



ASOCIACION ARGENTINA
DE ECONOMIA POLITICA

ANALES | ASOCIACION ARGENTINA DE ECONOMIA POLITICA

XLIV Reunión Anual

Noviembre de 2009

ISSN 1852-0022

ISBN ISBN 978-987-99570-7-3

CAPITAL SOCIAL Y ECONOMÍA DE RED
AGRÍCOLA

Alvarado, Ledesma Manuel

CAPITAL SOCIAL Y ECONOMÍA DE RED AGRÍCOLA

Manuel Alvarado Ledesma

Buenos Aires, agosto de 2009

Índice

Resumen.....	3
Abstract.....	3
El capital social	4
La economía de red	9
El capital social y la economía de red.....	10
La empresa red	11
La cooperación en la economía de red.....	12
Economía de red agrícola	13
La empresa red agrícola.....	20
La fuerza de la información	23
Palabras finales.....	23
Bibliografía	25

Resumen

Al basarse en normas informales, el capital social facilita el desarrollo de la economía de red que reduce los costos de transacción y de coordinación.

Dado el alto grado de capital grupal de la sociedad rural, ésta puede expandir sus vínculos hasta incrementar su capital comunitario, con lazos de mayor alcance y, así, dar origen a lo que denominamos la empresa red.

El caso de la empresa red en la agricultura extensiva argentina, por su competitividad, es un ejemplo único en el mundo. Y, por su adaptabilidad al cambiante entorno político y tecnológico, presenta un futuro de crecimiento.

Abstract

Basing itself on informal norms, social capital facilitates the development of a network-economy and thus reduces transaction and coordination costs.

Given the importance of the group relations characteristic of rural society, it can expand its links and turn them into community capital thus producing the origins of network-firm.

The network-firm in extensive agriculture is an unique example in the world for its competitiveness, and promises future growth due to adaptability to a changing political and technological environment.

1 - El capital social

Enseña la filosofía que el hombre es un ser que tiende al bien así, como también, a convivir con sus congéneres. La persona humana está configurada “para” y “por” sus semejantes¹. Tiene un instinto social. No se convierte en humano si está solo, nos hacemos humanos los unos a los otros.

Según el psicólogo William James, “El yo social del hombre es el reconocimiento que éste obtiene de sus semejantes. Somos no solamente animales gregarios, que gustamos de la proximidad con nuestros compañeros, sino que también tenemos una tendencia innata hacernos conocer, y conocer con aprobación, por los seres de nuestra especie”²

Pero pese a esta tendencia, existe en todo grupo lo que Inmanuel Kant denominó “nuestra insociable sociabilidad”³. Porque en todo grupo, hay intereses individuales diferentes que generan discordia.

Merced a su racionalidad, el hombre en sus primeras etapas de civilización fue estableciendo pautas básicas de comportamiento. Con las más elementales relaciones sociales, nacen éstas que en conjunto, pueden ser consideradas, precapital social, esto es capital en su etapa primitiva. A partir de su desarrollo y cumplimiento, van originando instituciones que promueven y facilitan la interacción humana que a su vez conforman el capital social.

El capital social está donde existen relaciones entre personas. Si recordamos la novela de Daniel Defoe, en la Isla de Robinson Crusoe, no es posible encontrar esta forma de capital ya que este náufrago era el único habitante.

Es imprescindible la existencia de interacción humana para que se origine el capital social. Cuando las relaciones interpersonales se coordinan con el fin de emprender una acción colectiva determinada, hay capital social en el medio. Está referido tanto al conjunto de recursos sociales como a las normas y valores que determinan las relaciones interpersonales.

El capital social constituye una acumulación de activos sociales, psicológicos, culturales y cognoscitivos. Estos activos inducen al desarrollo de un comportamiento cooperativo mutuamente beneficioso, que institucionalizado, determina las interacciones humanas. De acuerdo a Bernardo Kliksberg “El capital social está formado por el grado de confianza interpersonal de una sociedad, las normas de comportamiento colectivo y la densidad de su sociedad civil”.⁴

Si arriesgamos una definición concreta deberíamos decir que el capital social es un conjunto de normas informales que habiendo echado raíces en un grupo humano, promueve la cooperación y facilita la interacción entre sus miembros a lo largo del tiempo.

Al capital social es válido atribuirle las características que corresponden al concepto económico del capital. Y si bien no es un recurso natural -sólo crece a través de un proceso de inversión que requiere esfuerzo- es un recurso productivo.

¹ Fernando Savater en “Las preguntas de la vida”

² Los principios de la psicología (1890).

³ “Crítica de la razón pura.” (1781)

⁴ “Hacia una economía con rostro humano”

El capital social es un factor de producción donde se pueden invertir otros recursos con la expectativa de beneficios futuros. Pero, además, puede ser un sustituto o un complemento de otros recursos. Por ello, resulta posible compensar la carencia de recursos financieros o de capital humano mediante el establecimiento de buenas relaciones. El capital social resulta también complementario de las otras formas de capital puesto que, por sí solo, no es suficiente para generar producción.

Como cualquier capital, el social exige un seguimiento permanente junto a cierto grado de mantenimiento. Tal exigencia deriva del hecho de que toda relación social requiere una renovación o confirmación periódica para evitar la pérdida de eficacia. Además, al igual que el capital humano, el social no tiene un índice de depreciación.

Su uso, tanto en uno como en otro, no pierde su capacidad de producción. Por el contrario lo mejora. Como un músculo, si se ejercita, incrementa su habilidad y, por el contrario, si no es usado se deteriora.

Existen algunas características propias del capital social que lo hacen diferente al físico. El capital social es mucho más difícil de construir, mediante intervenciones externas, pues su desarrollo requiere de una infraestructura social que actúe eficientemente. Además, su construcción amerita un elevado conocimiento de las prácticas locales. Así podemos afirmar que el capital social es el resultado de un proceso de interacción dinámica. Se crea, se mantiene, se incrementa y, también, se puede destruir.

Dado que el capital social contribuye a la generación del producto y, por ende, de la riqueza, debe ser considerado un factor de producción. Ciertamente intangible, pero real. Se trata de una forma especial de capital que facilita, a dos o más personas, la consecución de sus intereses y objetivos.

Es un factor de producción por cuanto mitiga los efectos adversos resultantes de la información asimétrica entre los agentes. Actúa como facilitador de acuerdos, transacciones e integraciones. Si no hubiese capital social estos resultados no serían posibles. Vale la pena remarcarlo, contribuye a que se cierren acuerdos contractuales, a que se efectúen operaciones en el mercado y a que se integren eslabones en una sola firma.

De acuerdo a Francis Fukuyama, su función es reducir los costos de transacción asociados con los mecanismos formales de coordinación como ser los contratos, las jerarquías, las reglas burocráticas, etc. La falta de este capital genera costos de transacción adicionales ligados al monitoreo y vigilancia, a la negociación y a hacer cumplir acuerdos formalmente establecidos.

La confianza es el componente central del capital social. Ella facilita todas las relaciones e intercambios y por ende es un depresor de los costos de transacción. Entonces, estabiliza vínculos. Lo hace porque permite estimar el comportamiento de los otros; porque hace más previsible la conducta de los otros agentes.

La confianza es una acción que, en un ámbito de riesgo, surge entre dos partes. La confianza es tal, en tanto y en cuanto haya determinado riesgo involucrado. La confianza se desprende de la reputación del agente entre los demás agentes.

