de alianzas productivas entre los diferentes eslabones.

Según Piñones et ál. (2006), las alianzas productivas se definen como: Acuerdos o vínculos –formales o informales– de cooperación entre dos o más agentes productivos para coordinar recursos, esfuerzos y habilidades que tienen un objetivo estratégico común para el beneficio mutuo. Estos vínculos permiten compartir visiones, capacidades y habilidades, de modo que se aprovechan las sinergias de la interacción y complementariedad de las fortalezas y debilidades de los agentes productivos y de diversos sectores.

Las alianzas permiten el uso más eficiente de los recursos disponibles, mejorando la competitividad. Entre las principales ventajas se encuentran (Word, 2001; ISNAR, 2002; Porter, 1998; Kaplinsky, 2000):

- Resalta la distribución y el mercadeo como componentes importantes del costo final y factores claves de competitividad.
- Facilita la identificación y análisis del flujo de información, lo cual es un factor fundamental para aumentar la competitividad.
- Identifica problemas, puntos críticos y «cuellos de botella» a lo largo de la cadena, facilitando el desarrollo de soluciones de manera conjunta entre los diferentes actores.
- Permite analizar, de manera independiente e interrelacionada, las diferentes actividades del proceso de producción, procesamiento y distribución identificando posibilidades de mejora en cada uno de los eslabones.

LA AGROEMPRESA

Diversas son las definiciones referentes al significado de la empresa agraria o agroempresa. La mayoría coincide en tomar como referente básico principal la producción primaria de alimentos ya sea de origen animal o vegetal o ambos a la vez.

Rodríguez-Barrio, Rivera y Olmeda, (1990), expresan que las agroempresas pertenecen al subsistema agrario y que las empresas agroindustriales y las comerciales de alimentos están ubicadas en los subsistemas de industria alimentaria y de distribución, respectivamente. Las agroempresas forman hoy parte de un sector más amplio, el sector agroalimentario y se extiende de modo continuo por los tres sectores de la economía, primario, secundario y terciario.

Ballesteros (1991) define la agroempresa como una unidad organizada de producción dentro de una estructura socio-rural, pero conectada a redes comerciales muy diversas, cuyo objetivo consiste en ofertar alimentos y materias primas obtenidos por el cultivo, la ganadería, las técnicas forestales y las técnicas agroindustriales, con un plan gestor, del que forma parte a menudo (aunque no siempre) la explotación del factor tierra.

Guerra (1992), plantea que la empresa agropecuaria es la unidad básica de trabajo del administrador y se puede considerar como un sistema complejo compuesto de insumos, actividades (proceso) y productos y Wilson. (1997) hace énfasis en puntos de vista más tradicionales del análisis económico de las granjas y las agroempresas, consideran la unidad de decisión como una organización económica contenida en sí misma que responde a fuerzas de mercado impersonales.

Alonso y Serrano (2004) afirman que la agroempresa se caracteriza por tener una organización que coordina los factores capital, trabajo y tierra para la obtención de uno o varios productos de naturaleza agraria, por lo que puede ser definida como la unidad de producción de productos agrarios; aclarando que el término agrario se utiliza no sólo para referirse a la producción de cosechas mediante el cultivo del suelo (agrícola) sino también la ganadera y la forestal.

Peña e Infante (2005) van más allá de la producción primaria y definen a la agroempresa como aquella que tiene como misión cultivar, producir, transformar y/o comercializar bienes o servicios agropecuarios que están destinados a satisfacer una necesidad creada o identificada de un grupo de consumidores seleccionados.

Aguilar (2006) define la agroempresa como la unidad productiva encargada de satisfacer las necesidades de consumo de alimentos, que está conformada por recursos humanos y materiales y que se vale de la administración para lograr sus

objetivos. Recalca así mismo, que en cualquier tipo de empresa agropecuaria es de gran importancia la utilización del recurso administrativo.

