

HD 1912
F6

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN ECONOMÍA

**AGRICULTURA POR CONTRATO: LA PRODUCCIÓN DE PAPA DE USO
INDUSTRIAL Y SUS EFECTOS ECONÓMICOS EN EL MUNICIPIO RANGEL,
MÉRIDA**

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para obtener el título de
Magister Scientiae en Economía

www.bdigital.ula.ve

Por

Econ. Juan Carlos Fonseca Sánchez

Tutor: Dr. Alejandro Gutiérrez S.

Octubre de 2013



UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES
MÉRIDA VENEZUELA

Universidad de Los Andes. Mérida, Venezuela



TABLA DE CONTENIDO	PÁGINA
DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN	4
INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO 1. ASPECTOS METODOLÓGICOS	7
1.1. Planteamiento del problema	7
1.2. Formulación del problema	20
1.3. Objetivos de la investigación	21
1.3.1. El objetivo general	21
1.3.2. Objetivos específicos	21
1.4. Justificación	22
CAPÍTULO 2. MARCO TEORICO CONCEPTUAL	26
2.1. La nueva ruralidad	26
2.2. Nuevo institucionalismo económico	28
2.3. Agricultura por contrato	31
2.4. Desarrollo local y rural	34
2.5. Hipótesis	37

CAPÍTULO 3. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	38
3.1. Situación institucional y marco legal para el funcionamiento de los contratos agrícolas en Venezuela.	39
3.1.1.- Marco legal y contratos agrícolas en Venezuela.	39
3.1.2.- Características del contrato agrícola entre PepsiCo Alimentos S.C.A. y los productores de papa de uso industrial.	43
3.2.- Percepción sobre las relaciones contractuales.	49
3.2.1.- La percepción de la empresa sobre el contrato.	49
3.2.2.- La percepción del productor(a) sobre el contrato	51
3.3.- Características económicas y sociales de los productores bajo modalidad de contrato.	54
3.4.- Impactos económicos e institucionales en la agricultura por contrato	57
3.4.1. La percepción de la empresa sobre los impactos socioeconómicos e institucionales	57
3.4.2. La percepción del productor sobre los impactos socioeconómicos e institucionales	62
3.4.2.1- Impacto sobre área sembrada, producción y productividad.	62
3.4.2.2.- Impacto sobre ingresos y utilidades	64
3.4.2.3.- Impacto sobre empleos y utilización de mano de obra familiar	65
3.4.2.4.- Impactos sobre costos de producción.	65
3.4.2.5.- Impacto sobre el financiamiento y la supervisión técnica	68
3.4.2.6.- Impacto sobre los costos de transacción	69
3.4.2.7.- Impacto sobre los riesgos e incertidumbre	71

3.4.3. Análisis de los impactos del contrato agrícola al municipio Rangel	75
3.4.3.1.- Inclusión de los pequeños productores	75
3.4.3.2.- Acceso a la tecnología, fomento del cambio tecnológico y mejoras de rendimientos.	76
3.4.3.3.- Competitividad	77
3.4.3.4.- El aporte social de la empresa contratante y los productores al municipio.	80
3.4.3.5.- Participación de las asociaciones y del Estado en la relación contractual.	82
CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
	83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	
	88
ANEXOS	
A.1.- Contrato PepsiCo Alimentos S.C.A.	97
A.2.- Levantamiento de información primaria.	105
A.2.1.- Modelo de cuestionario empresarial	105
A.2.2.- Modelo de cuestionario para productores	115
A.3.- Fotografías trabajo de campo	130

LISTA DE CUADROS	PÁGINA
Cuadro 1. Inflación mensual, trimestral y anual en países de ALC, julio 2012.	10
Cuadro 2. PIB Total, Per cápita, Industria Manufacturera y Agrícola. Variación %. Periodo 1998 – 2011	11
Cuadro 3. Superficie, Producción y rendimiento de papa. Nacional y Mérida. Periodo 1998 – 2011.	14
Cuadro 4. Productores rubro papa estado Mérida. Por municipio. Año 2008.	15
Cuadro 5. Producción de papa, por tipo. Estado Mérida. Periodo 2008 - 2011	16
Cuadro 6. Características de las unidades producción productores que se relacionan con PepsiCo Alimentos	19
Cuadro 7. Compra de papa nacional por parte de PepsiCo Alimentos S.C.A., Por estado. Participación (%).	20
Cuadro 8. Parámetros, especificaciones y descuentos del producto bajo contrato.	46
Cuadro 9. Características del acuerdo. PepsiCo Alimentos SCA y productor (a).	48
Cuadro 10. Variables que favorecen la agricultura por contrato. Percepción de la empresa.	49
Cuadro 11. Como percibe el productor las variables al participar en la agricultura por contrato.	52
Cuadro 12. Indicadores sociales del productor relacionado al contrato. Año 2012.	55
Cuadro 13. Productores con contrato. Área destinada del predio al Contrato con PepsiCo Alimentos. Año 2012.	53

Cuadro 14. Tenencia de la tierra. Registro de productor y forma del contrato.	57
Cuadro 15. Producción de papa del municipio Rangel. Destinada al uso industrial y bajo contrato	58
Cuadro 16. Costos de Transacción. Percepción de la empresa del contrato agrícola.	59
Cuadro 17. Impacto sobre el uso de semilla y rendimiento del relacionamiento con la empresa contratante. Variación (%)	64
Cuadro 18. Impacto del contrato agrícola en la ganancia recibida. Participación del productor en el predio propio y de otros a través de medianería.	64
Cuadro 19. Impacto sobre la generación de empleo. Utilización mano de familiar y de la mujer.	65
Cuadro 20. Impacto sobre el mayor costo en la producción de papa de uso industrial bajo contrato (calificando del 1 al 10, siendo 1 el más bajo y 10 el más alto)	66
Cuadro 21. Impacto sobre productores del relacionamiento con la empresa. Acceso al crédito y supervisión técnica	68
Cuadro 22. Impacto sobre productores del relacionamiento con la empresa. Reducción de costos de transacción	69
Cuadro 23. Activos, activos específicos y sistema de riego del productor	70
Cuadro 24. Riesgos e incertidumbre del productor	71
Cuadro 25. La fijación del precio y la forma de pago desde la percepción del productor.	73
Cuadro 26. Problemas en cumplir con los volúmenes asignados en el	73