La reputación es un activo intangible que contribuye a generar confianza la que a su vez hace al desarrollo del capital social.

La confianza generalizada está referida a la confianza tenue en personas que no se conocen o que se conocen muy poco. Así, también, podemos destacar la confianza particularizada o intensa propia de la que surge de las relaciones “cara a cara”.

Para ser tal, la confianza requiere reciprocidad entre partes. Se trata de un delicado balance. La reciprocidad es la base de la confianza y ésta, a su vez, genera fiabilidad, entorno dentro del cual las interacciones se hacen ágiles. La reciprocidad resulta, entonces, imprescindible.

Pueden distinguirse dos tipos: la reciprocidad equilibrada y la generalizada. La primera se da cuando ocurre un intercambio de objetos o bienes cuyo valor se considera equivalente. La segunda, la generalizada, establece una relación permanente y continua de intercambio y, aunque en un momento dado puede no ser equivalente, mantiene la expectativa de que los beneficios serán mutuos y, a largo plazo, equiparables.

Ella hace a toda relación permanente en el tiempo e induce a que las personas cooperen entre sí para beneficio común. La reciprocidad generalizada, entonces, eleva las posibilidades de intercambio tanto en el número de objetos como en los diversos ámbitos.

Para Robert D. Putnam, las “redes densas de interacción social” actúan como detonantes de la reciprocidad generalizada y sus consecuencias. Las redes son importantes porque dan origen a normas favorables a la cooperación. Reciprocidad y cooperación operan en un círculo virtuoso entre capital social, normas y redes.

La red constituye un conjunto de relaciones de trabajo fluidas, flexibles y complejas donde existen normas y sanciones. Dentro de una economía de red están establecidas, a su vez, empresas red.

Como resultado de la red, emerge la empresa red. Su éxito estará determinado por su capacidad de generar conexiones robustas, firmes, sólidas de interacción y estables en el tiempo.

Su fortaleza está dada por su capacidad para procesar información, generar a partir de ella conocimiento diferencial, y generar innovación.

El capital social permite que:

- Los problemas de información asimétrica entre agentes -un problema serio de la economía de mercado- disminuyan considerablemente.
- Los costos de supervisión, de monitoreo y de transacción tiendan a decrecer.
- Los múltiples y distintos fines de los diferentes agentes, tengan un mayor grado de compatibilidad, a través de la cooperación.
- Los contratos resulten ser más fácilmente confeccionados a la vez que evita litigios en contratos muy incompletos.

De acuerdo a ello, fácil es advertir que, frente a la ausencia de capital social, los costos crecen. Por el contrario, cuando éste está presente, los demás factores productivos elevan su eficiencia. Los factores de producción clásicos incrementan sus resultados.

Su acumulación brinda múltiples beneficios directos a la persona que lo adquiere, en forma de mejora de la productividad y de mayores ingresos y, simultáneamente, proporciona un valor añadido a la sociedad en general.

El capital social no se limita a las relaciones de confianza generadas directamente entre unos y otros sino que se refiere, principalmente, a la confianza generalizada.

Es interesante comprender al capital social desde de la relación que establecen los involucrados. En tal sentido vale dirigirse a Michael Woolcok.

Ampliando la visión de Putnam, Woolcok (1998) advierte la existencia de tres agrupaciones posibles. En primer lugar destaca el capital social producto de las relaciones entre personas dada por su proximidad: vecinos, familiares y amigos; por sus características este tipo de relaciones son hacia el interior del grupo de referencial, denominado capital social *bonding*.

Además de éste, remarca la emergencia del capital social de tipo puente, capital *bridging*, donde priman relaciones horizontales o con una distribución simétrica del poder entre sus integrantes. Se crea a partir de vínculos que si bien pueden resultar más débiles son más extensivos.

Este tipo de capital social tiene un efecto multiplicador más fuerte. Surge cuando personas, pertenecientes a espacios diferentes, llegan a establecer relaciones estables. Desde la diversidad de una comunidad, facilita actitudes cooperativas entre grupos distantes. Así fluye información de interés para las partes y la confianza se retroalimenta con tal corriente.

Finalmente existe una tercera forma de relación entre asociaciones y es la que se da entre grupos diferentes o ubicados en distintos espacios de acción y poder llamado capital *linking*.. El economista italiano Stefano Zamagni destaca este tercer tipo de capital social, que se refiere a la sociedad civil organizada para realizar iniciativas comunes.

Centraremos nuestra atención en los dos primeros. Al capital social *bonding*, lo llamaremos, también grupal. Y al *bridging*, comunitario.

El grupal se levanta sobre las relaciones sociales de confianza y reciprocidad que incrementan la capacidad del grupo lograr objetivos útiles y beneficiosos para los miembros del grupo. Y el comunitario se base en el entramado institucional que, por promover la cooperación y la gestión comunitaria, permite a la gente la capacidad de emprender acciones colectivas en beneficio de los involucrados.

El capital social comunitario, tal como lo entienden Putnam y North, es todo aquello que, generando cooperación y civismo, incide en la economía y en las cuestiones sociales.

Tanto el grupal como el comunitario cumplen un rol importante en la creación del capital humano en la siguiente generación.

El capital social en la familia, que da acceso al capital humano de las personas adultas, se halla

estrecha vinculación con la presencia física de los adultos y con la atención prestada a los niños.

El capital social grupal y, especialmente, el comunitario permiten la construcción de redes, que a su vez contribuyen a reducir determinadas tareas que insumen tiempo dedicado a investigación, control y contratación: así bajan los costos de transacción. El comunitario contribuye al establecimiento de vínculos, no afectivos, de gran alcance, que tienden a coordinarse por la búsqueda de una meta común.

Crear capital social es una tarea que lleva tiempo. Crearlo significa alterar la percepción de la persona de una situación dada. Quiere decir que dicha situación pueda ser vista como un juego de suma positiva” en lugar de ser apreciada como un “juego de suma cero”. En definitiva el capital social apunta al “ganemos todos”.

Como hemos visto, las instituciones, tanto las formales como las informales, se establecen y se afirman como consecuencia de la acción del capital social. Al decir de North, “son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana”

Las instituciones que tenemos, y de las que somos acreedores, no sólo son resultado de nuestras acciones presentes. Se diseñan según sea la intensidad del capital social recibido y adquirido. Ellas son heredadas del pasado y, al mismo tiempo, están incorporadas al mundo actual. En otros términos: la actual estructura institucional de la Argentina está construida en base a una herencia del pasado que, en parte, permanece a lo largo del tiempo y, en parte, va modificándose.

A fin de mejorar el comportamiento económico y social de los ciudadanos, lo más fácil de cambiar son las instituciones formales.

Las informales resultan adversas al cambio. El problema es que, justamente, las informales son las que tienen supremacía a la hora de tomar decisiones económicas y ellas son la base sobre la que se levanta el capital social. No están determinadas por la acción de alguien o de un organismo, en un momento dado, sino que son resultado del paso de los años.

Resulta fácil observar que cuando no existen instituciones que garanticen un intercambio eficiente, surgen incentivos para que las personas y las empresas busquen un beneficio privado, sin importar el costo social que implique. Para que haya instituciones positivas es necesario generar hábitos acordes a ellas, lo que implica intervenir en el círculo a través de la educación.

De la observación histórica resulta que, cuando hay crecientes niveles de incertidumbre en el entorno, emergen *per se* importantes cambios en la estructura industrial, produciendo una drástica mutación en la composición interna del producto bruto interno –PBI- manufacturero a favor de los sectores industriales integrados, en desmedro de los sectores productivos de alta frecuencia contractual.