Al estar estrechamente vinculada la agroempresa con la producción agropecuaria, es preciso tener en cuenta su heterogeneidad dado que van desde unidades de subsistencia hasta grandes oligopolios así como los riesgos climáticos y biológicos y la perecibilidad de los productos tienen un efecto importante en éstas (Guerra y Aguilar, 1999).

Estos últimos autores señalan que las empresas agrarias son empresas con escasa capitalización debido al nivel de beneficios que en ellas se obtiene, a la vez que son empresas con escasa liquidez y que los beneficios que obtienen son reinvertidos para la adquisición de elementos productivos o para incrementar el tamaño de éstas.

Otro punto importante a considerar en la conceptualización de las agroempresas es el referido a la institucionalidad donde éstas se desarrollan, pues según Morales (2008), la valoración histórica y por tanto institucional del comportamiento empresarial constituye una preocupación de larga data en el análisis social.

El análisis institucional del comportamiento empresarial forma parte de una larga tradición en las ciencias sociales que es necesario recuperar en el debate latinoamericano en torno al desarrollo local. Las políticas de fomento económico asociadas a éste no pueden omitir la valoración de la especificidad histórica de las instituciones. Dicha valoración exige un uso acotado, temporal y espacial, de conceptos tales como sistema productivo territorial, medio innovador, distrito industrial, y sistema agroalimentario localizado.

El Centro Internacional de Agricultura Tropical - CIAT, plantea el Proyecto de desarrollo de agroempresas rurales como estrategia para la promo-

ción de vínculos entre pequeños agricultores con mercados en crecimiento y motivar la adopción de prácticas de conservación mediante el desarrollo de técnicas e información para el establecimiento y fortalecimiento de agroempresas rurales y de servicios de apoyos complementarios. Este proyecto busca fortalecer la capacidad de las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales de establecer y apoyar a agroempresas rurales a pequeña escala que sean viables y orientadas al mercado.

Para el apoyo al desarrollo empresarial rural, Gottret, Wheatley, Lundy y Ostertag, (2000) plantean la gestación del modelo de proyecto productivo integrado (PPI) el cual es definido como “un conjunto de actividades que se planean y ejecutan con el objetivo de lograr una mejor organización e integración de las funciones de producción manejo poscosecha o procesamiento, comercialización, y organización empresarial dentro de un sector, para el cual se han identificado oportunidades de mercado”.

Asimismo, mediante la creación de cadenas y redes, para la articulación de los procesos de la agroindustria con estímulo a la innovación inducida por el mercado, porque muchas agroempresas rurales están limitadas a mercados tradicionales y comercializan productos de regular calidad a precios poco competitivos. Mientras tanto, existen mercados especializados para productos de mejor calidad y con mayor valor agregado.

El programa de Dirección de Agroempresas de la FAO, establece que las agroempresas se caracterizan porque la mayor parte de sus materias primas son productos perecederos, de calidad variable y cosechables en algunos períodos del año solamente. Además, enfrentan cambios fomentados por el desarrollo de nuevas tecnologías, la urbanización, las preferencias de los consumidores y la globalización de los mercados.

LOS AGRONEGOCIOS: UN CAMPO EN CONSTRUCCIÓN

El concepto de agronegocios comenzó a materializarse en la década de 1950, teniendo en cuenta la matriz de Insumo-Producto de Leontieff. Entre las primeras definiciones se define a los agronegocios como “... la suma del total de operaciones involucradas en la manufactura y en la distribución de la producción agrícola; operaciones de la producción en el campo, en el almaceñaje, el procesamiento, y distribución de los commodities agrícolas y las manufacturas hechas con los mismos” (Davis y Goldberg, 1957). Los agronegocios tienen referentes asociados a ¿cómo se coordina un agronegocio?, ¿quién es el líder del sistema?, ¿cuál es la unidad de análisis?, ¿qué nos importa estudiar cuando estudiamos a los agronegocios?

