



Revista de Fomento Social, 51 (1996), 485-502

Interpretación de los cambios experimentados por el sistema agroalimentario europeo

El objetivo de este trabajo consiste en señalar las limitaciones de los paradigmas y de los instrumentos tradicionales utilizados para explicar la actual estructura y el funcionamiento del sistema agroalimentario europeo. Su desarrollo se ha ajustado al siguiente esquema metodológico. En un primer momento se trata el aspecto relativo a las transformaciones que, actualmente, vienen ocurriendo en el seno del sistema agroalimentario europeo. En un segundo momento se indaga acerca del papel desempeñado por las actividades de investigación y desarrollo. En un tercer momento se examina el proceso relativo a la conformación de algunos «distritos agroindustriales» principalmente en el nordeste y centro de Europa. Finalmente, en un cuarto momento, se analizan las principales contribuciones desarrolladas para explicar las transformaciones que ha venido sufriendo el referido sistema tanto en su organización como en su funcionamiento.

———Pedro CALDENTEY ALBERT (*) y Agustín MORALES (**)———

1. Introducción

Las transformaciones que con una velocidad inusitada vienen ocurriendo dentro de los sectores agroalimentarios tanto en los países desarrollados como en aquéllos que no lo son, ha venido planteando algunos retos a quienes están dedicados al estudio de la estructura y el modo de funcionamiento de estos sistemas.

Tomando en consideración ese punto de vista, el objetivo de este artículo consiste en señalar las limitaciones de los paradigmas y de los instrumentos tradicionales utilizados para explicar la actual estructura y el funcionamiento del sistema agroalimentario europeo y, al mismo tiempo, discutir algunas contribuciones que se vienen proponiendo para realizar una adecuada lectura de las transformaciones que están ocurriendo en el seno del referido sistema.

Planteado el objetivo fundamental, el trabajo se desarrollará de la siguiente manera: en una primera parte se procederá a realizar una referencia a los principales cambios que vienen ocurriendo dentro del sistema agroalimentario europeo; en la segunda parte se tratará el papel desempeñado por las actividades de investigación y desarrollo; en la tercera parte será tratado el tema relativo a la conformación de algunos distritos agroindustriales principalmente en el nordeste y centro de Italia y, para concluir, en la última parte se señalarán los límites de los paradigmas y los instrumentos que tradicionalmente se han venido utilizando para dar cuenta tanto de la estructura como del funcionamiento de estos sistemas y, al mismo tiempo, se discutirán algunas contribuciones que se han venido proponiendo para explicar las mutaciones que vienen acusando los referidos sistemas, en particular, el sistema agroalimentario europeo.

2. Cambios significativos en la evolución del sistema agroalimentario europeo

El conjunto articulado de actividades económicas que se inicia con la producción agrícola y concluye en el consumo final de alimentos, en los países

(*) Catedrático del Departamento de Economía, Sociología y Política Agrarias de la Universidad de Córdoba.

(**) Profesor del Departamento e Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales de la Facultad de Agronomía de la Universidad Central de Venezuela. Profesor visitante del Departamento de Economía, Sociología y Política Agrarias de la Universidad de Córdoba.

desarrollados (principalmente en Europa), desde hace algo más de una década, viene sufriendo una serie de transformaciones profundas sobre todo a nivel del consumo. Estas transformaciones, a su vez han determinado cambios sustanciales en la industria agroalimentaria, en la agricultura y, sobre todo, en los aspectos relativos a la circulación de los productos agroalimentarios. El carácter de las mencionadas transformaciones y de los cambios sustanciales, son referidas en forma muy sintética a partir del siguiente párrafo.

a) Cambios a nivel del consumo

Respecto a las mutaciones que han venido sufriendo los diversos «componentes» del sistema agroalimentario europeo, se señala que el consumo de masas que había prevalecido hasta las postrimerías de la década de los 70, a partir de la década de los 80 empieza a sufrir profundas transformaciones. El actual consumidor empezó a exhibir distintos valores alimentarios, en su mayoría, relacionados con la salud y con una creciente sensibilidad respecto a los aspectos vinculados con la calidad del medio ambiente, así como nuevas conductas que tienen correspondencia con la necesidad de que los alimentos puedan conservarse por más tiempo, puedan adaptarse a diversas necesidades y sobre todo, puedan ser rápida y fácilmente preparados. Esto ha determinado que el «nuevo» consumidor sea más selectivo y su consumo sea más personalizado, y ésta es la razón de la existencia, en cualquier centro de distribución de alimentos, de una gama impresionante de mercancías procesadas tomando en cuenta una diversidad de factores tales como el índice de palatabilidad, el estilo de vida, la incorporación de la mujer al trabajo, las costumbres laborales de los solteros, el significativo porcentaje de ancianos, la estructura y tamaño de la unidad familiar, las «creencias» y «valores» respecto a los alimentos que se consumen así como el hecho de que se considere a la cocina como una actividad de ocio, entre muchos otros factores. En síntesis, «éste tipo de consumidor rechaza el consumo en masa y se inclina por la diversidad de productos» (Jahn, 1991:37).