Podría decirse que, entonces, la incertidumbre institucional promueve la concentración y castiga la propagación de empresas medianas y pequeñas que pueden conformar redes. Cuanta mayor incertidumbre haya, menor será la tendencia a la aparición de pequeñas unidades productivas independientes.

Frente a la inexistencia de instituciones que hacen del mundo algo más previsible, las organizaciones no sólo no logran bajar los costos de transacción, sino que esta misma imposibilidad favorece automáticamente la generación de procesos de producción del tipo de flujo continuo y son empujadas a la integración.

Diríamos, entonces, que la tendencia a la concentración puede explicarse, no tan sólo por una cuestión de escala productiva sino también por la necesidad de evitar costos de transacción.

2 - La economía de red

Denominaremos economía de red a la forma de organización económica donde la actividad se establece, en forma predominante, entre conjuntos de empresas ligadas contractualmente.

Se quiebra así el esquema industrialista de grandes volúmenes y se pasa al paradigma basado en la cooperación y solidaridad productiva, donde los agentes trabajan conjuntamente, en una misma lógica que tiende a partir desde la demanda hacia la oferta.

Así, se evoluciona de un sistema de fuerte concurrencia en las relaciones ínter- empresariales a otro de cooperación productiva. La concurrencia, que se mantiene siempre como un elemento central, se desplaza de las relaciones ínter-empresariales hacia la concurrencia entre estructuras de empresas redes.

El nuevo cuadro abre oportunidades para aquéllos que estén dispuestos al riesgo y a emprender. Ya no es imprescindible la posesión de capital sino de espíritu de empresa.

La definición de cadena de valor se encuadra en el nuevo concepto de relaciones inter-empresariales o de economía de red. De hecho, la economía de red es un fenómeno que, desde la necesidad de descentralizar, genera una red empresarial, esto es una suerte de conjunto de cadenas de valor, con eslabones relacionados en forma vertical y horizontal.

Dentro de una red opera un gran número de empresas y dentro de la red es el capital social el factor que permite establecer vínculos duraderos para su funcionamiento.

Dada la velocidad del cambio tecnológico, la economía de red mucho más que la de empresas integradas, ha pasado a ser una suerte de unidad de operación real, ágil y flexible para adaptarse a las nuevas tecnologías.

La economía de red deriva de la globalización de los mercados y los insumos; y el cambio tecnológico, que induce a los operadores a incorporar nuevos insumos, bienes de capital y mantenerse informados sobre lo que acontece en el día a día.

En tal sentido la cooperación y colaboración pasa a ser un medio imprescindible para resguardarse de los efectos negativos de una decisión tecnológica errónea. Por ello, la existencia de capital social es imprescindible para la economía de red.

Cuando existe una economía de red, se establecen redes de proveedores, mediante acuerdos de subcontratación y redes de productores, mediante contratos de coproducción que les permiten unir sus capacidades y recursos.

De esta forma, si los procesos o las tecnologías se modifican, las empresas que componen la economía de red tienen mayor facilidad para incorporarlos con sus cambios.

Es clara la tendencia hacia una integración cada vez menos acentuada y por otro lado hacia la tercerización. En ambos fenómenos lo que prima es una fuerte inclinación hacia la coordinación entre agentes por medio de contratos de toda índole.

3 - El capital social y la economía de red

La globalización demanda un incremento de la flexibilidad y adaptabilidad a nuevos ambientes. Para las personas, el uso del capital social es una cuestión central para disponer de información sobre el mercado de trabajo y conocer las oportunidades emergentes. Para las empresas, la utilización del capital social unido a un alto grado de capital humano, puede ayudar a la creación de equipos de trabajo y mejorar el flujo de información y de generación de conocimiento.

Las instituciones pueden ser entendidas como pautas regularizadas de interacción, conocidas y practicadas por los actores sociales, quienes, tienen la expectativa de seguir interactuando conforme a las normas que rigen esas pautas.

La interacción humana se encuentra, por lo tanto, guiada y regulada por una suma de instituciones.

El capital social es el componente básico para el desarrollo de la economía de red. Por el establecimiento de normas informales, que derivan en cooperación e interacción intensa, las redes se conforman básicamente de lazos informales y, eventualmente, informales que permiten la acción conjunta y coordinada de un gran número de operadores.

Cada vez más la producción de un bien tiende a ser el resultado de la entrega de elementos intermedios aportados por los proveedores, así como de posibles subcontratantes externos.

Con respecto a cómo una empresa puede asegurarse los insumos centrales para llevar a cabo su tarea, dos son los caminos a seguir. Por un lado, está la empresa cuya su competitividad se basa en la tecnología que debe recurrir al mercado para tener acceso a los diferentes recursos.

Y por otro lado, está la empresa que responde a la economía de red, centrada en la organización interna y externa de los actores de la producción; y los resultados se miden según sea la competitividad del conjunto.

Se nota una clara tendencia hacia la cooperación inter-empresarial, que hace a la competitividad de las empresas agroindustriales. Surge así un nuevo paradigma: la coordinación vertical y horizontal de diferentes empresas, bajo una dirección única, en función de una demanda.

Es clara la tendencia hacia una integración menos acentuada y, además, hacia la tercerización. En ambos fenómenos lo que prima es una fuerte inclinación hacia la coordinación entre agentes, por medio de contratos de toda índole.

Así, la economía contractual pasa a jugar un papel relevante en el complejo agroindustrial.

Las grandes organizaciones en crisis van siendo reemplazadas por múltiples formas de subcontratación. Y así están desarrollándose nodos sinérgicos como medio de crecimiento de la competitividad. Otrora verticalmente integradas, ellas replantean sus estructuras de gobernanza, es decir cómo los diferentes agentes y eslabones se coordinan para producir. Las grandes organizaciones en crisis van siendo reemplazadas por múltiples formas de subcontratación.

Las interconexiones de la red empresarial pueden ser bastante complejas y hacerse cuerpo en unidades empresariales, subsidiarias, licenciatarias, concesionarias, etc.

Con la estructura de red queda más bien relegado el tradicional sistema de fuerte competencia en las relaciones inter-empresariales y se pasa a otro de cooperación inter-empresarial.

4 - La empresa red

En el apogeo de la época industrial, el esfuerzo estaba enfocado en la búsqueda de economías de escala. En la actualidad, el esfuerzo se centra en logro de una respuesta rápida, múltiple y ajustada a una demanda heterogénea y fluctuante.

La empresa red es la puede brindar una mejor respuesta a una demanda heterogénea y fluctuante.

Podríamos decir que la empresa red es una malla de empresas que mantienen distintas formas de contacto, como puede ser la relación de mercado. Las redes empresariales se efectivizan a través de múltiples formas como pueden ser los Centros de Ganancias Independientes, las Asociaciones de Extensión, las Asociaciones de Absorción, y quizás las más difundidas, las licenciatarias, entre otras.

En tal caso, la empresa red es sencillamente una empresa con elementos virtuales de relaciones con lo que podríamos designar como sub-empresas. Es una forma organizativa diferente, que responde a la nueva economía de red, con gran capacidad de adaptarse al cuadro variable de la economía global, con suficiente rapidez para modificar sus medios bajo la fuerza de un entorno institucional y tecnológico cambiante y con capacidad de innovar en un medio donde la innovación genera verdadera competitividad.