La comprensión de los agronegocios como un campo de conocimiento se ubica en un punto intermedio entre la economía y la administración. Hay visiones más holísticas como la considerada por Aquino (1997) que concibe el agronegocio como una amplia cadena que incluye desde la producción hasta el consumo, y en la cual los productores deben actuar con criterios de competitividad y justicia social, pero sin dejar de lado el concepto de sostenibilidad. Así mismo, se tiene una aproximación al sistema agroalimentario, desde distintos abordajes teóricos: el Agrobusiness (commodity systems), filieres, redes de empresas y distritos agroindustriales y comerciales. De alguna manera, estas distintas aproximaciones sistémicas teóricas cubren toda la gama de expresión real del negocio agroalimentario y constituyen un conjunto de análisis apropiado.

El núcleo teórico está conformado por la nueva economía institucional, la organización industrial, los costos de transacción, los derechos de propiedad, la agencia, el evolucionismo, las convenciones y la regulación. La conjunción de la aproximación sistémica y el núcleo teórico con-

forma el “sistema de agronegocios coasiano” que conceptualiza al sistema agroalimentario como un “nexus de contratos” que coordina (gobierna) la cadena de valor focalizado en el consumidor. Siendo en este caso la transacción la unidad de análisis de las relaciones.

En las últimas décadas, se pueden diferenciar dos posiciones frente a los agronegocios. Por un lado, los que incorporan los enfoques de la economía de mercado en el sector agrícola, y por otro, se encuentran los planteamientos que defienden el desarrollo local como eje prioritario en el desarrollo agroindustrial, desde donde se genera transformación en las unidades productivas y las estructuras agroempresariales.

De acuerdo con la literatura, los agronegocios son un conjunto de actividades económicas que se sustentan en el sector agropecuario, producto de las articulaciones entre los diferentes sistemas productivos, de mercadeo, transformación y servicios que permiten la oferta de productos y servicios de origen agropecuario y forestal con valor agregado, que generen ingresos a través del desarrollo de las cadenas productivas, de cada uno de sus eslabones y las regiones donde operan; haciendo uso racional y eficiente de los recursos, para atender necesidades concretas de los mercados.

De esta forma, los agronegocios tienen su contexto en las agrocadenas y atañen a su gestión, las industrias relacionadas con el agro así como las de servicios, comercio y distribución que contribuyan al desarrollo del sistema agroalimentario y así al desarrollo económico y social del sector agropecuario, buscando superar el enfoque centrado en el aprovechamiento de ventajas comparativas, con estrategias y productos muy poco desarrollados, dado que estas ventajas son cada vez más escasas y temporales.

El abordaje del tema de los agronegocios desde su definición lo toma Ray Goldberg (1968) en

un primer paper con Davis, luego evoluciona a una definición donde el foco no está en las operaciones, sino en las personas que llevan a cabo dichas operaciones, a saber: “... un Agribusiness Commodity System reúne todos los participantes de la producción, procesamiento, y comercialización de un simple producto agrícola-ganadero. Este sistema incluye el campo y las personas que trabajan en él, las operaciones de almacenamiento, los procesadores, los mayoristas, los supermercados o minoristas en el flujo de los commodities desde los insumos iniciales hasta el consumidor final. También incluye las instituciones que afectan y coordinan las sucesivas fases del flujo del commodity como los gobiernos, los mercados de futuros y opciones y las asociaciones comerciales”.

En este artículo se intenta identificar los actores que influyen sobre la coordinación de un producto agrícola desde el campo hasta la góndola. Al incluir a los actores, obviamente hay que tener en cuenta las actitudes de los mismos, alejándose entonces el modelo económico neoclásico como el más preciso a la hora de analizar a los agronegocios.

La escuela francesa y la holandesa también han trabajado en tratar de entender a los agronegocios, siempre focalizando el análisis con base en su estudio vertical (del campo al plato, “de la fourche a la fourchette”). Además, introducen el concepto de coordinación de una cadena agroalimentaria, identificando que la misma puede ser a través del precio (coordinación vía precio), pero no es el único, otras formas de coordinación pueden darse en un sistema agroalimentario (ej. contratos).