b) Cambios a nivel de la industria agroalimentaria

La situación referida anteriormente, ha determinado que la industria agroalimentaria sufra también cambios sustantivos a los efectos de poder incorporar

a sus producto aquellas características requeridas por esa demanda individualizada y cuyos consumidores están dispuestos a pagar precios mayores. Este hecho ha determinado que se produzca, en forma concomitante, una transformación en el aparato productivo agroindustrial el cual tiene que responder a este tipo de consumo mediante una producción sumamente diferenciada, la cual requiere se le agregue cada vez más valor añadido mediante un ciclo de transformación de duración también mayor. De esta forma, en el sector agroindustrial es posible observar una sustitución de productos normalizados o estandarizados por productos con características diversas que ofrezcan al consumidor una gama de posibilidades, las cuales no habrían podido lograrse con un aparato agroindustrial inflexible que no permitiera adaptarse a los cambios que estaban actuando. La flexibilidad (1), que está en la base de todos estos cambios, ha permitido a la industria agroalimentaria iniciar un proceso de transformación tendente a configurar formas técnico-organizativas que entrañan, a su vez, un proceso de descentralización de la actividades mediante la utilización de la práctica de la subcontratación, la cual implica una fuerte necesidad de mantener un mínimo de stocks y unas relaciones entre las empresas comprendidas en esta «nueva cadena productiva», que permitan entregas en el tiempo y en el lugar necesario en un lapso mínimo. Dicho con las palabras de Green, «...la tendencia actual es a organizar la producción de bienes en torno a una firma principal, que hace girar a su alrededor un conjunto de empresas que le aportan partes de productos, que son fabricados en forma más eficiente y a menor coste que si fueran producidos en el seno de una sola empresa...» (Green, R., 1992:46). Este proceso de descentralización que supone al mismo tiempo un proceso de coordinación, es también referido por Bonnano, A. et al. (1993:21) desde una perspectiva muy particular. Asimismo, tales transformaciones han sido detenidamente estudiadas (desde un punto de vista más amplio) durante los últimos lustros tanto en Europa como en los EE.UU., entre otros, por Becattini (1975, 1979, 1988), Piore y Sabel (1984) y Piore (1989) y a partir de las mismas se han venido formulando algunas consideraciones tanto

(1) La capacidad del aparato productivo para mostrarse flexible no sólo significa responder ante cambios en el mercado, sino también la capacidad de generar modificaciones en el tiempo lo más corto posible. La rapidez para adaptar y generar modificaciones se torna en un factor que hace decisiva la capacidad de competencia de las empresas.

teóricas como metodológicas por Green y Rocha dos Santos (1992) en base a las aportaciones realizados por Coase (1972), Richardson (1972), Simon (1984), Williamson (1985), Ohno (1989) y Aoki (1990), entre otros.

c) Cambios a nivel de la distribución de alimentos

Si las modificaciones observadas en la nueva forma de producir alimentos son importantes, las modificaciones a nivel de la distribución, que viene siendo el eslabón fundamental que articula la industria agroalimentaria con los consumidores, son mucho más espectaculares. En efecto, una industria de las características ya anotadas cuyo rasgo resultante es la producción de una inmensa variedad de mercancías procesadas bajo un régimen que algunos autores califican como «toyotista», requiere que las mismas puedan: (a) circular eficientemente a los efectos de garantizar un rotación adecuada y (b) estar disponibles a los consumidores en las condiciones más adecuadas posibles. Tales requisitos han sido satisfechos a través de la puesta en escena de redes de circulación de información entre los distintos agentes económicos quienes están dotados de sistemas informatizados comunes que, a la vez, han permitido disminuir el costo de traslados innecesarios de las mercancías, las cuales sólo se movilizan en el momento y lugar requeridos y, además han permitido reducir el coste de transporte (2) en forma significativa, por cuanto, no sólo ha hecho de este sistema un sistema flexible sino que han venido reduciendo los costes de capital y de personal requeridos por esta actividad. Por otra parte, el desarrollo de depósitos y plataformas de entrega, (3) que se relacionan con las grandes centrales de compras (4), organizadas tanto desde el punto de vista jerárquico como espacial, ha hecho que el proceso de circulación de mercancías funcione lo más eficientemente posible, sobre todo cuando los puntos de ventas han venido

(2) Para reducir los costos, las cadenas de establecimientos adoptan el sistema just-in time y crean unidades de distribución central. El uso de scanners en las cajas constituye el medio de poder comunicar la demanda diaria de los puntos de venta a las centrales de compra y distribución y de esta forma poder aplicar el referido sistema.