Raúl H. Green⁵ concibe a la empresa red como "... una estructura organizativa sinérgica que articula contractualmente, a mediano plazo, relaciones interempresariales, a fin de responder conjunta y solidariamente de manera flexible, bajo la dirección de una empresa emisora de ordenes, a una demanda -final o intermedia- volátil, en un espacio económico de relaciones productivas de bienes y de servicio".

Se trata, entonces, de un conjunto de operadores especializados articulados contractualmente.

Los mecanismos contractuales son la clave y ellos están sujetos al capital social imperante.

A lo largo de la década del setenta, los mercados de productos más o menos homogéneos derivados de la producción en masa alcanzan un alto grado de maduración. La industria japonesa -que instrumenta la producción flexible con productos de menor precio- va

⁵ Raúl H. Green y Roseli Rocha dos Santos (1992). *Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario*. Revista de Estudios AgroSociales. N° 162

desplazando a buena parte de las empresas europeas y estadounidenses. Así es que la tradicional organización de producción masiva, basada en jerarquías y estructuras burocráticas, entra en crisis y deja lugar a nuevas formas empresariales.

La empresa se estructura a partir de una nueva división del trabajo. La relación de dependencia queda relegada y el proceso laboral se centra en la gestión de agentes individuales.

Y se configura la empresa red que abandona la producción de altos volúmenes de productos para focalizarse, más bien, en la producción de alto valor, merced al desarrollo de un amplio espectro de unidades y sub-unidades descentralizadas unidas a otros grupos también descentralizados.

Muchas de las grandes empresas tienden a su descentralización. IBM, en un acentuado proceso de transformación, ha quedado como empresa de empresas pequeñas, que operan coordinadamente. Toyota, a su vez, cubre cerca de quince mil empresas de subcontratistas.

Los productos son el resultado de combinaciones de insumos, que fluyen a través de redes locales o internacionales. La empresa emisora se halla en el centro de la red. Desde este centro se emiten las órdenes y se analiza el mercado de consumo.

La globalización exige de las empresas y de las naciones una creciente competitividad basada en la agilidad de respuesta a las condiciones de mercados cada vez más exigentes y cambiantes.

Así, tercerización, redes de contratos, equipos interdisciplinarios gestión de calidad, gerenciamiento son palabras cada vez más utilizadas en la sociedad rural.

5 - La cooperación en la economía de red

En lugar de economías de escala, la lógica posfordista está centrada en una respuesta rápida, múltiple, solidaria y adaptable a una demanda heterogénea y fuertemente cambiante. En lugar de la gran empresa integrada, burocrática y pesada, nacen día a día empresas flexibles.

Con ello se sientan las bases de un nuevo paradigma basado más en la cooperación productiva entre actores que trabajan conjuntamente, que en la lógica de un juego de suma cero.

El desarrollo de relaciones contractuales entre empresas posee varias ventajas e inconvenientes nuevos a los actores que participan en este tipo de estrategia organizacional. La principal ventaja es la de ofrecer a las pequeñas y medianas empresas medios suplementarios para mejorar la calidad de los bienes que producen, así como para reducir costos mediante una optimización de las relaciones con sus clientes.

Las relaciones no sólo se hallan en el plano vertical, también son importantes en el plano horizontal. Y de estas relaciones pueden surgir acciones eficaces para el logro de los objetivos de cada una de las empresas involucradas.

CASAFE (Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes) es una asociación empresaria que representa los intereses de la industria de la ciencia de los cultivos (creación, desarrollo, protección y nutrición de cultivos) y de sus afiliados (empresas nacionales y multinacionales).

Están agrupadas la mayoría de las firmas que tienen que ver con fertilizantes y con sanidad agropecuaria de la Argentina.

En una versión en papel y en otra versión en disco compacto – que se puede introducir en la memoria de la computadora- CASAFE publica la Guía de Productos Fitosanitarios. Se trata de un compendio que contiene todos los productos, los principios activos que se comercializan en la Argentina y todas sus características de uso. Allí se encuentran todos los productos descriptos en cuanto a sus características químicas, sus características físicas, sus características de uso, dosis, tipos de cultivos y plagas. De esta forma el cliente puede elegir el producto correcto ante cada eventualidad, gracias al concurso de las empresas involucradas en el tema.

La relación solidaria contractualmente regulada entre operadores jurídicamente diferentes tiende a relativizar la noción “interno-externo” de los aparatos productivos.

Si la propiedad de las empresas en las economías de red está bien delimitada, los intereses comunes que las unen, establecidos en forma de convención, hacen evolucionar las relaciones entre los operadores participantes en la red en forma diferente a la existente en una vinculación no contractual.

El concepto de interno-externo, definido jurídica o financieramente, tiende así a ser relativizado frente a una solidaridad de intereses productivos.

Cada actor, según el tipo de actividad productiva intermedia que realiza, se encuentra más o menos integrado a una economía de red. Los subcontratistas, por ejemplo, suelen estar más integrados a una economía de red que los proveedores.

En el complejo sistema de economía de red, una de las principales características es la estrecha vinculación existente entre empresas de producción de bienes y empresas de servicios.

En el sector agroindustrial esta coexistencia es determinante. El peso de la estructura de servicios -internos y externos- es sumamente importante.

La empresa de producción de pollos La Granja, una de las más importantes del Brasil, situada en el estado de Paraná, es un ejemplo interesante al respecto, pues exhibe una estructura de costos en la que sus servicios internos y externos producen un valor agregado mayor que el de la transformación industrial del producto.

En el costo final del producto, la parte del valor agregado industrial es inferior al costo de los servicios administrativos, de servicios técnicos y comercialización.

6 - Economía de red agrícola

Con el fenómeno de la globalización aparecen nuevas configuraciones organizacionales a donde no quedan afuera los agronegocios. A partir de ellas emergen más claramente las empresas red.

Tales empresas se diseñan con agilidad y, en el caso, de los agronegocios tienen alcance mundial o regional. Ellas se estructuran bajo nuevas y más eficientes formas. Y se hacen más intensas las transferencias de valor desde las empresas filiales a las empresas emisoras.

La economía agraria tiende a conformar una gran red de redes como una telaraña. No resulta descabellado afirmar que en la sociedad rural existen semillas de mayor productividad para el crecimiento del capital social que las presentes en las grandes urbes.

El grado de institucionalidad informal en las áreas rurales suele alcanzar niveles superiores a la de las grandes urbes. Si bien es cierto que el marco institucional formal es exactamente el mismo tanto en la urbe como en el ámbito rural, la institucionalidad informal es diferente.

La calidad institucional derivada de un capital social grupal y comunitario de mayor intensidad deriva en la tendencia de la economía rural al desarrollo de redes. Dado que el grado de confianza particularizada y generalizada alcanza un mayor grado de desarrollo, el capital social adquiere una eficiencia que no se advierte en la sociedad urbana.

Las instituciones informales promueven la interacción humana y, en consecuencia, los intercambios se facilitan.

Por tal razón, el ámbito rural ha sido protagonista de una verdadera revolución organizacional que, a lo largo de los últimos veinte años, ha modificado las estructuras productivas y comerciales. Ello se comprueba al observar la acción de grandes redes empresariales que mediante relaciones contractuales, donde unos tienen la tierra, otros, los servicios y otros, desarrollan la cadena hacia su final entrega al cliente.

Las redes comprenden acciones de coordinación y de acuerdos. Dado que en el ámbito rural, las instituciones informales tienen tanto o mayor peso que las formales, las redes surgen con mayor facilidad.