Zylbersztajn (1996) amplía y menciona que “... la coordinación de los sistemas de agronegocios es definida como el resultado de diferentes mecanismos que proveen las bases de los requerimientos de las necesidades de los consumidores. Esto puede ser visto como una

coordinación vía precio, en el caso que los mercados funcionen correctamente, y una coordinación institucional o a través de mecanismos contractuales en su defecto”.

Justamente Zylbersztajn y otros autores relacionados con la nueva economía institucional (Farina, Giordano, Neves, Chaddad, Cook, Menard) son los que cambian el enfoque de estudio de los agronegocios. La limitación de estudiar a los agronegocios desde la economía neo-clásica se basa en que el mecanismo vía precio para demostrar la coordinación en los agronegocios es pobre, al tener en cuenta a la firma como una “productora”. La firma Coasiana (Coase, 1991) es considerada un complejo sistema contractual desde el enfoque institucionalista. Por ejemplo, la integración vertical es una herramienta de coordinación a partir de relaciones contractuales definidas en el límite de la firma.

Desde el institucionalismo, cabe la pregunta: ¿por qué hay empresas agroalimentarias que utilizan el sistema de coordinación vía-precio y hay otras que se coordinan vía los contratos o la integración vertical? La respuesta la formula Williamson (1985, 1991, 1993) retomando a Coase, cuando afirma que la unidad de todo análisis debería ser la transacción, y por ende se debería entender cuándo el mecanismo vía precio (mercado) es eficiente para llevar a cabo el intercambio (o sea, los costos de utilización del mercado son bajos). Para Williamson el mecanismo de coordinación o estructura de gobernanza dependerá de los atributos de la transacción: frecuencia, incertidumbre y especificidad de activos, todo bajo los supuestos de comportamiento del ser humano (oportunismo y racionalidad limitada) ante un ambiente institucional dado. En la medida que ha avanzado la agroindustrialización, la incertidumbre y la especificidad de los activos también aumentó haciendo que el mecanismo de coordinación vía-precio genere altos costos de transacción (en base a Chaddad y Cook, 1996), pasando así a relacio-

nes más complejas enfocadas en generar sistemas productivos eficientes.

Los modelos neoclásicos, como los que derivan de la demanda y los mecanismos de transmisión de precios, pueden considerar las relaciones intersectoriales, aunque afirman que los precios reflejan toda la información relevante para las necesidades de las organizaciones y las estrategias de las mismas. Cuando esto no ocurre, la teoría menciona que las fallas de mercados pueden ser “corregidas” con una apropiada definición de los derechos de propiedad a través de otras estructuras de gobernanza (contratos o integración vertical). Este estudio alternativo propone que los costos de transacción y las consideraciones del ambiente institucional son importantes para determinar los modos de gobernanza y luego ser de fundamental importancia en entender y diseñar estructuras de gobernanza en los agronegocios.

Otras dos perspectivas en el concepto de agronegocio son: la que va vinculada a los aspectos de valor agregado, cadenas de valor, dinámica demográfica de los consumidores, alimentos funcionales, nutraceuticos, inocuidad, empresas sustentables, bioenergéticos, nanotecnología, reciclaje y reducción de desperdicios, entre otros más Lamas (2007), por un lado y la que ve el agronegocio como evolución en dos niveles paralelos de análisis: el estudio de la coordinación entre los participantes verticales y horizontales de la cadena alimentaria –conocido como economía de los agronegocios– y el estudio de la toma de decisiones en estructuras de gobernanza alternativas de la cadena alimentaria, conocido como gestión de los agronegocios.