contrato	
Cuadro 27. Aspectos favorables de la relación del productor con la empresa contratante	74
Cuadro 28. Aspectos desfavorables para que no se mantenga una relación con la empresa contratante	74
Cuadro 29. Índice de Ventaja Competitiva Revelada del municipio j (Rangel) en el producto i (papa uso industrial). Periodo 2007 - 2011	75
Cuadro 30. Cuasi rentas estado Mérida. Papa blanca y papa de uso industrial. Periodo 2008 – 2011.	77
Cuadro 31. Recibe apoyo del Estado o de alguna ONG para la comercialización de su producto con la empresa contratante	82

www.bdigital.ula.ve

LISTA DE GRÁFICOS	PÁGINA
Gráfico 1. Valor FOB (en miles de US\$) de importaciones y exportaciones agroalimentarias. Periodo 1998 – 2012	8
Gráfico 2. Tipo de cambio real. Periodo Enero 2008-Septiembre 2012	9
Gráfico 3. Rendimiento Ton/Ha de papa. Nacional y Mérida. Periodo 1998-2011	14
Gráfico 4. Producción (toneladas) de papa según tipo. Estado Mérida. Periodo 2008 – 2011.	17
Gráfico 5. Rendimientos producción de papa según tipo. Estado Mérida. Periodo 2008 – 2011	17

www.bdigital.ula.ve

www.bdigital.ula.ve

El análisis científico es más bien una pugna constante con producciones nuestras y de nuestro predecesores, y “sólo progresa”, si es que lo hace, en zigzag, no según los dictados de la lógica, sino bajo el imperio de nuevas ideas, o nuevas necesidades, o nuevas observaciones, e incluso a tenor de las inclinaciones y los temperamentos de nuevos hombres.

Joseph Alois Schumpeter*

DEDICATORIA

www.bdigital.ula.ve

A mi hijo Carlos Augusto,
A quien el futuro le espera, con un abanico de posibilidades.

A mi madre,
Por enseñarme los valores del esfuerzo, la constancia y la superación del día a día.

A mi esposa,
Por su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTOS

A Dios y la Virgen por permitirme cumplir una meta más en mi vida.

A la Universidad de Los Andes, en especial al Postgrado de Economía, por darme esta oportunidad de estudio y crecimiento profesional.

Al Dr. Alejandro Gutiérrez, tutor de esta tesis, por haber ofreciendo sus aportes y consejos, como también su dedicación y disponibilidad, sin las cuales, hubiera sido imposible alcanzar el trabajo final.

Al Dr. Luis Llambí, por su colaboración incondicional al desarrollo de esta tesis y darme esas correcciones necesarias para enfocarme en el trabajo.

A las Doctoras, Ligia García y Bernarda Pinilla, por ser parte de esos primeros pasos en el desarrollo del proyecto de investigación.

A la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A., en especial, a su coordinador nacional de compras agrícolas, el Ing. Oscar Pérez, quien junto a su equipo de trabajo, hizo posible realizar este trabajo.

A los productores de papa de uso industrial, por su valiosa colaboración, sin ella, no habría sido posible el trabajo de campo.

A mi esposa e hijo, por su apoyo y estímulo para seguir adelante a pesar de los obstáculos.

A todos aquellos que de alguna u otra manera fueron parte de esta etapa, gracias.

RESUMEN

La presente investigación, tiene como propósito analizar los impactos del contrato agrícola entre los productores de papa de uso industrial del municipio Rangel del estado Mérida y la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A., a través de la percepción de la empresa contratante y los productores, sobre los aspectos positivos y negativos de la relación contractual, bajo un enfoque Racionalista-Deductivista, hasta llegar a enunciados observacionales que puedan ser puestos en comparación con los hechos, tal como está previsto en el presente trabajo. Si bien la agricultura por contrato o contrato agrícola, es un mecanismo de coordinación vertical, que permite a la agroindustria asegurarse el aprovisionamiento de materias primas e insumos que cumplen especificaciones deseadas y a su vez, permite a los productores, el acceso a mercados de productos dinámicos, esta se sustenta en el marco teórico del neoinstitucionalismo económico y la nueva ruralidad o nueva forma de ver lo rural, como eje hacia el desarrollo local y rural, siempre y cuando sean implementadas políticas públicas coherentes. De los resultados, los productores piensan que la relación contractual con la empresa es buena y están dispuestos a continuar con los contratos agrícolas y la empresa contratante, tiene la percepción de que los contratos agrícolas es un mecanismo favorable porque le permite tener seguridad en la obtención de una materia prima con las especificaciones requeridas y en los momentos que le son convenientes. El apoyo necesario del Estado a la variable semilla, es una de las más importantes, porque permitiría a la empresa contratante áreas de oportunidades para el crecimiento y al productor menores costos de transacción.

Palabras claves: Agricultura por contrato, papa industrial, Racionalista-Deductivista, municipio Rangel, coordinación vertical, mercados dinámicos, neoinstitucionalismo económico, nueva ruralidad, desarrollo local y rural, costos de transacción.

INTRODUCCIÓN

El sector agrícola y pecuario de Venezuela en la última década, ha sido afectado por un tipo de cambio real apreciado, que favorece importaciones y no exportaciones; un conjunto de expropiaciones, que afecta desde el punto no solo económico sino institucional, un aparato burocrático en el comercio de semillas e insumos del agro, que ha generado retrasos en las cosechas y en consecuencia, una demanda insatisfecha de la población en general.

Para contrarrestar estos efectos, el Estado debe fomentar alternativas que apoyen la producción, la productividad, la producción agrícola en rubros importantes en la dieta del venezolano. Entre esas nuevas opciones, la nueva ruralidad o nueva forma de entender lo rural, considera que la industria es un aliado estratégico. La industria a través de métodos de coordinación, en especial, de tipo vertical, puede obtener resultados favorables para los actores que participen.

La coordinación vertical entre productor e industria origina la agricultura por contrato, tema que ha venido ganando interés de estudio y aplicación en los últimos años, dados los impactos positivos en los territorios donde se establece, aun cuando se reconoce que si no existe un apropiado marco institucional pueden surgir prácticas propias de los monopsonios y oligopsonios o desvirtuarse el objetivo de los contratos. Las investigaciones sobre agricultura por contrato para el caso venezolano son escasas. Entre los pocos estudios realizados en el país sobre agricultura por contrato, se encuentra investigaciones relacionados a la producción frutícola, hortícola y avícola, de autores como Manzano y Castillo (2002) y Castillo y Morales (2004, 2001).