Como dice North, las informales permiten acuerdos de coordinación, de ágil resolución, que resuelven los problemas de coordinación. Roger Sugden las define como “reglas que nunca han sido ideadas conscientemente y que a todo el mundo le interesa observar”

Pero, además, justo es destacarlo, la actividad agrícola, por estar en la esfera de los commodities no promueve la hipercompetencia entre actores que buscan desalojar a sus pares. La gran masa de productos homogéneos -que no revelan cualidades especiales- no es fuente de actitudes oportunistas entre actores que operan en un mismo grupo o espacio geográfico.

A consecuencia de ello, el capital social resulta más sencillo de incrementar, una vez superadas las vallas de la ignorancia y la herencia de desconfianza, propias de generaciones anteriores que han sobrellevado el peso de un pasado cargado de dolor, especialmente aquellas provenientes de la inmigración ignorante del medio y desprovista de capital social grupal.

La sociedad de masas muestra obstáculos para el desarrollo del capital social. Los hombres son más anónimos y el capital grupal resulta más débil. Es el caso de la familia que, como organización, no presenta el mismo grado de vinculación entre miembros que muestra la de la sociedad rural.

La sociología se dedica al estudio sistemático de la sociedad la acción social, la relación social y los grupos que la conforman. Vamos, entonces, en su auxilio. En 1965, el sociólogo Julio Mafud publica “Psicología de la viveza criolla”, donde describe a la sociedad argentina. Allí sostiene que ella tiene dos rasgos distintivos básicos: el desarraigo en lo social y la viveza en lo individual. Se trata de dos características que constituyen el anverso y el reverso de un mismo

fenómeno. Mafud atribuye el desarraigo, principalmente, a la situación de las masas argentinas: "Dejando aparte otros factores que producen desarraigo, hay uno en el proceso argentino que es decisivo: la marginalidad de las masas. Las masas en todas las situaciones argentinas de crisis parecen acumular una fuerza psicológica explosiva latente o subyacente que tiende a aflorar con permanencia cuando se les excluye y se les margina." Mafud entiende que cuando éste afecta a una sociedad se levantan "barreras invisibles que dificultan o impiden los vínculos que podrían consolidar un recíproco anclaje solidario".

Hace poco más de veinte años, Félix Luna escribía con acierto y precisión: "...allí están las estancias argentinas: núcleos humanos que pueblan permanentemente un predio en función del trabajo regular que allí se realiza. Un micro mundo con sus jerarquías, sus roles, sus tradiciones. Sociedades aisladas de las demás, pero vinculadas a sus similares, con las que mantienen ciertas pautas uniformes de trabajo y costumbres, pero modificadas según la conveniencia particular de cada unidad"⁶

Hoy, habiendo pasado tan sólo dos décadas, esta estampa no existe más. Al menos en la pampa húmeda. De hecho, no hay una separación precisa entre el mundo rural y el urbano; podemos hablar de la existencia de un "continuum", entre ambos.

A partir de la exigencia de mayor grado de competitividad, la estancia se ha reconvertido para ingresar en la economía de red, como forma de reducir los costos de transacción. Y de esta forma, la asentada idea de que "el ojo del amo engorda el ganado" ha pasado a ser interpretada de otra forma. Ya no se trata de estar en todo y controlar todo, ahora se trata de estar sobre los resultados de los tercerizados.

Uno de los objetivos fundamentales de las relaciones contractuales -que organizan las relaciones entre las empresas subcontratistas y la empresa emisora de órdenes o las relaciones entre proveedores y clientes- se basa en la capacidad de operar en la forma más flexible posible frente a una demanda errática o al menos fluctuante. Tal flexibilidad es la que le permite responder adecuadamente a la demanda.

Las demandas intermedias entre las distintas etapas de la producción deberían así absorber en la forma más eficiente posible las fluctuaciones de la demanda final.

Este funcionamiento organizacional implica un tiempo de colaboración más amplio que una simple operación de aprovisionamiento de servicios o incluso de bienes.

La reducción del costo de transacción es una decisión empresarial. Es una decisión que busca, en forma independiente, optimizar sus costos de producción, guardando al interior de su propia estructura de capital las tareas más rentables, y tercerizando aquéllas que pueden realizarse al exterior a menor costo.

Esta decisión resulta de la respuesta al interrogante: ¿qué es más barato, producir o comprar?

La pregunta es: ¿lo hace la empresa o lo adquiere?

En el funcionamiento de las empresas redes parte el interrogante básico se plantea así: ¿cómo responder en la forma más eficiente a la demanda?

⁶ *El país de las estancias. Yuyú Guzmán. La cita es extraída del Prólogo del libro, realizado por F. Luna.*

Así también se aprecia un quiebre en la tendencia del siglo pasado a la concentración de la tenencia del suelo. No es que se haya revertido, pero al menos se ve un cambio en la tendencia. Lo que sí se advierte es una tendencia a la concentración en pocas manos del rol del agente de emisión. El nudo de la red es el que tiende a crecer en los negocios de commodities.

La economía agraria se asemeja a la telaraña.

Este fenómeno aunque no es exclusivo de la ruralidad se advierte con mayor claridad en los agronegocios.

“Las empresas que producen alto valor - Robert B. Reich ⁷ escribe- no necesitan manejar muchos recursos, contar con las tropas disciplinadas de trabajadores de producción, ni imponer rutinas predecibles”

En tal contexto, el mercado de arrendamientos de tierras u otras formas de uso, tenencia y explotación, mediante todo tipo de contratos que incluyan una creciente gamas de posibilidades, será no sólo un proceso sostenido sino en aumento. A este fenómeno, muy característico de nuestro país, lo definimos como economía agrícola contractual.

De acuerdo a la opinión del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura “el agro argentino muestra un variado abanico de productores, que ilustra sobre la flexibilidad de la gente del sector para encontrar las formas más convenientes en cada situación, tanto para la búsqueda de la mayor rentabilidad como por el aprovechamiento de sus recursos productivos y por el reconocimiento a la especialización de cada uno.”⁸

Carlos F. Díaz Alejandro, en su libro “Ensayos sobre la historia económica argentina” escribe: “De 1945 a 1955 las políticas internas oscurecieron aún más las perspectivas de las actividades agropecuarias productoras de bienes exportables. Las tasas previstas de retribución privada disminuyeron, no solo porque la política del gobierno mantuvo bajos los precios de la producción de aquellos bienes, sino también porque había que incrementar los salarios rurales a fin de evitar que la mano de obra se desplazara hacia los grandes centros urbanos. Las expectativas y la productividad también se resintieron a causa de la desorganización de las pautas normales de producción y de las amenazas a la propiedad (...) De todas aquellas políticas poco afortunadas, la que ha tenido un efecto más nocivo y duradero para el sector fue la omisión del cambio tecnológico. Las políticas sobre precios, salarios y otras pueden modificarse con bastante rapidez, pero los años de postergación del frente tecnológico son más difíciles de recuperar. El Estado fue el principal responsable de ello, porque las externalidades implícitas en las actividades de investigación y extensión, y la índole misma de la industria agropecuaria (gran número de empresarios aislados), no permitían esperar que la empresa privada desempeñara –aún en condiciones favorables- más que un modesto papel en ese sentido, sobre todo en las primera etapas de la investigación.”

