

Cooperando para Competir: Empresas Asociativas Campesinas en Chile

Julio A. Berdegú

RIMISP; jberdegue@rimisp.cl; fax +(56-2) 235 45 58; Santiago, Chile

Desde 1990 el gobierno de Chile ha implementado políticas públicas para apoyar la participación de la agricultura campesina en una de las economías más liberalizadas y competitivas del mundo en desarrollo. El Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) ha gastado 1.5 mil millones de dólares para financiar la asistencia técnica y programas de inversión, con el propósito de fortalecer las capacidades de los pequeños productores y de vincularlos a mercados más dinámicos y rentables. Uno de los elementos principales de este esfuerzo ha sido el desarrollo de Empresas Asociativas Campesinas (EACs). Se estima que hay aproximadamente 780 EACs trabajando con 58,000 campesinos (alrededor de 20% del total), con ventas anuales (1998) por US\$ 100 millones.

Entre 1998 y 2001, el autor realizó una investigación sobre los factores de éxito de estas EACs. La investigación incluyó 16 de estudios de casos de EACs vinculadas a los rubros leche, papa, hortalizas y frambuesas, así como el análisis de datos obtenidos con encuestas nacionales a 3000 hogares y fincas campesinas y a 600 EACs.

Las preguntas de la investigación son: (a) ¿Han sido eficaces las EACs en su propósito de mejorar el desempeño de las fincas de sus miembros, así como los ingresos de sus hogares?; (b) ¿Son económica y financieramente sustentables las EAC en cuanto organizaciones económicas?; (c) ¿Cuál es la relación entre el desempeño económico y el desempeño institucional de estas EACs?, y; (d) ¿Qué cambios podrían introducirse en las políticas públicas para mejorar el impacto y la sustentabilidad de estas EACs?

Los resultados y conclusiones de la investigación incluyen los siguientes: (1) la participación de campesinos en EACs está condicionada más por los incentivos de mercados y de políticas, que por los activos de los individuos, hogares o comunidades; (2) los grupos y organizaciones comunitarias rurales ayudan al surgimiento de EACs, pero no existe ninguna relación de causalidad directa; (3) el papel de los agentes externos (ONG, consultores privados, etc.) es esencial para el surgimiento de EACs; (4) el surgimiento de las EACs está condicionado por la interacción entre mercados, gobierno, agentes intermedios, campesinos y comunidades rurales; la naturaleza de esta interacción y el balance entre el papel jugado por cada tipo de actor, tiene un efecto muy importante en determinar la naturaleza posterior de la EAC; (5) solo en el caso de campesinos y EACs vinculados a productos y

mercados con altos costos de transacción, la participación en EACs tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo en los resultados económicos de las fincas de los miembros; la participación en EACs no contribuye a mejorar el desempeño de los miembros cuando estos participan en mercados spot o mayoristas de "commodities"; (6) la participación en EACs no contribuye a aumentar el ingreso total de los hogares; lo que se gana en ingreso agrícola, se pierde en oportunidades de empleo e ingreso no-agrícola; (7) una amplia mayoría de las EACs no es viable desde el punto de vista económico y financiero, y depende en gran medida de los apoyos del estado; sin embargo, alrededor del 20% de las EACs si han logrado consolidarse económica y financieramente; (8) las EACs formadas para comercializar los "commodities" producidos por sus socios, fracasan porque los miembros continúan vendiendo su producción individualmente a los intermediarios; ello se debe a que la EAC no logra ofrecer beneficios adicionales a los del mercado, y sin embargo si impone costos y riesgos adicionales; (9) las EACs puede llegar a ser exitosas solamente cuando sus actividades apuntan a la diferenciación de productos a través de la agregación de valor, la entrega de información de precios y mercados en aquellos casos concretos en que dicha información es costosa de obtener y repercute significativamente sobre los precios finales, la superación de barreras de mercado tecnológicas, de inversión, y/o de conocimientos y gestión, o la expansión de las carteras de clientes en el caso de productos muy perecibles; (10) las EACs exitosas hacen parte de redes multi-agenciales que operan eficientemente; (11) cuando la relación entre una EAC y una comunidad rural concreta es estrecha, la EAC puede aumentar significativamente la eficiencia y eficacia de sus sistemas de reglas internos y de sus procesos de toma de decisión, gracias a la reducción en los costos de determinados tipos de información; (12) los sistemas de reglas internos de las EACs deben resolver no solo el problema de la distribución de costos y beneficios entre los miembros (es decir, el control de *free riders*), sino también el de la distribución de los mismos factores entre cada socio en particular y la EAC como una organización de negocios; el equilibrio en este problema dual de distribución de costos y beneficios solo se puede lograr cuando los sistemas de reglas de la EAC transmiten de manera transparente las señales de mercado, y, además, cuando reducen los costos de transacción de la negociación, monitoreo y fiscalización de los acuerdos y compromisos entre cada socio y la EAC; la EAC fracasará si los sistemas de reglas se diseñan con el fin de "proteger" a los socios de las señales de mercado.