El marco teórico donde se fundamenta esta investigación incluye el neoinstitucionalismo económico, la nueva ruralidad y la agricultura por contratos. También se incorporan los conceptos de desarrollo local y desarrollo rural, así como una revisión de los trabajos previos realizados sobre el problema en estudio y de la realidad en la que se ubica. Como ya se dijo son pocas las investigaciones de relevancia en el país, sobre la agricultura de contrato, por lo que la presente investigación será pionera en el análisis de los efectos del

contrato agrícola en el caso de papa de uso industrial, entre los productores del municipio Rangel del estado Mérida, Venezuela y la empresa PepsiCo Alimentos SCA.

Bajo el enfoque epistemológico, esta investigación se basa en razonamientos encadenados de conocimientos, que busca una conclusión racional a partir de las relaciones contractuales de los productores de papa de uso industrial del municipio Rangel del estado Mérida, con la agroindustria de PepsiCo Alimentos S.C.A. permitiendo dar respuesta a las preguntas contenidas en la formulación del problema.

Para ello, en el caso de estudio se realizarán entrevistas y encuestas, que proporcionarán información sobre las transacciones y sobre las características socioeconómicas de los productores, evidenciando que las relaciones comerciales más complejas podrían resultar más rentables, a través de arreglos contractuales. También se pondrán de manifiesto las percepciones de la empresa y de los productores sobre el contrato y los impactos que este genera en el municipio Rangel del estado Mérida.

El documento estará organizado en cuatro capítulos principales que siguen a esta introducción. En el capítulo I, se presenta el planteamiento de la investigación, el capítulo II es destinado al marco teórico y referencial, en el capítulo III se analizará el caso de estudio y se incorporan la presentación y análisis de resultados. Por último, en el capítulo IV de conclusiones y recomendaciones se presentan propuestas y estrategias alternativas de políticas públicas e institucionales, con base en el caso analizado.

CAPÍTULO 1. ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.1.- Planteamiento del problema

En Venezuela, las condiciones económicas y sociales de los territorios rurales han venido desmejorando, entre otras razones como resultado de una tendencia a la disminución de la producción agrícola y pecuaria nacional per cápita en los últimos años y la pérdida de competitividad, consecuencia de las políticas implementadas por el Estado y de factores climáticos, en especial, entre los años 2009 y 2010.

Aunado a ello, la existencia de un marco institucional en el país, que refleja mayor inseguridad jurídica ante el aumento de las expropiaciones, genera riesgos y obstáculos a la inversión y al uso productivo de las tierras. También, en las áreas rurales, las inversiones públicas en vías agrícolas, infraestructura y servicios públicos, como el servicio eléctrico, son precarias o inexistentes.

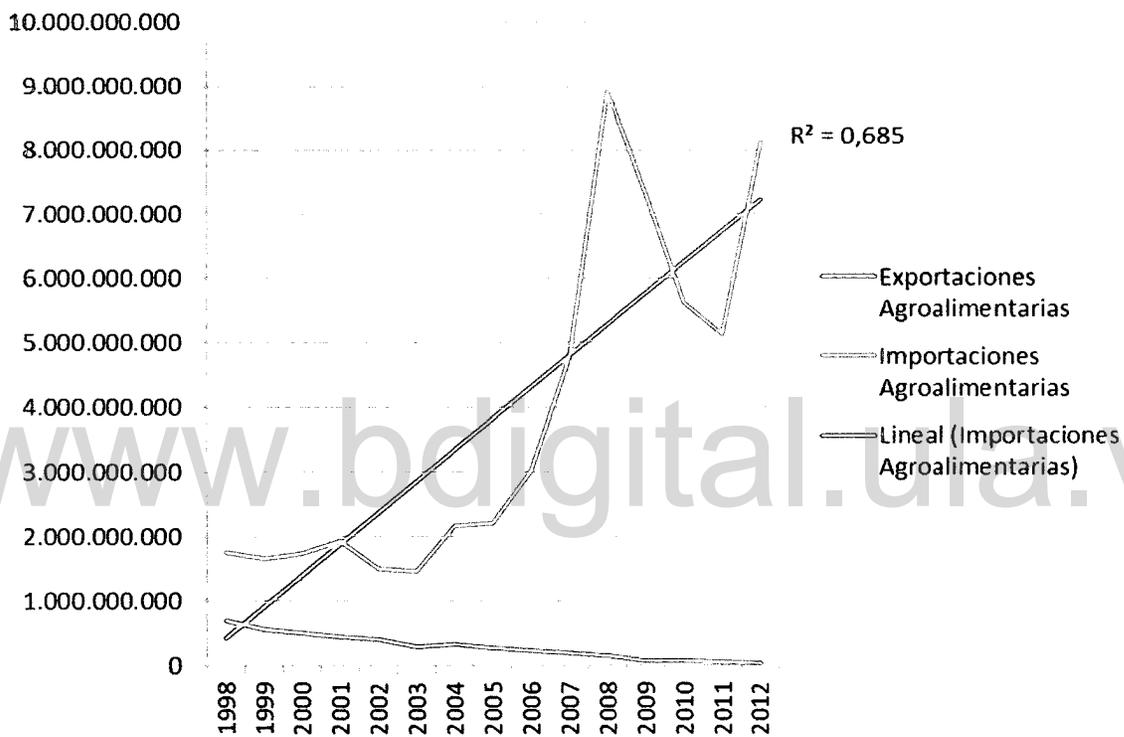
Autores como Gutiérrez y Ordoñez (2011) afirman, que Venezuela es un país importador neto de alimentos, con una alta dependencia de las importaciones para conformar su oferta doméstica (abastecimiento alimentario), aunado a una tendencia creciente del precio de los alimentos en los mercados internacionales que afectan la economía nacional.

Por su parte, Machado (2008) afirma que existe un rezago productivo de la agricultura venezolana, con menos inversión en el agro y una producción por habitante que no se ajusta al crecimiento de la población. Asociado a ello, prevalece una política de gobierno basado en un tipo de cambio sobrevaluado, controlado y de escasa oferta, que genera una sustitución de productos domésticos por importados.