Una de las novedades más significativas incorporadas por buena parte de los enfoques teóricos recientes ha sido la creciente conciencia de que la comprensión de los procesos de innovación en el seno de las empresas y de los sistemas productivos exigía trascender ese ámbito de

investigación para fijarse en la posible existencia de redes sociales e institucionales de apoyo en su entorno. (Méndez, 2006).

Sin embargo, hay visiones más holísticas como la considerada por Aquino (1997) que concibe el agronegocio como una amplia cadena que incluye desde la producción hasta el consumo, y en la cual los productores deben actuar con criterios de competitividad y justicia social, pero sin dejar de lado el concepto de sostenibilidad.

DISCUSIÓN

Los agronegocios son un campo de conocimiento que necesita tratamiento especial cuando se buscan garantías para el DHIS a través de ellos. La aproximación a los agronegocios tiene en cuenta muchos enfoques, pero la prioridad la tiene el enfoque sistémico que delimita sistemas abiertos construidos verticalmente “del campo al plato”; en esto el sistema agroalimentario aparece como un todo expresado en cadenas de abastecimiento que recorren la producción, la transformación y la distribución.

Los agronegocios son la alternativa para que los productores puedan pasar de una agricultura tradicional en muchos casos de subsistencia a una agricultura más comercial en función del mercado que procure la generación de valor agregado, el suministro oportuno de productos y el cumplimiento de los estándares de calidad del mercado.

En la reflexión se encontró que la centralidad de los agronegocios la tiene la generación de riqueza y el bienestar; para ello se desarrollan estrategias para:

- Aumentar la eficiencia en el uso de los recursos utilizados.
- Dar valor agregado a los productos de origen agropecuario y forestal logrando su diferenciación y el cubrimiento de nichos de mercado.

- Asegurar el aprovisionamiento oportuno, de calidad y a buen precio.
- Diversificar la producción y los mercados.
- Optimizar recursos desde la cadena.
- Mejorar la gestión ambiental a todos los niveles de la actividad.
- Propiciar el desarrollo del talento humano de la empresa como base para su competitividad.
- Contribuir al mejoramiento de la calidad de los cultivos y de la vida de la población de su influencia.

En la revisión no se encontraron muchos estudios sobre logística y trazabilidad. El marco operativo o la intervención se focalizan en los mecanismos de gobernanza y coordinación de los distintos subsistemas, conformados en torno a un producto, una región o una empresa focal, que atienden distintos segmentos de mercado. Los agronegocios como resultado sectorial requiere del contexto de las cadenas y las integraciones como base para el mejoramiento del sector agropecuario. Para ello, es indispensable el desarrollo y fortalecimiento de los vínculos entre los diferentes agentes como mecanismo potenciador pero también de defensa frente a la competencia de otros países que cuentan también con ventajas comparativas similares a las de Colombia.

Además, en la revisión de la literatura se encuentran problemas en la construcción de tejido social, se busca garantizar las relaciones como base para la competitividad el sector y en él las empresas y desde ellas las gerencias. En particular no se encuentra mucha literatura sobre los agronegocios en el comercio justo. Los campos de conocimiento que muestran la realidad los sistemas agropecuarios, las cadenas agropecuarias, las condiciones de las agroempresas, que Devaux, Thiele, López y Velasco, (2006), refie-

ren la necesidad de un “enredamiento” intensivo entre actores de diferentes sectores, para llegar a promover las innovaciones comerciales, tecnológicas e institucionales.

Es en las innovaciones se expresan la capacidad, primeramente, en negocios inmediatos o potenciales, los que permiten incrementar los ingresos de los productores y de los otros agentes de la cadena. No obstante, a largo plazo, las innovaciones se tornan en instrumentos de empoderamiento y de lucha contra la pobreza, en incentivos concretos para que los otros actores de la cadena, así como las organizaciones de investigación y desarrollo, colaboren de manera efectiva. Además, estas acciones concertadas pueden llegar a tener una incidencia pública y política tanto a nivel local como nacional.