(3) Se trata de controles logísticos de recepción de mercancías, de verificación y controles de calidad y de transporte a los puntos de venta.

(4) Se trata de entidades encargadas de negociar, contratar y supervisar esas transacciones. Ellas en ningún momento se encargan de manipular mercancías.

evolucionando hacia la conformación de lo que se conoce como la gran distribución (5).

Una lista completa de las centrales de compra más importantes de Europa, puede encontrarse en Green, R. (1993:10), en la cual puede percibirse que las que ostentan una posición significativa son las de nacionalidad francesa y alemana.

Adicionalmente se debe anotar que las profundas modificaciones (a nivel de la industria y la distribución) observadas y someramente reseñadas en este artículo, ha sido posible gracias a la aplicación de los avances tecnológicos, sobre todo, de la informática en el sector de los servicios (6), de la evolución de las formas organizativas y de los avances en los procesos de automatización de la producción industrial (para citar sólo algunos aspectos), que ha permitido que este sistema de relaciones correspondientes a la producción, circulación, y venta de alimentos pueda responder rápidamente a un mercado que está en permanente cambio, y, pueda determinar en última instancia, la eficiencia de toda la red productiva cuando esta tenga que dirimir sus posibilidades en la arena de la competencia.

Así mismo se puede indicar que en España, Italia, Portugal, Grecia e Irlanda se observa un relativo menor grado de modernización en sus respectivos circuitos de distribución y que Alemania, Francia e Inglaterra realizan el 60% de toda la actividad comunitaria.

Al concluir esta parte resulta necesario hacer referencia a dos características fundamentales que parecen identificar el sistema de distribución de alimentos en los referidos países: a) El elevado grado de concentración (Jahn, H. 1991:39) y b) El intenso proceso de internacionalización (Green, 1993:4-8). Respecto a este

(5) Constituye, en forma general, el conjunto de establecimientos de ventas de autoservicios que corresponden a los llamados pequeños «autoservicios» cuya superficie es menor de 400 m², a los supermercados cuya superficie puede estar comprendida entre 400 y 2.500 m² y los «hipermercados» y sus respectivas centrales de compra con superficies que abarcan más de 2.500 m².

(6) Así por ejemplo, la informática ha permitido incrementar el número de referencias productos sin incrementar los costos. El centro de gestión del sistema de código de barras de Francia (GENCOD), considera que en la actualidad existe una cifra cercana a 200.000 referencias productos en alimentos procesados, y más de 100.000 referencias para productos frescos que son los que exhiben una mayor rotación y constituyen alrededor del 42% de las ventas de alimentos en la distribución moderna de Europa (Green, 1993).

último proceso se señala que los acontecimientos que han venido ocurriendo en Europa en relación con la conformación de un mercado único que congrega a algo más de 320 millones de consumidores, ha determinado que los agentes económicos más importantes emprendan estrategias dirigidas hacia su mejor posesionamiento en el mercado. En efecto, los más importantes grupos ubicados en los países de mayor dinamismo (Francia y Alemania, principalmente) han iniciado un importante proceso de internacionalización tanto al interior de la CEE como fuera de ella. De esta forma, dentro de los grupos que privilegian Europa para su expansión se encuentran grupos franceses que prefieren Europa mediterránea, (en especial España) y los grupos alemanes que se inclinan más por Europa Continental para sus planes expansivos. Sin embargo, tanto los grupos franceses como alemanes han realizado también inversiones fuera de Europa, en especial en América Latina, de tal manera que Argentina, Brasil, México y Venezuela pueden contarse dentro del mapa de inversiones de los referidos grupos. En el caso de Venezuela, las inversiones de una empresa holandesa (SHV) la cual posee una importante participación del grupo alemán Metro (Morales, 1994), son de reciente data y las de México están constituídas además por inversiones provenientes de los EE.UU., las cuales han sido realizadas con características muy particulares.

3. El rol desempeñado por las actividades de investigación y desarrollo

Dentro del contexto referido anteriormente el papel que desempeña las actividades de investigación y desarrollo resulta ser prácticamente decisivo, debido a la capacidad de este proceso para proveer respuestas flexibles ante los comportamientos variables de los consumidores.