En consecuencia, existe un desfase entre la producción doméstica y la demanda de alimentos en los últimos años, que ha incrementado las importaciones agroalimentarias. Según el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS [INE] (2013), Venezuela paso de importar 1.765.749.223 (US\$) en el año 1998 a 8.121.966.676 (US\$) en el año 2012,

mientras las exportaciones pasan en el mismo periodo, de 689.199.176,00 (US\$) a 36.649.852 (US\$). Incluso en el año 2008, el valor de la importación alcanzo una cifra record en el periodo de análisis para la importación agroalimentaria de 8.948.308.850 (US\$) (Ver Gráfico 1)

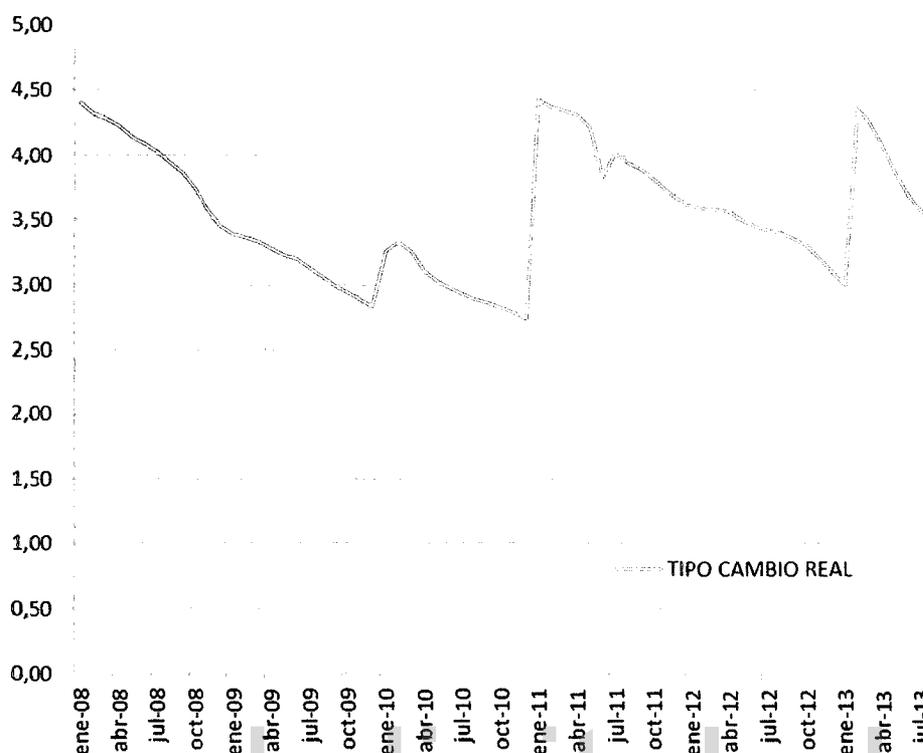
Gráfico 1. Valor FOB (Dólares US\$) de importaciones y exportaciones agroalimentarias. Periodo 1998 – 2012



Fuente: I.N.E. (2013). Base de datos comercio exterior

En Venezuela también existe una política de apreciación del tipo de cambio real, que abarata los productos importados frente a los domésticos. Se evidencia la necesidad de una depreciación de la moneda nacional, en especial, por el empuje de la serie desde enero 2011. Es por ello necesario acompañar una devaluación real de la moneda y a la vez, apoyar el crecimiento del sector agrícola y de la agroindustria nacional, con el fin de impulsar el crecimiento de la producción nacional, satisfacer la creciente demanda y reducir la dependencia de la importación (ver Gráfico 2)

Gráfico 2. Tipo de cambio real. Periodo Enero 2008-Agosto 2013.



Fuente: U.S. DEPARTMENT OF LABOR [BLS](2013) y BANCO CENTRAL DE VENEZUELA [BCV] (2013).

Por su parte, la FAO (2013) refleja en su informe, comportamientos heterogéneos en la evolución de la inflación de precios de alimentos en la región de América Latina y El Caribe. En Chile, Colombia y Ecuador se registraron leves repuntes en dichas tasas de inflación, mientras existen algunas excepciones, como Bolivia, Venezuela y Uruguay, como los países que exhiben las inflaciones de alimentos más altas de la región. Pero destaca Venezuela, que continúa siendo el país con las mayores tasas de inflación en la región, con niveles promedios al 49,4 % entre octubre 2012 y septiembre 2013 para el índice general de precios, mientras la región ALC mantiene una inflación general en el mismo periodo del 7,8%. En cuanto al índice alimentario, la región ALC presenta un inflación del 9,6%, mientras Venezuela alcanza en el mismo periodo, un valor de 67,3%, reflejando valores propios de una economía que mantiene escasez en sus productos y una demanda mayor que la oferta (ver Cuadro 1).

Cuadro 1. Inflación mensual y anual en países de ALC. Periodo Octubre 2012 - Septiembre 2013.

	Mensual		Anual	
	General	Alimentaria	General	Alimentaria
Argentina	0.8	0.5	10.5	7.1
Bolivia	1.4	3.9	7.1	13.3
Brasil	0.3	0.1	5.9	9.2
Chile	0.5	0.4	2.0	3.2
Colombia	0.3	0.4	2.3	2.1
Costa Rica	0.1	-0.3	5.4	3.7
Ecuador	0.6	0.5	1.7	-0.7
El Salvador	0.2	-0.1	0.8	2.4
Guatemala	0.3	0.6	4.2	8.1
Honduras ¹	0.3	0.2	5.0	4.9
México	0.4	0.4	3.4	2.7
Nicaragua	0.1	-0.3	7.4	10.3
Panamá	0.1	-0.1	3.9	5.5
Paraguay	0.3	0.2	3.2	5.2
Perú	0.1	0.0	2.8	2.9
Rep. Dominicana	0.5	0.3	5.1	4.4
Uruguay	1.4	2.2	9.0	10.8
Venezuela, RB	4.4	4.9	49.4	67.3
ALC*	0.7	0.6	7.8	9.6

Fuente: FAO (2013).

*/ Promedio de 10 países de ALC que representan alrededor del 95% del PIB regional.

Según Gutiérrez (2012) en el periodo 1998-2011 Venezuela refleja una tasa de crecimiento económico baja, donde el PRODUCTO INTERNO BRUTO¹ [PIB] per cápita apenas aumentó en un promedio anual de 0,7 %, mientras que el PIB agrícola per cápita tuvo un crecimiento cero, el PIB manufacturero per cápita decreció al promedio anual de -0,7 %, el PIB Agrícola se había estancado con reducciones en 2009-2011 y la desindustrialización del país se había agudizado, afectando también de forma negativa a la industria de alimentos (ver Cuadro 2)

¹El Banco Central de Venezuela en su ABC económico, define el Producto Interno Bruto (PIB) como el valor de los bienes y servicios finales producidos en el territorio de un país, durante un período determinado y el Producto Interno Bruto Per Cápita es el valor del PIB dividido por el número de habitantes.