Sólo, a partir de la creación del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y, posteriormente, en las décadas de 1980 y, más precisamente, de 1990, cuando algunas grandes empresas toman la decisión, y con la aparición de organizaciones de tipo red, conformada básicamente por productores agrarios, es cuando se advierten considerables inversiones para la investigación.

⁷ *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI E. Vergara.*

⁸ *El sector agroalimentario argentino. 2.000-2005. Edith Obschatko, Federico Ganduglia y Florencia Román. IICA, diciembre 2006.*

El capital social de esos productores –organizados en red- explica la emergencia inversora que, no sólo avala la investigación del Estado, sino que la complementa con trabajos intelectuales adicionales.

El explosivo crecimiento de la producción granaria puede explicarse, en gran parte, por la mayor estabilidad legal que permitió un acentuado crecimiento en el mercado de arrendamientos, sin que los propietarios temieran por sus bienes raíces.

Cuando se aseguran los derechos de propiedad, el capital social acentúa su capacidad de acción.

En la Argentina, como en la mayor parte del mundo, se produjo un desarrollo explosivo de la agricultura a partir de las últimas décadas del siglo XIX. Luego de la 1ra. Guerra Mundial, alcanzó un comportamiento de crecimiento envidiable para cualquier nación del planeta. Pero a partir de la década de 1940, los comportamientos de estos países comenzaron a diferenciarse sustancialmente. La relegada fue la Argentina, especialmente en las décadas de 1940 y 1950.

Con relación a este período, Lucio Reca destaca que la caída de la producción fue consecuencia de “largos años de políticas públicas de sesgo antiagrario fruto de la crisis de los años treinta y de la desarticulación del comercio provocada por la Segunda Guerra Mundial, que crearon un profundo escepticismo con respecto a la capacidad de la agricultura y de la ganadería para contribuir al desarrollo del país. La subvaloración del rol del sector agropecuario justificó la transferencia de cuantiosos recursos originados en la agricultura a otros sectores de la economía.”⁹

A fines de los 80, más claramente, a partir de los inicios de la década del 90, la Argentina vuelve a tomar la posta del crecimiento en la producción granaria. Justamente, cuando la economía de red se expande y se convierte en la forma central de operar en el agro.

A medida que el complejo agrario se desarrolle hacia productos más complejos, más diferenciados y específicos y de mayor valor agregado, justamente aquellas empresas coordinadas verticalmente para lograr tales productos, estarán menos interesadas en poseer activos fijos que le quitan capital para acciones de rápido retorno.

Por tal motivo, las asociaciones entre productores, los arrendamientos y nuevas relaciones contractuales constituyen una actividad creciente, en donde incluso algunos de los propietarios no sólo entregan sus tierras, sino también algún servicio a realizarse, incluso, en sus propias tierras arrendadas.

Obviamente, ello exige un capital social en crecimiento, tal como es el ejemplo brindado por los Consorcios de Experimentación Agrícola que, bajo la inspiración inicial del Arq. Pablo Hary, han logrado modificar en buena parte la cultura individualista del productor agrario en Argentina. Hary fue un verdadero pionero en el desarrollo de una cultura de trabajo y análisis en equipo y contribuyó a quebrar la tradicional tendencia hacia el individualismo laboral, del propietario rural de Argentina.

⁹ *Medio Siglo de Economía. Alfredo Navarro, editor. AAEP – Temas Grupo Editorial, 2007.*

Los avances tecnológicos permiten mantener el control de manera cada vez más eficiente y ágil. Un productor agrícola, por ejemplo, que terceriza la cosecha, sentado frente a una computadora puede saber en qué lugares y de qué manera trabajó una cosechadora, sin estar en el lote. La cosechadora Vasalli 1550, de origen argentino, tiene la tecnología para ello.

En la actividad rural, específicamente, la experiencia de red tiende a crecer día a día. La fortaleza de su capital grupal contribuye al crecimiento de su capital comunitario, pues desde los pequeños grupos se originan las bases de confianza y espíritu cooperativo que promueve puentes de mayor alcance.

Es creencia común que existe una acentuada individualidad en el hombre de campo argentino. Y con razón, pero solamente en algunos particulares aspectos. ¿Conducta individualista?: en algunos aspectos, sí la hubo. Pero al mismo tiempo, se advierte una cultura solidaria y de amistad que crece.

La individualidad fue cosa del pasado, cuando las posibilidades de comunicación eran sumamente acotadas. Bien lo muestra la arraigada tendencia a compartir, que siempre hubo en el hombre de campo, por el sólo hecho de la existencia de la matera en la estancia tradicional, lugar para tomar mate en grupo, en ronda.

La aparición de organizaciones como AACREA y AAPRESID¹⁰ es prueba claro de ello. Con toda lucidez, lo remarca Jorge Luis Borges, cuando dice: "Quizá la gente antes estuviera más acostumbrada a la soledad. Y si eran estancieros, de hecho vivían solos buena parte del año, o buena parte de la vida... Cada estanciero, bueno, un poco sería un Robinson Crusoe de la llanura, ¿no?, o de las cuchillas, o de lo que fuera"¹¹.

La situación es ahora muy diferente. La organización de los servicios surgidos en torno a la actividad agraria y agroindustrial se arma cada vez con mayor intensidad sobre a un esquema flexible de pequeñas empresas capaces de cubrir las necesidades de la demanda por servicios que genera la actividad agroindustrial central.

La preparación de la tierra, las siembras, aplicaciones de pesticidas, sistemas de labranza, sistemas de cosecha, transporte, etc., son algunos de los ejemplos de servicios cada vez más externalizados. También se externaliza el servicio de financiamiento: si el contrato con el agricultor se utiliza como un colateral, el servicio es asumido directamente por bancos comerciales, quienes a su vez recuperan el préstamo directamente desde la agroindustria que lo descuenta del contrato del agricultor.

Los arrendamientos conforman un esquema de coordinación, al que denominaremos coordinación horizontal indirecta que ha irrumpido en el campo argentino. A partir de la siembra directa y la aplicación de glifoxato con sojas genéticamente modificadas, los arrendamientos y la siembra de soja (con tendencia al monocultivo) no dejaron de crecer.

El trípode tecnológico (siembra directa, sojas RR* y glifoxato) modificó la estructura de costos y

¹⁰ Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA) y Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (AAPRESID).

¹¹ Conversación Jorge Luis Borges - Oswaldo Ferrari *Diálogos* Barcelona, Seix Barral, 1992.

* Round-up Ready

alentó la aparición de nuevos actores como gestores-gerenciadores (empresas) sin tierra o con poca extensión de tierra.

De no haber sido por ello, a partir de la caída de precios internacionales de los granos, en el año 1997 y en un contexto de altas tasas de interés reales, el cuadro hubiese sido mucho más grave de lo que fue para una parte de los pequeños y medianos productores de Argentina. A través de los arrendamientos, en muchos casos, ellos pudieron conservar sus propiedades y así no quedar expulsados del sistema.

Es común que una industria dependa de la capacidad individual de pequeñas firmas de formar parte de una red interactiva con relaciones interdependientes entre compradores, proveedores, organizaciones de apoyo y otras empresas económicas.

La asociatividad promueve el flujo rápido y flexible de información entre firmas. Ello induce a la reducción de costos de producción y de marketing y a procesos de producción que son más innovativos y, además, de mayor respuesta a los cambios en la demanda.

Desde una visión económica, el intercambio de información y de cooperación, entre las empresas, es una cuestión de organización de la empresa y del mercado.