Numerosos autores están de acuerdo en considerar, por una parte, que una buena proporción de los adelantos tecnológicos aplicados a la producción de alimentos han sido desarrollados en sectores distintos al sector agroalimentario y, en los casos en que este aporte pudiera haber surgido del mismo sector, parece ser que su alto costo y el riesgo que se deriva de la presión de los consumidores a adoptar productos «excesivamente novedosos» (Padberg y Westgren, 1979), podrían constituir límites para que estas posibilidades puedan cristalizar; por otra parte, los referidos autores consideran que, en contraste con la situación anterior, la aplicación de los adelantos tecnológicos en la fase de comercialización y

distribución de alimentos parece ser mucho más prominente a juzgar por los hechos a los que hemos hecho mención al referirnos a las mutaciones que ha tenido lugar en Europa respecto a la forma de distribuir alimentos, fase en la cual se observa una tendencia al logro de desarrollos tecnológicos de un mayor grado de aplicación a los problemas de comercialización y del «marketing mix» (en especial a los servicios añadidos directamente vinculados con los criterios de calidad) y, sobre todo, a la aplicación de la informática al control y administración de los stocks.

Los hechos referidos hasta este momento, permiten dar valor a los planteamientos realizados por muchos investigadores que han dirigido su atención a la economía del cambio tecnológico, dentro de los cuales podemos destacar los aportes de Giovanni Dosi (1982) quien introduce el concepto de «paradigma tecnológico», modelo de solución de los problemas tecnológicos basado en principios derivados de las ciencias naturales y de la tecnología, y el concepto de «trayectoria tecnológica», como la resolución de problemas sobre la base del anterior concepto. El progreso técnico normal caracterizado por innovaciones incrementales tiene lugar a lo largo de una trayectoria, mientras que las innovaciones radicales o discontinuas corresponden a cambios de trayectoria.

4. La conformación de los llamados distritos agroindustriales

En relación con ese último punto, se indica que un concepto que ha venido siendo desarrollado y analizado en los años setenta y ochenta es el de la «industrialización endógena o espontánea», término con el cual se designaba la industrialización de un centro pequeño de población basada principalmente en pequeñas y medianas empresas, en contraposición a la industrialización centralizada que tiene lugar generalmente en grandes aglomeraciones urbanas y se basa en grandes empresas, a menudo multinacionales. En la industrialización endógena domina el empresariado local y las empresas se dedican a sectores variados. La existencia de una variedad de empresas da lugar a unas economías externas que permiten producir a costes competitivos. La competitividad de estos centros se basa además en la existencia de instituciones (visibles e invisibles) adecuadas.

En relación con ese último punto, se indica que un concepto que ha venido siendo desarrollado y analizado en los años setenta y ochenta es el de la

«industrialización endógena o espontánea», término con el cual se designaba la industrialización de un centro pequeño de población basada principalmente en pequeñas y medianas empresas, en contraposición a la industrialización centralizada que tiene lugar generalmente en grandes aglomeraciones urbanas y se basa en grandes empresas, a menudo multinacionales. En la industrialización endógena domina el empresariado local y las empresas se dedican a sectores variados. La existencia de una variedad de empresas da lugar a unas economías externas que permiten producir a costes competitivos. La competitividad de estos centros se basa además en la existencia de instituciones (visibles e invisibles) adecuadas.

Un concepto relacionado con el anterior y que se empieza a estudiar a partir de los años ochenta es el de los «distritos industriales». El distrito industrial se basa igualmente en pequeñas y medianas empresas, que se dedican todas ellas a actividades relacionadas con un determinado sector económico. Se trata de una alternativa a la producción en masa de las grandes empresas multinacionales. El tema ha sido estudiado por economistas de distintos países.

Para que se dé el caso de un distrito industrial deben existir una serie de condiciones: divisibilidad del proceso de producción en fases que sirvan de base a la especialización de las empresas, tradición de pequeños empresarios que estén habituados a tomar decisiones (esta tradición puede provenir de la existencia de pequeños agricultores con orientación comercial), aceptación del progreso técnico, de la capacitación de la población y del aprendizaje colectivo, flexibilidad del trabajo con aceptación del trabajo a tiempo parcial, solidaridad entre los miembros de la comunidad y existencia de otras instituciones adecuadas. La acumulación en el espacio de actividades dedicadas a un sector y actividades relacionadas da lugar a una potenciación de economías externas y a una disminución de los costes de transacción.

Algunos economistas agrarios italianos (Iacoponi, 1990, Fanfani, 1992) y franceses han aplicado el concepto anterior al caso de los productos agroindustriales, introduciendo el subconcepto de «distritos agroindustriales», que corresponderían a una localidad o zona geográfica especializada en la producción de un producto agroalimentario; en este sentido se ha hablado del distrito del Parmigiano-Reggiano (Iacoponi, 1994) y de la producción de productos derivados del cerdo en la región Toscana (Brigo et al., 1992).

5. Un nuevo paradigma

El predominio de la gran distribución dentro del sistema agroalimentario que ha permitido, en la práctica y desde nuestro particular punto de vista, la configuración de verdaderas redes en el sentido que a este término le han dado numerosos investigadores localizados en Francia e Italia (Green, 1992), así como la conformación de los denominados «distritos agroindustriales», están poniendo en tela de juicio los paradigmas y los instrumentos utilizados hasta ahora para explicar esos cambios que vienen ocurriendo dentro del sistema agroalimentario, sobre todo en Europa.