Cuadro2. PIB Total, Per cápita, Industria Manufacturera y Agrícola.

Variación %Periodo 1998 – 2011.

Variación Anual %	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PIB Per Cápita	-1,7	-7,8	1,7	1,5	-10,5	-9,4	16,2	8,4	8,5	6,6	2,4	-4,7	-3,0	2,4
PIB Total	-0,7	-6,0	3,7	3,4	-8,9	-7,8	18,3	10,3	9,9	8,2	4,8	-3,2	-1,5	4
PIB Agrícola (PIBA)	-0,7	1,9	6,5	2,0	-0,8	-1,7	4,2	10,1	-0,9	1,9	3,1	-0,5	-1,0	-1,8
PIB Ind. Manufacturera	-4,7	-10,1	5,1	3,7	-13,1	-6,8	21,4	11,1	8,3	4,4	1,4	-6,4	-3,4	3,5

Fuente: Gutiérrez (2012). Con base en BCV.

En el mediano y largo plazo estos procesos antes mencionados, han inducido un retraso o incluso un retroceso tecnológico para el sector agrícola y el sector industrial en las últimas décadas, a pesar de procesos importantes de transformaciones agroproductivas que tuvieron lugar en Venezuela desde mediados del siglo XX, como por ejemplo, la construcción de los sistemas de riego al nivel nacional, que se fortalecieron a partir de los booms petroleros de la década del setenta:

Los primeros proyectos modernos de riego público se comenzaron a desarrollar a partir de 1940, con la creación de la Dirección de Obras de Riego en el Ministerio de Obras Públicas (MOP). Sin embargo, es a finales de los años 40, con la publicación de las "Consideraciones básicas para la elaboración de un plan nacional de irrigación" a desarrollar durante el período 1950-70, cuando se inicia la ejecución de obras hidráulicas destinadas a riego, con el objetivo de conseguir satisfacer la demanda de alimento a través de la incorporación de tierras al riego y/o el saneamiento de áreas inundadas periódicamente. (Núñez *et al*, 2009, p. 76)

Siguiendo a Núñez *et al* (2009), los sistemas de riego también incrementaron el número de hectáreas a ser sembradas entre las décadas de los 70 y 80, con un crecimiento moderado en los sistemas públicos y con mayor desarrollo de las superficies sembradas bajo riego en el sector privado. Algunos sistemas de riego fueron transferidos del sector público a los usuarios hacia el año 2000, pero sin proveer un entrenamiento previo o dejando poco personal de operaciones, lo cual, repercutió en transferencias poco exitosas, con excepción de la región de los andes. Sin embargo, en la actualidad muchos de los sistemas de riego han venido presentando problemas, entre otras razones, por llegar al final de su vida útil (30 años de uso) y no tener una planificación adecuada que permita la operación y mantenimiento de las estructura de riego en el país.

Con la ejecución de los sistemas de riego, se implementaron los cultivos de ciclo corto, como el caso de cultivos de papa y hortalizas, se intensificó el uso de la tierra y la evolución productiva en el país, en especial, en los altos valles andinos. Los agricultores andinos pudieron hacer uso de semillas certificadas, una mayor aplicación de insumos químicos y en especial, una mayor inversión en bienes de capital, por ejemplo, en tuberías de riego, a través de los programas generados por el Estado.

No obstante, las condiciones económicas y sociales de los territorios rurales vienen decayendo en la última década pese a las transformaciones generadas, haciendo necesario buscar alternativas que reimpulsen y reviertan el deterioro de la situación agrícola y pecuaria en el país, donde se vinculen los actores de las cadenas productivas, la participación de la empresa privada y un fuerte respaldo institucional.

Los resultados de los últimos años muestran deficiencias en la situación agrícola y pecuaria en Venezuela, lo que conlleva a los actores de las cadenas agroproductivas en el país busquen nuevas estrategias que mejoren la competitividad de los bienes producidos, para enfrentarse a la competencia global, a las políticas adversas del Estado y poder así insertarse en mercados dinámicos y vincularse con la producción agroindustrial.

Es por ello, que en la búsqueda de nuevas alternativas de crecimiento para los territorios, el estudio de los contratos agrícolas sobre los territorios rurales ha ganado interés en los últimos años. Esta modalidad de coordinación vertical puede brindar oportunidades a los pequeños y medianos productores agrícolas de insertarse en los mercados nacionales e internacionales de mayor dinamismo. Existe una amplia bibliografía que confirma la utilidad de los contratos agrícolas y su contribución al desarrollo rural, entre ellos: FAO (2012a, 2011a, 2011b, 2009a, 2009b, 2007), Ceña (1992), INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA [IICA] (2000), Bertolaxi (2004), Schejtman (1998), Eaton y Shepherd (2001) y Rusten y Key (1996).

Autores como Schejtman (1998), Eaton y Shepherd (2001), Bertolaxi (2004), FAO (2007), Posada (1999), quienes han trabajado sobre las relaciones contractuales en la agricultura, reconocen la importancia de la institucionalidad y los derechos de propiedad, la tenencia de

la tierra y el escenario político donde operan las empresas y los productores, por cuanto esto permite disminuir la incertidumbre, la asimetría de información, el riesgo moral, el oportunismo, entre otros factores que pueden estar presentes en los contratos agrícolas.

Algunas investigaciones también plantean que:

La agricultura por contrato puede convertirse en una forma de vinculación entre productores y empresas para enfrentar las nuevas necesidades de los mercados. Podría fortalecerse más aún si se establecieran políticas internas para la generación de bienes públicos fundamentales para el desarrollo agropecuario. A través de este instrumento se pueden mejorar deficiencias de competitividad, considerando un esquema de ganar – ganar, que incentive a que las empresas aseguren sus mercados a través de la compra anticipada de producción interna y el productor asegure la venta de su producción bajo condiciones preacordadas, eliminando la intermediación ineficiente y otorgando mayor certidumbre a los negocios rurales. (PLATAFORMA REGIONAL ANDINA [RURALTER], 2007, p. 6)

Dentro de los contratos agrícolas, en el caso venezolano, uno de los rubros que ha permitido el crecimiento de la producción y realizar alianzas con el sector agroindustrial, es la producción de papa para uso industrial. La papa tiene múltiples usos, entre ellos la de ser materia prima para luego ser transformada. Es tal su importancia que el año 2008 la FAO lo declaró como año internacional de la papa.