Hall (2006), señala que el potencial para la formación de sociedades público-privadas está creciendo. Sin embargo, promover sociedades ha encontrado muchas dificultades, por lo que éstas necesitan ser vistas en el marco de un sistema de innovación y en un panorama de desarrollo, donde las redes de agro-empresas locales aporten al desarrollo rural y a la reducción de la pobreza. Es importante encajar organizaciones de investigación públicas dentro de las redes locales y sugiere que los esfuerzos fueran centrados en la construcción de capital social en los sistemas de innovación agrícola.

Son muchos los aspectos a revisar en el fortalecimiento de los agronegocios: 1) las relaciones macro-institucionales como con el análisis de las organizaciones con la esfera de lo político. Se trata de fortalecer las organizaciones en cuanto a las estructuras de mercado, autonomía y sostenibilidad; 2) la diferenciación de las dinámicas y formas regionales de organización productiva en el país; 3) la diversidad de los sistemas de distribución, en plena transformación y su impacto en el estado del sector; 4) las políticas nacionales y locales tendientes a mejorar la com-

petitividad del sector, principalmente en el rubro de la exportación; y 5) Las estrategias de los operadores privados para producción, cuya función es primordial tanto en la creación de sinergias y cooperaciones internas en los lugares de producción como en la identificación y la explotación de nichos de mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR, A. (2006) *Tratado para administrar los agronegocios*. Editorial Limusa, S.A. de C.V. México. 436 pp.
- ALONSO, R., SERRANO, A. (2004) *Economía de la empresa agroalimentaria*. Ediciones Mundi-Prensa. Madrid. 383 pp.
- AQUINO, C. (1997) Hacia una visión hemisférica de la agroempresa. *COMUNICA*. Año 2, No. 5, Junio 1997 / Year 2, No. 5, June 1997. Disponible en: http://webiica.iica.ac.cr/comuniica/n_5/espanol/ed_aquino.html
- BALLESTERO, E. (1991) *Economía de la empresa agraria y alimentaria*. Ediciones Mundi-Prensa. Madrid. 392 pp.
- CIAT (1998) *Proyecto de desarrollo de agroempresas rurales*. Disponible en: www.ciat.cgiar.org/agroempresas/espanol/Rec_de_info/memoriasiicurs/cd_
- DEVAUX, A., THIELE, G., LÓPEZ, G. & VELASCO, C. (2006) *Papa Andina: Innovación para el desarrollo en los Andes, 2002-2006*. Centro Internacional de la Papa, Lima, Perú. 79 p. Disponible en: http://papandina.cip.cgiar.org/fileadmin/documentpool/Administrativo/Informe/Fase/06-10-11-Compendio_2002_2006.pdf
- FAO (2007) *Desafíos relativos al fomento de los agronegocios y la agroindustria*. Disponible en: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/011/j9176s.pdf>
- FAO (2007) *Fortalecimiento de los servicios de los sistemas agroalimentarios*. Desarrollo agrícola. Disponible en: <http://www.fao.org/ag/ags/subjects/es/agribusiness/index.html>
- GARZA, J., GARZA, S., HARTWICH, F. (2003) *Alianzas público-privadas para investigación y desarrollo en cadenas agroindustriales: la situación en El Salvador*. San José, Costa Rica. ISNAR. Mayo.
- GOTTRET, M., WHEATLEY CH., LUNDY M. & OSTERTAG, C.F. (2000) *Sistemas de apoyo para el desarrollo empresarial rural: justificación, conceptos y una propuesta metodológica*. Disponible en: <http://www.ciat.cgiar.org/agroempresas/espanol/inicio.htm>
- Guerra, G. (1992) *Manual de administración de empresas agropecuarias*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA. San José Costa Rica. 580 pp.
- GUERRA, G. & AGUILAR, A. (1999) *La planificación estratégica en el agronegocio*. Editorial Limusa, S.A. de C.V. México. 114 pp.
- HALL, A. (2006) Public-private sector partnerships in an agricultural system of innovation: Concepts and challenge. *The International Journal of Technology Management & Sustainable Development* 5(1): 3-12. Disponible en: <http://>