Por otra parte, muchos de los presupuestos establecidos por la teoría neoclásica, tales como los conceptos de racionalidad, de economías de escala, para citar sólo algunos, parecieran cuestionados por la realidad, es decir, por esa creciente adaptación flexible a la demanda, que en los hechos plantea la configuración de una nueva lógica productiva.

En ese sentido se ha venido perfilando un nuevo paradigma que intenta superar las limitaciones del paradigma neoclásico que se muestra poco eficaz para explicar tales cambios.

La característica más importante del nuevo paradigma es el peso que se concede al papel de las instituciones. Estas eran consideradas como un elemento externo al problema económico mientras que el nuevo paradigma pasa a considerarlas como elemento endógeno y decisivo para explicar la realidad económica. Dentro de las instituciones se incluyen no solamente las organizaciones tangibles tales como el mercado, la empresa y otras, sino también las intangibles, sean de tipo formal (leyes, reglas, constituciones) o informal (normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta).

Según la teoría neoclásica, existe un mercado perfecto (representado por un modelo próximo a la bolsa de valores) y todo lo que se aparta del mismo constituye una imperfección, incluyendo en la imperfección a la influencia de las instituciones.

La teoría neoinstitucionalista considera que la imperfección es la regla y abandona el modelo de competencia perfecta. Por otra parte en el análisis económico se aproxima a otras disciplinas como el derecho, la sociología y la historia.

El abandono del modelo de la competencia perfecta no es exclusivo del nuevo

paradigma, puesto que algunas teorías ortodoxas como la llamada «nueva organización industrial» también la han abandonado con la amplia utilización de la «Teoría de juegos no cooperativos».

Dentro del neoinstitucionalismo se incluye en realidad una serie variada de teorías, más o menos heterodoxas en relación con la que podemos llamar teoría standard (neoclásica). Una mención especial en esta parte merece la escuela de la racionalidad limitada que tiene en Herbert Simon a su principal y pionero mentor. La racionalidad limitada fue introducida por Simon (1955) en contraposición al concepto neoclásico de racionalidad sustancial y ésta procede de: a) el conocimiento imperfecto de las consecuencias exactas de cada elección, b) de la dificultad para estimar el valor de las consecuencias, y c) de la elección entre un número limitado (incompleto) de alternativas posibles. De esta forma los individuos no maximizan sino que satisfacen.

Mención aparte merece la llamada teoría de los costes de transacción, cuya primera aportación corresponde a Ronald Coase (Profesor de la Universidad de Harvard y Premio Nobel 1991) en un artículo publicado en 1937 (*The nature of the firm*) en el que introduce el concepto de «coste por utilizar el mecanismo de precios», aunque en un artículo posterior utiliza el término «costes de transacción».

En la teoría neoclásica se considera que el mecanismo de precios actúa como instrumento coordinador de la asignación de recursos. Pero la utilización del mecanismo de precios tiene, según Coase, unos costes derivados de la necesidad de descubrir cuales son los costes relevantes y de la necesidad de realizar contratos a breve y largo plazo, con la incertidumbre que ello lleva consigo.

El artículo de Coase justifica la existencia de empresas precisamente por la existencia de costes de transacción. Los costes de transacción se refieren a contratos de trabajo o contratos de productos o servicios en general (edificios, maquinaria, etc.) pero tienen un especial interés cuando, como en el caso de las redes o de los distritos agroindustriales, se refieren a productos intermedios.

La teoría de los costes de transacción ha sido desarrollada fundamentalmente por Oliver Williamson principalmente en dos libros publicados en 1975 (*Market and hierarchies*) y 1985 (*The economic institutions of capitalism*), así como muchos artículos.

Los costes de transacción proceden de la dificultad de realizar contratos «completos». La mayoría de los contratos son incompletos es decir que no son

capaces de especificar de una forma precisa las obligaciones de las partes contratantes por lo que existen unos costes de transacción *ex-ante* derivados de la necesidad de obtener una información previa sobre el objeto del intercambio y de unos costes de negociación y unos costes *ex-post* derivados del control y de la supervisión del cumplimiento del contrato.

Está claro que un tema muy relacionado con el de costes de transacción es el de la subcontratación de las grandes empresas con empresas medianas y pequeñas, y su aplicación tendría absoluta pertinencia dentro de las transacciones que ocurren entre los operadores de un sistema de red como el que hemos aludido en la parte correspondiente.