También es importante conocer, que la producción de papa blanca es el principal componente del sistema producción comercial de tubérculos y hortalizas, de clima templado, en los Altos Valles Andinos. La introducción del cultivo de papa blanca, cuyo ciclo de cultivo es de aproximadamente cinco meses, en substitución de la papa negra, cuyo ciclo de cultivo es de siete a nueve meses, fue posible por la introducción del riego y el inicio de la intensificación y modernización de los sistemas productivos agrícolas de los Altos Valles Andinos.

El estado Mérida, forma parte de los Altos Valles Andinos, presentando ventajas comparativas, competitivas y condiciones agro-ecológicas idóneas para la producción de papa, lo que lo ha convertido en el principal estado productor de papa del país. Su aporte a la producción nacional representó el 40,92% de la producción nacional para el año 2011,

esto implica que el circuito de papa nacional, está influenciado por lo que sucede en el estado Mérida (ver Cuadro 3)

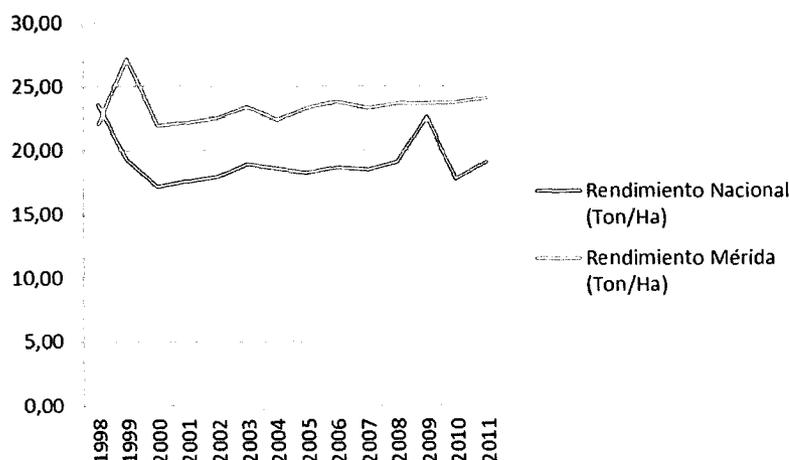
Cuadro 3. Superficie, Producción y rendimiento de papa. Nacional y Mérida. Periodo 1998 – 2011. Participación % Mérida en la producción nacional.

Año	Nacional			Mérida			Participación % Mérida
	Superficie Cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)	Superficie Cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)	
1998	21.996,00	519.044,00	23,60	7.938,00	174.800,00	22,02	33,68
1999	19.927,00	593.996,00	29,81	7.662,00	208.012,00	27,15	35,02
2000	19.854,00	570.564,09	28,74	7.505,00	165.098,00	22,00	28,94
2001	18.702,00	605.537,00	32,38	8.109,00	179.987,00	22,20	29,72
2002	19.590,00	520.711,00	26,58	8.366,00	188.535,00	22,54	36,21
2003	17.007,00	545.253,00	32,06	8.202,00	192.029,00	23,41	35,22
2004	18.846,35	511.443,64	27,14	8.872,00	198.781,00	22,41	38,87
2005	24.210,14	531.303,64	21,95	10.489,00	244.538,00	23,31	46,03
2006	24.324,69	489.177,33	20,11	10.359,00	246.221,00	23,77	50,33
2007	24.596,53	456.661,06	18,57	10.378,22	241.976,09	23,32	52,99
2008	22.025,00	421.016,00	19,12	10.367,43	244.817,35	23,61	58,15
2009	22.025,00	499.179,00	22,66	10.752,47	254.313,65	23,65	50,95
2010	28.985,00	512.544,00	17,68	10.710,56	253.963,03	23,71	49,55
2011	28.991,00	554.852,00	19,14	9.430,18	227.049,54	24,08	40,92

Fuente: MINISTERIO PARA EL PODER POPULAR DE LA AGRICULTURA Y TIERRA [MPPAT] (2012a). MPPAT (2012b). Cálculos propios.

El estado Mérida no solo aporta el 40,92% de la producción nacional, sino también tiene el mejor rendimiento (Ton/Ha) del país (ver Gráfico 2).

Gráfico 3. Rendimiento Ton/Ha de papa. Nacional y Mérida. Periodo 1998-2011.



Fuente: MPPAT (2012b).

En cuanto al número de productores y superficie sembrada (hectáreas), según el MPPAT (2011) hay 4.037 productores y 7.144 hectáreas sembradas de papa (VII Censo Agrícola Nacional). Por su parte, el municipio Rangel con 599 productores, representa el 14,84% de productores y cuenta con 1.672 hectáreas sembradas de papa, lo que representa el 23,40% del estado Mérida.

El estado Mérida, mantiene un promedio de 1,77 hectáreas sembradas de papa por productor. En cuanto a los municipios, el promedio más bajo de superficie sembrada de papa lo tienen los municipios Zea y Campo Elías, mientras el municipio Rangel, refleja el promedio más alto, con 2,79 hectáreas sembradas de papa por productor (ver Cuadro 4).

Cuadro 4. Productores rubro papa estado Mérida. Por municipio.
(Mayo 2007 / Abril 2008).