- proquest.umi.com/pqdweb?index=19&did=1159106101&SrchMode=1&sid=1&Fmt=2&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1193110278&clientId=51540
- HERNÁNDEZ, J. & HERRERA, D. (2005) *Cadenas alimentarias: políticas para la competitividad*. IICA, Revista COMUNIICA, Edición No. 3.
- KAPLINSKY, R. (2000) *Globalisation and unequalisation: what can be learned from value-chain Analysis?*. *Journal of Development Studies*, 37.
- LAMAS, M. A. (2007) *Noticias Financieras Miami*: Nov. 22, 2007. p. 1. México. También disponible en: <http://proquest.umi.com/pqdweb?did=1386842081&sid=5&Fmt=3&clientId=51540&RQT=309&VName=PQD>
- LASSO, L. (1999) *Análisis de factores claves de éxito de agroempresas rurales en la zona andina enfocadas hacia la exportación: metodología y resultados*. CIAT. Proyecto Desarrollo de Agroempresas Rurales. Disponible en: <http://www.ciat.cgiar.org/agroempresas/espanol/inicio.htm>
- LEFF, E. (2007) *Decrecimiento o desconstrucción de la economía: hacia un mundo sustentable*.
- MACHADO, A. (2002) *De la estructura agraria al sistema agroindustrial*. Universidad Nacional de Colombia. Sede Bogotá, 2002.
- MÉNDEZ, R. (2006) *Difusión de innovaciones en sistemas productivos locales y desarrollo territorial*. Ponencia invitada para el área temática sistemas agroalimentarios locales y difusión de innovaciones. III Congreso Internacional de la Red SIAL "Alimentación y Territorios". Consejo Superior de Investigaciones Científicas, IEG Madrid. 29 p.
- MORALES, F. (2008) *Iniciativa empresarial y desarrollo local en América Latina*. N° 6 Diciembre 2008. Revista *Pueblos y Fronteras*. Disponible en: http://www.pueblosyfronteras.unam.mx/a08n6/art_02.html
- PEÑA M., INFANTE (2005) *Guía metodológica de plan de negocios con agroempresas rurales*. IICA, Bogotá, Colombia. Documento en PDF. Documento disponible en: <http://zeus.iica.ac.cr:8090/dspace/bitstream/123456789/9711/C0900e.pdf>
- PIÑONES S., ACOSTA L. & FLORENCE, TARTANAC (2006) *Alianzas productivas en agro cadenas. Experiencias de la FAO en América Latina*. Disponible en: http://www.fao.org/ag/ags/subjects/en/agribusiness/business_partnerships_spanishes.pdf
- PORTER, M. (1998) *Clusters and the new economic of competition*, *Harvard Business Review*, N° 5.
- RODRÍGUEZ-BARRIO, J. E., RIVERA, L. & OLMEDA, M. (1990) *Gestión comercial de la empresa agroalimentaria*. Ediciones Mundi-Prensa. Madrid. 259 pp.
- PAUL, W., et al. GARY, TH. & COOK, R. L. (1997) *La madre naturaleza, estrategias de negocios y los productos agrícolas*. Traducido por Ricardo Cavazos: Disponible en: <http://www.agecon.ucdavis.edu/people/faculty/facultydocs/Cook/Lamadre/Lamadre.pdf>
- WOOD, A. (2001) *Value Chains: a Economist's Perspective*. I. D. S University of Sussex. 3. (32): 7.
- WILSON PAUL, ET. AL THOMPSON GARY Y ROBERTA L. COOK (1997) *La madre naturaleza, estrategias de negocios y los productos agrícolas*. Traducido por Ricardo Cavazos: Disponible en Internet: <http://www.agecon.ucdavis.edu/people/faculty/facultydocs/Cook/Lamadre/Lamadre.pdf>