En lugar de realizar transacciones de mercado, la empresa procede a una organización interna de los recursos. El tamaño de la empresa dependerá de la relación entre costes de transacción y costes internos de producción, relación que varía según sectores y que evoluciona a lo largo del tiempo. Una de las razones por las cuales la empresa no crece más es que a partir de un cierto tamaño el empresario «comete errores» según Coase.

En esta parte del trabajo se considera pertinente señalar algunos hechos concretos relacionados con la externalización de las funciones que han venido realizando las empresas agroalimentarias mediante la práctica de la subcontratación. Con ese propósito, resulta necesario, a riesgo de ser repetitivos, refrendar y agregar algunos elementos teóricos que conforman la llamada Nueva Economía Institucional (NEI).

Quienes han venido sentando las bases de la referida teoría (una relación suficientemente extensa de estos investigadores puede hallarse en Caldentey, P., 1995), de una u otra forma consideran como instituciones al conjunto de reglas y normas de comportamiento que rigen las relaciones que se establecen entre los individuos de una sociedad. De esta manera, los contratos en tanto conforman normas bajo las cuales los operadores económicos realizan transacciones que implican transferencias de derechos entre los dueños de los recursos, de los bienes o servicios, constituyen instituciones. Según la NEI, dichas transacciones (en abierta contradicción con el análisis neoclásico que considera que las transacciones no poseen costos), tienen costes altos, muchas veces de gran significación.

Los denominados costes de transacción (Coase, Richardson, Williamson) que se derivan de la transferencia de los derechos de propiedad, implican costes

debido a que los operadores económicos (en oposición frontal al supuesto neoclásico de racionalidad ilimitada) poseen, según se tiene adelantado en otra parte de este artículo, racionalidad limitada y un comportamiento oportunista (sobre estos conceptos, en adición a la obligada consulta de la obra de Simon, se puede referir el artículo de Aguiar, 1995).

La racionalidad limitada y el comportamiento oportunista determinan que la delimitación y la protección de los derechos de propiedad sean muy costosos, sobre todo cuando tales derechos no pueden ser plenamente establecidos debido, entre otros factores, al menor grado de desarrollo del marco institucional dentro del cual se realizan las transacciones, es decir, del Estado y de las organizaciones económicas cuya función es reducir los referidos costes.

6. La interpretación de estos cambios

Concluida esa apretada síntesis, a continuación se procederá a señalar algunos hechos concretos relativos al progresivo establecimiento de relaciones contractuales en el seno del sistema agroalimentario. El proceso de descentralización de las actividades mediante la práctica de la subcontratación (concebida como la externalización de las funciones de producción) que ha sido aludida en el punto b) de este artículo, ha venido evolucionando de tal forma que no resulta difícil constatar en los actuales momentos, la conformación de estructuras organizativas constituidas por formas modulares y flexibles que les permite responder conjunta y solidariamente a una demanda alimentaria sumamente segmentada e inestable. Tales relaciones pueden ser visualizadas en el sector de la producción y circulación de los bienes agroalimentarios. En el primer caso puede citarse las relaciones contractuales que se establecen en el ámbito de la Unión Europea, entre los productores de aves y los industriales del sector, hecho al cual se puede añadir la situación de Buitoni en Francia que subcontrata un apreciable porcentaje de su producción de pastas a medianas y pequeñas firmas locales, el procesamiento del productos lácteos que caracteriza a la zona del Parmigiano Reggiano (Giovannetti, 1988), y la transformación de la carne en la provincia de Módena en Italia (Brigo et al., 1992). Hechos a los cuales se puede adicionar la conformación de algunas formas embrionarias de los llamados «distritos agroindustriales», tales como las organizaciones de desarrollo local, basadas en la industria de dulces típicos en España, concretamente, en Estepa

y Alcaudete (Ruiz, P., 1995).

Respecto al segundo caso, se puede referir las relaciones contractuales que se establecen, en forma general, entre las empresas de producción de materias primas, de transformación y de prestación de servicios para garantizar la distribución de alimentos. En este caso resulta conveniente destacar el papel de algunas empresas como la *Coop* en Italia, o *Carrefour* en Francia que se encargan de establecer acuerdos de subcontratación no sólo para la elaboración de productos vendidos bajo su propia marca sino también, y esto es lo más importante, con otras empresas a fin de articularlas para garantizar un adecuado funcionamiento de la relación oferta-demanda.

Se considera que las nuevas teorías, aunque todavía no consolidadas, permiten explicar de una forma más completa la realidad que en los actuales momentos viene planteando la economía agroalimentaria, aunque sus planteamientos sean menos precisos que los utilizados por la teoría neoclásica e, incluso, puedan dar a la teoría económica un carácter menos «científico» del que le había concedido el planteamiento matemático y marginalista.