Municipio	Número de Productores	Participación productores (%)	Superficie sembrada (hectareas)	Participación superficie sembrada (%)	Promedio (hectarea sembrada/productor)
Alberto Adriani	0	0,00	0	0,00	0,00
Andres Bello	64	1,59	110	1,53	1,71
Antonio Pinto Salinas	10	0,25	28	0,38	2,75
Aricagua	2	0,05	2	0,02	0,75
Arzobispo Chacon	204	5,05	323	4,53	1,58
Campo Elías	207	5,13	125	1,75	0,60
Caracciolo Parra Olmedo	0	0,00	0	0,00	0,00
Cardenal Quintero	637	15,78	1.470	20,58	2,31
Guaraque	203	5,03	565	7,91	2,78
Julio Cesar Salas	12	0,30	31	0,44	2,60
Justo Briceño	0	0,00	0	0,00	0,00
Libertador	240	5,95	274	3,83	1,14
Miranda	430	10,65	590	8,26	1,37
Obispo Ramos de Lora	0	0,00	0	0,00	0,00
Padre Noguera	0	0,00	0	0,00	0,00
Pueblo Llano	685	16,97	1.026	14,36	1,50
Rangel	599	14,84	1.672	23,40	2,79
Rivas Davila	527	13,05	681	9,53	1,29
Santos Marquina	96	2,38	122	1,71	1,27
Sucre	114	2,82	117	1,64	1,03
Tovar	5	0,12	8	0,11	1,60
Tulio Febres Cordero	0	0,00	0	0,00	0,00
Zea	2	0,05	1	0,02	0,60
Total Mérida	4.037	100,00	7.144	100,00	1,77

Fuente: MPPAT (2011). VII Censo Agrícola Nacional (Mayo 2007 / Abril 2008). Cálculos propios.

En el caso específico del estado Mérida, se observa una tendencia decreciente en la producción de papa blanca, mientras la producción de papa de color y de uso industrial se mantiene estable. La productividad de la papa de uso industrial refleja los mayores rendimientos del estado. (Ver Cuadro 5).

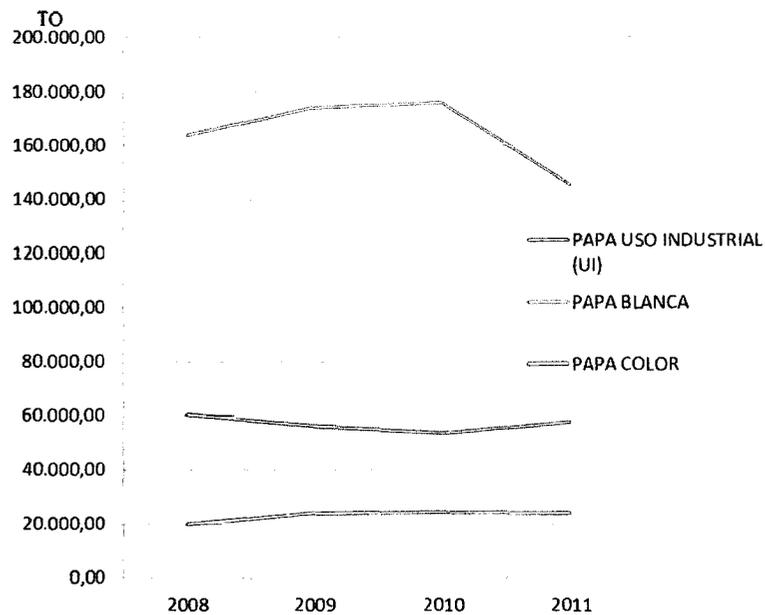
Cuadro 5. Producción de papa, por tipo. Estado Mérida. Periodo 2008 - 2011

Año	Rubro	Sup. Cos (ha)	Rend. (Ton/ha)	Prod. (t)
2008	PAPA USO INDUSTRIAL (UI)	628,40	32,00	20.108,80
	PAPA BLANCA	7.638,23	21,47	164.017,20
	PAPA COLOR	2.100,80	28,89	60.691,35
	Total	10.367,43		244.817,35
2009	PAPA USO INDUSTRIAL (UI)	752,90	32,00	24.092,80
	PAPA BLANCA	8.054,22	21,61	174.020,15
	PAPA COLOR	1.945,35	28,89	56.200,70
	Total	10.752,47		254.313,65
2010	PAPA USO INDUSTRIAL (UI)	766,00	32,00	24.512,00
	PAPA BLANCA	8.119,36	21,67	175.947,03
	PAPA COLOR	1.825,20	29,31	53.504,00
	Total	10.710,56		253.963,03
2011	PAPA USO INDUSTRIAL (UI)	751,00	32,00	24.032,00
	PAPA BLANCA	6.772,28	21,46	145.309,24
	PAPA COLOR	1.906,90	30,26	57.708,30
	Total	9.430,18		227.049,54

Fuente: MPPAT (2012b)

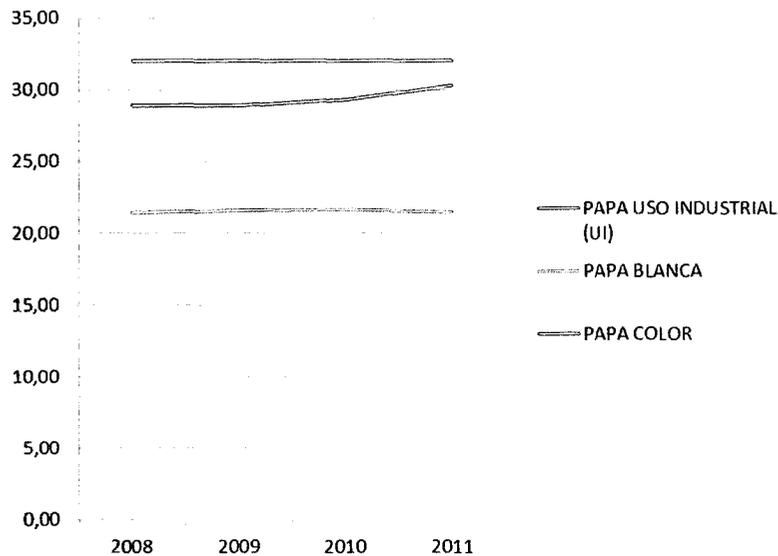
Esto implica, que la producción de papa de uso industrial se ha mantenido en el tiempo, con una producción en 2011 de aproximadamente 24.032 toneladas, superior a la de 2008 (20.181 toneladas). También, la papa de usos industrial mantiene los mejores rendimientos por área cosechada, aunque aún es poca la superficie cosechadas de papa para uso industrial en el estado Mérida. (Ver Gráfico 4 y Gráfico 5)

**Gráfico 4. Producción (toneladas) de papa según tipo. Estado Mérida.
Periodo 2008 – 2011.**



Fuente: MPPAT (2012b)

**Gráfico 5. Rendimientos producción de papa según tipo. Estado Mérida.
Periodo 2008 - 2011**



Fuente: MPPAT (2012b)

Si bien es significativo conocer el mercado de papa, más importante aún, es conocer que el consumo de papa al nivel mundial y nacional ha variado en sus preferencias. Por una parte, la tendencia es que se presta menor interés al consumo fresco y existe un mayor crecimiento de la demanda de papa con valor agregado, con preferencia en los alimentos rápidos, aperitivos y de fácil preparación. Así lo revelan las conclusiones de un estudio de la FAO (2009):

El consumo mundial de la papa está pasando del producto fresco a los productos alimentarios industriales, con valor añadido. Uno de los principales elementos de esta categoría recibe el nombre poco atractivo de papas congeladas, pero comprende la mayor parte de las papas fritas a la francesa que se sirven en los restaurantes y en las cadenas de alimentación rápida de todo el mundo. (FAO, 2009a, pp. 23-24).