Los beneficios de una más estrecha y eficaz coordinación entre socios potenciales de una transacción siempre pueden ser compartidos. Por ello, los incentivos para que los empresarios vayan tras una mejor coordinación serán duraderos en cuanto haya ganancias para repartir.

La manera en que una empresa se organiza está determinada por las dos características básicas de las transacciones que debe realizar.

Tales características son su frecuencia y el grado de especificidad del producto a ser transado.

Las transacciones pueden ser infrecuentes u ocasionales; y muy frecuentes o continuas. Y ¿qué es la especificidad? Se trata de la forma en que el producto es realizado con cualidades especialmente diseñadas para el consumidor. Los bienes y servicios pueden no poseer ninguna especificidad y también pueden tener distinguidos grados de especificidad hasta alcanzar características ajustables a varios consumidores o características sólo útiles para quien fueron diseñadas.

Así, en un extremo, se hallan intercambios frecuentes de productos genéricos o commodities. Tal encuentro es asumido por un mercado de competencia, donde hay empresas relativamente pequeñas, cuyas decisiones son flexibles y a precios determinados por este mercado. En estos intercambios de commodities, el problema no es vender sino a qué precio hacerlo; pues, salvo casos muy especiales, siempre podrá hacerse la venta. En rigor, la venta está asegurada.

Y en el otro extremo, encontramos transacciones poco frecuentes de productos muy especializados, llevados a cabo por empresas verticalmente integradas. Las transacciones son escasas por tratarse de empresa integradas.

En el medio, entre ambas posibilidades, se encuentran transacciones más o menos frecuentes, algo especializados y con algunas alternativas diferentes de uso, donde ha de darse un amplio espectro de tipos de coordinación que utilicen una variedad de contratos implícitos y explícitos, con también una variedad de intermediarios destinados a asegurar que los contratos se

cumplan, promoviendo el desarrollo de las pequeñas empresas a través de reducir los costos de transacción entre las empresas.

Mc Cain Argentina S.A., por ejemplo, coordina la cadena productivo-comercial de la industria de la papa frita. La principal innovación tecnológica-organizacional que ha establecido es, justamente, la celebración de contratos entre la industria y los productores. Los acuerdos se concretan antes de la plantación, permiten a la primera asegurarse la provisión de materia prima en tiempo y forma, y a los segundos obtener un precio establecido de antemano.

En la vida rural y en los eslabones que le siguen en dirección al consumidor final son enormes las posibilidades servicios que pueden también ser tercerizados, como es el caso de la asistencia técnica y la investigación precompetitiva.

En efecto, existe un conjunto de técnicas básicas, como es el caso de las preparaciones de suelos, el riego y otras actividades. La tercerización de estos servicios hace a una mayor productividad de la cadena en su conjunto.

Nuevas tecnologías abren el camino a nuevos servicios. Hoy hay monitores de rendimiento con mapeo satelital que graba la velocidad de avance y otras informaciones para realizar trazabilidad de las operaciones de cosecha. En el rubro secadoras y silos, la industria puede hacer uso de sensores y *softwares* que controlan y automatizan algunas funciones.

La coordinación entre los agentes de la cadena de valor es la base de la logística necesaria para llevar adelante el proceso productivo adecuado.

En el eslabón agrario, las empresas agrícolas que operan bajo contratos se hallan dirigidas por una empresa emisora (central) que da órdenes, controla y determina la forma de producción a través una suerte de "tabla de conversión y de tareas". Puede darse el caso, ciertamente extremo, de una empresa emisora cuyo capital esté conformado únicamente por las relaciones necesarias para formar la empresa red y nada más.

7 - La empresa red agrícola

La economía actual, tal como lo señalamos, tiende a caracterizarse por una nueva forma de relaciones entre los distintos actores productivos. Este fenómeno, que ha dado lugar a varios trabajos en lo que se denomina la economía de los contratos, parte de la noción de costos de transacción. De lo que hemos dado en denominar la economía en red agrícola, operan las empresas red agrícola.

El concepto de empresa red agrícola parte así de varios presupuestos teóricos que le son fundamentales: los aportes de los teóricos de los costos de transacción así como del principio de contractualización como forma de establecer las nuevas relaciones.

El espacio económico fijado por las relaciones contractuales liga diversos tipos de agentes de producción de bienes y de servicios.

La producción de un bien tiende a ser el resultado de la entrega de elementos intermedios aportados por no sólo por proveedores sino también de subcontrataciones con actores externos.

Los subcontratistas producen una gama de productos más limitada, que tienen como principal interlocutor una sola empresa. La subcontratación está referida al conjunto de productos o de trabajos donde una empresa que da las órdenes puede confiar su realización a otra, denominada subcontratista, que trabaja junto a ella o siguiendo sus directivas

Por el contrario, las empresas de provisión de bienes intermediarios pueden poseer una gama de productos más amplia y clientes más numerosos. Esto le permite una capacidad de operaciones mayor y, sobre todo, el propio control, a largo plazo, del futuro de la empresa.

En el caso de las relaciones de tipo subcontratista, la intervención de la empresa que emite órdenes es determinante.

El demandante establece las formas de realización de la producción y ejerce un control sobre el proceso mismo de elaboración. Sería importante agregar en esta estructura jerárquica a las empresas subcontratistas de segundo y tercer orden.

Ellas trabajan en forma subordinada, pero en relación con una empresa subcontratista y no de montaje final. Estas empresas subcontratistas de segundo o tercer orden pueden ser muy numerosas e importantes.

Las fronteras entre las empresas son relativas y una interacción permanente las une. En este modelo, en la empresa red, los resultados se miden por el promedio de competitividad del conjunto.

Los operadores agrícolas contractualizados muestran claramente el modo en que la empresa emisora de órdenes controla y determina la forma de producción.

Estos agentes agrarios, así ligados, son supervisados por parte de las empresas emisoras de órdenes, que aportan también su ayuda técnica a aquéllos.

Es importante hacer la diferencia entre las relaciones proveedor-cliente o subcontratista-empresa emisora de órdenes de aquellas establecidas en el sector cooperativo tradicional.

En el caso del sector cooperativo, hay una solidaridad entre productores agrarios y empresa cooperativa en la cual los propietarios del bien a transformar pueden recibir un beneficio más o menos importante según los resultados.

En el sector cooperativo los "emisores de órdenes" son así los productores-propietarios, mientras en el sector privado es la empresa de transformación. Acá las relaciones están diseñadas para asegurar a los productores una salida a sus productos.

Cuando existen relaciones de tipo contractual privado, es la interpretación hacia adelante la que domina y determina un tipo de organización flexible para poder seguir el comportamiento de la demanda final.

Aunque existe una clara tendencia, en la agricultura extensiva, hacia la externalización, también se observan procesos de internalización. No existe una receta general. Por ejemplo, hay empresas olivareras o vitícolas que han absorbido las fases de transformación en aceite de oliva y vino, respectivamente.

La estructura de precios y costos -de producción y de transacción- puede determinar que los productores no sólo mantengan sino que recuperen una mayor participación tanto en las actividades “aguas arriba” como en las actividades “corriente abajo”.

Este fenómeno de red se fundamenta en contratos formales o verbales entre agricultores e industrias agroindustriales para el suministro de productos agrícolas. Allí se establecen determinadas especificaciones relativas a la compra-venta (precio, situación del producto, forma de pago, etc) pero también al proceso (calidad, fecha de recolección, etc).