Esta es un de las razones por las que el neoinstitucionalismo no es aceptado por gran número de economistas. A ello se puede contestar indicando que la teoría neoclásica, con su perfeccionismo matemático, tendía a aplicar a toda costa los instrumentos matemáticos que se han ido perfeccionando a lo largo del tiempo. Como ejemplo, podemos destacar la resistencia de los economistas a abandonar el objetivo de maximización, ya que su abandono limita considerablemente la aplicación de instrumentos matemáticos. Este es un defecto importante en el que pueden caer los nuevos economistas, tanto ortodoxos como heterodoxos, intentando aplicar a toda costa los nuevos instrumentos, por ejemplo la teoría de juegos no cooperativos o la teoría de los coste de transacción.

Las nuevas teorías microeconómicas pueden ser de gran utilidad para explicar la realidad agraria o agroalimentaria, aunque para ello hay que abandonar o dejar en un lugar secundario a la teoría neoclásica.

Así, por ejemplo, los problemas de la empresa familiar agraria y los de la aparcería pueden ser explicados mejor por las nuevas teorías teniendo en cuenta aspectos institucionales y de coste de transacción más que aspectos de funciones de producción y costes. Lo mismo podemos decir de temas tan importantes como los del cooperativismo o los de integración y control vertical.

Los aspectos institucionales fueron tenidos en cuenta por los primeros

economistas agrarios de distintos países europeos (Francia, Italia, Inglaterra, etc) pero fueron abandonados y sustituidos por el planteamiento neoclásico con toda su coherencia pero también con todas sus limitaciones. En los años cincuenta y sesenta el libro del profesor E.O. Heady, de la Universidad de Iowa, con la aplicación de todos los principios de esta teoría a la agricultura, pasó a ser el modelo de análisis en todos los países desarrollados (Heady, 1952).

En el momento actual, la situación está cambiando siendo amplio el número de economistas agrarios y agroalimentarios que están utilizando las nuevas teorías y sus conceptos, con adaptación a las particularidades propias.

Se puede concluir este artículo indicando que los instrumentos interpretativos del paradigma neoclásico no parecen suficientes para analizar los nuevos y complejos aspectos de los sistemas agroalimentarios, en particular cuando se trata de poner de manifiesto las relaciones inter e intraempresariales y los aspectos territoriales del desarrollo en Europa. Y en América Latina, los resultados provocados con la aplicación ortodoxa de los planteamientos propugnados por este cuerpo teórico, invitan a una reflexión.

Consideramos que el tratamiento del tema ha revelado que los enfoques tradicionales utilizados para analizar la compleja realidad actual no resultan del todo satisfactorios y que los recientes procesos de articulación territorial de los sistemas agroalimentarios, la «especialización flexible» de la producción, la desintegración de las fases productivas entre varias empresas, el papel decisivo de las innovaciones tecnológicas y organizacionales, requieren, tal como lo sugiere Fanfani y Montresor (1992), una nueva lectura de los correspondientes sistemas agroalimentarios.

Finalmente resulta necesario destacar la utilidad y la necesidad de la discusión de los enfoques que se vienen desarrollando para dar cuenta de los cambios que están ocurriendo dentro del sistema agroalimentario. De ese modo será posible ampliar y enriquecer los marcos conceptuales, sugerir nuevos enfoques metodológicos, generar hipótesis de trabajo y promover el trabajo interdisciplinario necesario para poder acometer estudios de la naturaleza que la propia realidad se está encargando de plantear a los investigadores de esta área estratégica para los países, independientemente de su grado de desarrollo.

Bibliografía

- AGUIAR, F. (1995), «Teoría de la decisión bajo incertidumbre: Del modelo SEU al decisor adaptativo» en Caldentey, P. y Morales, A. (Edit) *Proposiciones para una interpretación de las nuevas realidades del Sistema Agroalimentario*. Universidad de Córdoba, Córdoba (España), 1995.
- AOKI, M. (1990), «Towards and Economic Theory of the Japanese firm», *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, 1 (Marzo).
- BECATTINI, G. (1975), «Invito a una rilettura di Marshall», introducción a Alfred Marshall y Mary Paley Marshall. *Economía della produzione*, ISEDI, Milán.
- BECATTINI, G. (1979), Dal «Settore» industriale al «distretto» industriale. Alcune considerazioni sul unità di indagine dell'economia industriale». *Revista de Economía e Política Industriale*, 1, 1979.
- BECATTINI, G. (1988), «Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano». *Sociología del Trabajo*, 5.
- BONNANO, A. et al. (1993), «Global Post Fordism and Concepts of the State», *Globalization of Agriculture and Food, Working Paper Series*, Nº 2, The university of Hull, United Stated Kingdon and The Agriculture University of Wageningen, The Netherlands, 1.
- BRIGO, L. et al. (1992), «Un esempio di distretto agroindustriale: la trasformazione della carne suina nella provincia di Modena». *La Questione Agraria*, Nº 46.
- CALDENTEY, P. (1995), «Nuevas teorías microeconómicas y Sistema Agroalimentario» en Caldentey, P. y Morales. A. (edit) *Proposiciones para una interpretación de las nuevas realidades del Sistema Agroalimentario*. Universidad de Córdoba. Córdoba, (España).
- COASE, R.H. (1937), «The nature of firm». *Económica*. N.S.4 (pp 386-405). (Traducción española en Coase, R.H. 1994. *La empresa, el mercado y la ley*. Alianza Editorial. Madrid. Cap 2).
- DOSI, G. (1982), «Technological paradigm and technological trayectories». *Research Policy*, Vol. 11 (147-162).
- GRENN, R. (1992), «Estrategias y cambios organizativos de los grupos alimentarios frente al mercado único europeo» en Rodríguez Zúñiga (Comp.): *El Sistema agroalimentario ante el mercado único europeo*, Ministerio de