En la Argentina es común el arrendamiento anual (contrato accidental) para producción de commodities agrícolas. De esta forma, un “gestor-gerenciador-empresario” no propietario de tierra o tenedor de reducida superficie puede ser un importante productor.

En una suerte de coordinación horizontal indirecta, tal productor alcanza mediante contratos de arrendamiento, altos volúmenes de producción con bajos costos unitarios.

La realidad es que el fenómeno de coordinación horizontal es una realidad creciente, desde la aparición de las sojas transgénicas.

La explotación rural es un caso más de lo que vislumbra Robert Reich.

Es que el sector agropecuario no puede dar respuesta, a partir de lo que pasa tranqueras adentro, a la dinámica económica de la producción de alimentos. Etapas nuevas y otros agentes aparecen en el proceso productivo. Ellos influyen y hasta determinan la dinámica conjunta de todo el proceso productivo, que arranca desde el final, esto es desde el consumidor para llegar hasta el principio, esto es el campo. Y se extienden, mediante relaciones contractuales, todo tipo de conexiones horizontales a lo largo de las cadenas.

Las empresas red crecen día a día y en ellas unos tienen la tierra, otros ponen parte de los servicios y otros más grandes -integrados o coordinados verticalmente- desarrollan la cadena hacia su final entrega.

El productor se asegura la venta y el industrial el suministro, a un precio determinado. También se dan contratos en los cuales el precio es función de las cotizaciones que se produzcan en un determinado mercado o centro de contratación.

Cuando los contratos son colectivos, es decir con varias empresas industriales, la red no está en principio dominada por ninguna unidad.

Pero, cuando la contratación es individual es decir que se realiza con una sola empresa industrial por parte de varios o muchos agricultores, el esquema es análogo al de una red, basado en una empresa principal y una serie de suministradores o subcontratantes.

Una alternativa a la contratación de la industria es correspondiente a una empresa industrial que, en vez de comprar las materias primas, tiende a la integración hacia arriba; y para ello absorbe la fase de producción primaria o de la materia prima con elaboración.

La integración puede tener lugar entre distintas fases de un determinado sector industrial.

En los productos agroalimentarios es frecuente que el proceso de producción industrial pase por distintas fases, pudiéndose dar toda clase de formas de integración o de desintegración; cada fase de producción puede estar a cargo de empresas especializadas o por el contrario las empresas pueden dedicarse a todas las fases del proceso productivo, pero también es frecuente que coexistan en un mismo sector las dos formas antes indicadas, coexistencia que no es explicada por la teoría neoclásica.

Por otra parte la situación puede evolucionar a lo largo del tiempo como consecuencia de la evolución de las economías de escala y de alcance y de la evolución de los costes de transacción.

La red agrícola es un fenómeno destacable en la Argentina, y en muchos aspectos constituye un ejemplo para el mundo.

8 - La fuerza de la información

La economía de red así como las cadenas toman fuerza en la medida de que se verifique una aceptada fluidez en la información.

Cuando una información fluye y, por ende resulta difundida, lo que se intenta es que un agente la entienda. Para ello debe referirse a significados comunes transmitiéndose en los términos de los otros de manera que se pueda recordar o ubicar lo que se está diciendo, logrando de esta forma su comprensión.

La comunicación constituye un proceso de emisión o transmisión de mensajes entre un emisor y un receptor a través de un medio que requiere de un código común a ambos; es el entendimiento de lo que se transmite entre dos personas. Lo que se comunica es información.

En los mercados, las partes intercambian propiedades; en las redes, comparten el acceso a servicios y experiencias.

Las nuevas tecnologías de la información y de telecomunicaciones, el comercio electrónico y la globalización están posibilitando una nueva era económica tan diferente del capitalismo de mercado como éste lo es del mercantilismo.

Así surgen diferentes formas de coordinación entre eslabones y agentes, tanto en forma vertical como horizontal, que poco tienen que ver con los mercados imperfectos, típicos del análisis de la economía neoclásica.

En cambio, en las redes, el énfasis se pone en minimizar la producción y el beneficio se obtiene poniendo en común los riesgos y compartiendo los ahorros; con una clara tendencia a la comunión de beneficios y esfuerzos.

En la nueva economía del comercio electrónico, la hiper-velocidad y el cambio continuo son la norma.

9 - Palabras finales

Desde la emergencia de la economía de red, sustentada en un capital social creciente, sobre la base de normas informales favorables al desarrollo de vínculos e interacciones positivas para el

conjunto, día a día, crecen las posibilidades de creación de empresas red con su propio expertise.

El ámbito rural argentino muestra como ninguno el surgimiento de empresas red cada vez más especializadas, con un nivel de competitividad mundial que hace de la actividad agrícola argentina un modelo único en el mundo por su elevada productividad.

De esta forma, se abre un abanico de posibilidades y de oportunidades hasta hoy desconocidas.

El ámbito rural constituye, merced al desarrollo de capital social, un espacio promisorio para los emprendedores.

12 - Bibliografía

ALVARADO LEDESMA, M. (2007). Agronegocios, empresa y emprendimiento. El Ateneo.

ALSTON, L. J., EGGERTSSON, T. y D. C. NORTH (ed) (1996): *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press. Cambridge.

CABALLERO, G. (2001): "La Nueva Economía Institucional", *Sistema*, N. 156.

CABALLERO, G. (2004): "Instituciones e Historia Económica: enfoques y teorías institucionales", *Revista de Economía Institucional*, N. 10.

COASE, R. H. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, N. 4, pp. 386-405.

COLEMAN. J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*. The Belknap Press of Harvard University Press. Cambridge, MA.

DÍAZ ALEJANDRO, C. *Ensayos sobre la historia económica argentina*

DE SOTO, H. *El misterio del capital*

EGGERTSSON, T. (1990): *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge University Press. Cambridge.

FUKUYAMA, F. (1995a): "Social capital and the global economy", *Foreign Affairs*.

GONZÁLEZ DE LARA, Y. (2004): "Respuestas contractuales a cambios institucionales: un análisis histórico institucional", *Información Comercial Española*, N. 812.

GREEN, R y ROCHA DOS SANTOS, R. (1992). *Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario*. *Revista de Estudios AgroSociales*. N° 162

HAYEK, F. A. (1952): *The Sensory Order: An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*. University of Chicago Press.

JORDANA, J. (2000): "Instituciones y capital social: ¿qué explica qué?", *Revista Española de Ciencia Política*, Vol. 1.

LLACH, J. *Otro siglo, otra Argentina*.

KNIGHT, F. H. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin and Co. Nueva York.

KLIKSBERG, B. *Hacia una economía con rostro humano*.

KUMLIN, s. y B. ROTHSTEIN (2005): "Making and breaking social capital: the impact of Welfare State Institutions", *Comparative Political Studies*, V. 38, N. 4, pp. 339-365.

NORTH, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. W.W. Norton. Nueva York.

NORTH, D. C. (1990a): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge.

NORTH, D. C. (1990b): "A Transaction Cost Theory of Politics". *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 2, N. 4

NORTH, D. C. (2005): *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.

NORTH, D. C. y B. R. WEINGAST (1989): "Constitutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England", *The Journal of Economic History*, Vol. 49, N. 4, pp. 803-832.

OLSON, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven: Yale UP.

PUTNAM, R. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*

SEN, A (1997). *Bienestar, justicia y mercado*. Ediciones Paidós

SEN, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Editorial Planeta.

WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies*. The Free Press. Nueva York.

WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press. Nueva York.