- Agricultura y Alimentación. Ed. NEREA, S.A. Madrid.
- GREEN, R. y ROCHA DOS SANTOS, R. (1992), «Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario», *Desarrollo Económico*, Revista de Ciencias Sociales, Vol. 32, Nº 120, Buenos Aires (Argentina) (Julio-Septiembre).
- GREEN, R. et al. (1993), *La distribución alimentaria en Europa*, INRA, Département E.S.R., Laboratoire d'Economie Industrielle et Agro-Alimentaire, Paris (Mayo).
- FANFANI, R. y MONTRESOR, E. (1992), «Nuevos instrumentos interpretativos para el análisis del sistema agroalimentario italiano» *Revista de Estudios Agro-sociales*, nº 161, julio-septiembre (15-53).
- HEADY, E.O. (1952), *Economics of Agricultural Production and Resource*. Prentice Hall. Englewood Cliffs. New Jersey.
- IACOPONI, L. (1990), «Distretto industriale Marshalliano e forme dei organizzazio-ne delle imprese in agricoltura». *Rivista de Economia Agraria XLV*, nº 4 (711-743).
- IACOPONI, L. (1994), «Mercato, filiere e distretto agroalimentare: Occasione di confronto per gli economisti agrari e industriali». En IACOPONI (Ed), *Il sistema del parmigiano - Reggiano*. Il Mulino. Bologna. (9-37).
- JAHN, H. (1991), «Ajustes estratégicos de las empresas agroalimentarias». *Revista de Estudios Agro-sociales*, Nº 157. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid, (Marzo).
- MORALES, A. (1994), «The great distribution in Venezuela and its likely implications for the agrofood sector» Ponencia presentada en el XVI Congreso de la Sociedad Europea de Sociología Rural, celebrada en Praga, República Checa, del 31 de julio al 4 de agosto de 1994.
- OHNO, T. (1989), *L'espirit Toyota*, Mason, París.
- PADBERG, D. y WESTGREN, R. (1979), «Product Competition and Consumer Behaviour in the Food Industries». *Amercian Journal of Agricultural Economics*, Vol. 61, Nº 4.
- PIORE, M. (1989), «Corporate Refoum in Amercian Manufacturing and the Challenge to Economic Theory. *Working Paper Departament of Economics*, 533 MIT.
- PIORE, M. y SABEL, CH. (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, N.Y.
- RICHARDSON, G.B. (1972), «The organization of Industry», *Economic Journal*,

(Septiembre).

- RODRÍGUEZ-ZÚÑIGA, M. y SORIA, R. (1992), «La articulación de las diferentes etapas del sistema agroalimentario: Situación y perspectivas». *El sistema agroalimentario ante el Mercado Unico Europeo*. Ediciones NEREA S.A., Madrid.
- RODRÍGUEZ-ZÚÑIGA, M. y SANZ, J. (1993), *Mercado Unico Europeo e Internacionalización de la Industria Agroalimentaria Española*. IV Congreso de Economistas Agrícolas de América Latina y el Caribe. Centro de Ciencias Sociales (C.S.I.C.), Madrid.
- RUIZ, P. «Dos Casos de Desarrollo Local» en Caldentey, P. y Morales, A. (Edit) *Proposiciones para una interpretación de las nuevas realidades del Sistema Agroalimentario*. Universidad de Córdoba, Córdoba (España).
- SIMON, H.A. (1955), «A Behavioural Model of Rational Choise», *Quaterly Journal of Economics*, N° 69 (pp 99-118).
- WILLIAMSON, O.E. (1975), *Market and hierarchies*. The Free Press. New York.
- WILLIAMSON, O.E. (1985), *The Economics Institutions of Capitalism. Firms, Market, Relation Contracting*, The Free Press, MacMillan, Nueva York, USA.