En el caso de Venezuela, la producción de papa para uso industrial tiene poco tiempo y depende en gran medida de semilla importada. Las empresas relacionadas con el procesamiento de papa, con mayor importancia en el mercado son PepsiCo Alimentos S.C.A. y Yupi. Estas empresas destinan su materia prima a obtener chips de papa, mientras que las empresas Alina Food y CALINAT elaboran papa tipo bastón o *french fries*. Sin embargo, existen varias empresas operando en el mercado nacional de tipo artesanal y de carácter informal cuyo número se desconoce.

Al nivel nacional, la experiencia bajo la modalidad de contrato agrícola de la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. se inició en el año 2000 y ha mantenido relaciones contractuales con 103 productores hasta la fecha. Se destaca que un 80% de los contratos se realiza con pequeños y medianos productores. Y un 20%, son pequeños productores con extensión de tierras menores a las 5 hectáreas. Tal resultado revela la inclusión de pequeños productores en las relaciones con la agroindustria de la papa (ver Cuadro 6).

Cuadro 6. Características de las unidades producción productores que se relacionan con PepsiCo Alimentos

Productor	Héctareas	Participación (%)
Pequeños	< 5	20
Medianos	Entre 5 y 15	60
Grandes	> 15	20

Fuente: PepsiCo Alimentos S.C.A.

Sin embargo, una de las desventajas presentadas en el país, es la comercialización de la semilla de papa certificada importada para uso industrial, por cuanto toda su aprobación y comercialización se realiza a través del gobierno, al igual que gran parte de los insumos requeridos para su producción. Por lo tanto, se requiere se agilicen los procesos de entrega y en especial, poder tener una oferta de semilla certificada importada de buena calidad en las cantidades requeridas y en los tiempos previstos.

En respuesta a la problemática de semilla de procedencia importada, en el mediano y largo plazo, la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. estableció un plan de 4 años para obtener en una primera etapa, solo la cosecha y en el largo plazo también incluir la producción de semilla certificada de uso industrial, con la finalidad de sustituir importaciones de semilla, involucrando con ello transferencia de tecnología, recursos humanos y financieros.

La empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. mantiene una participación del 89% del mercado nacional, mientras su más cercano competidor es la empresa Yupi, complementa el restante 11% de papa de uso industrial para producir chips. PepsiCo Alimentos S.C.A. contrata² al nivel nacional 20.000 toneladas de materia prima de papa de uso industrial, de las variedades Atlantic, cosechada en los estados Lara, Carabobo y Aragua y la variedad Diacol Capiro R-12, sembrada en los estados Mérida, Táchira y Trujillo.

²PepsiCo Alimentos S.C.A. requiere un promedio de 48.000 toneladas anuales para su línea de abastecimiento de las dos plantas procesadoras de papas chips, de las cuales, un promedio de 20.000 toneladas son de procedencia nacional y 28.000 toneladas de importadas.

La variedad Atlantic suministra el 50% a la línea de producción de la planta ubicada en el estado Aragua. La segunda variedad, Diacol Capiro R-12 aporta el 50% proveniente de la zona andina y va a la planta ubicada en el estado Táchira. Del 50% de la producción de la zona andina, Mérida aporta aproximadamente entre el 80% y 90% de la materia prima requerida por PepsiCo Alimentos, destacando la importancia del estado como principal proveedor de la región andina y al nivel nacional de la empresa, por cuanto suministra el 40% de materia prima del total nacional a la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. (Ver Cuadro 7)

**Cuadro 7. Compra de papa nacional por parte de PepsiCo Alimentos S.C.A.,
Por estado. Participación (%).**

Estado	Participación (%)
Lara	19
Aragua	10
Carabobo	21
Mérida	40
Trujillo	5
Táchira	5
Total	100

Fuente: PepsiCo Alimentos S.C.A.

El aumento del consumo de papa procesada según Bernet *et al.* (2002) está permitiendo que la agricultura por contrato gane importancia. Los pequeños productores de papa podrían aprovechar esta modalidad para superar sus dificultades en la comercialización, accediendo a un mercado seguro, con precios rentables y estables, a lo que se agrega tener un fuerte impacto sobre la producción, productividad y calidad del producto.

En este sentido, una de las características de este trabajo, es tratar de obtener patrones descriptivos como argumento para las descripciones y clasificaciones. Se trata de presentar una propuesta bajo un enfoque racionalista deductivo, para determinar el grado de coordinación entre los agentes económicos que interviene en la cadena de producción, considerando las etapas básicas, intensidad y las características de las relaciones que se establecen y que se formulan en el problema a continuación.

1.2.- Formulación del problema

La investigación que se propone pretende dar respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el marco teórico que explica la realización de contratos agrícolas como una opción de coordinación vertical?
- ¿Cuáles son los arreglos institucionales que establecen los contratos agrícolas para la empresa contratante y los productores contratados?
- ¿Cuál es la opinión favorable o desfavorable tanto de la empresa contratante como de los productores sobre la relación contractual?
- ¿Cuáles son las características económicas y sociales de los productores que tienen contratos agrícolas con la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A.?
- ¿Cuáles son los principales impactos económicos, derivados de las relaciones contractuales entre la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A y los productores de papa para uso industrial del municipio Rangel del estado Mérida?
- ¿Qué soluciones o propuestas de innovaciones institucionales se deben instrumentar para solventar las dificultades que surgen en la operación de los contratos agrícolas entre la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A y los agricultores contratados?

1.3.- Objetivos de la investigación

Los objetivos generales y específicos de la investigación son los siguientes:

1.3.1.- El objetivo general

Analizar los principales impactos económicos derivados del contrato agrícola entre en los productores de papa para uso industrial y la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A., en el ámbito del Municipio Rangel del estado Mérida

1.3.2.- Objetivos específicos:

- Conocer y discutir sobre el marco teórico que explique los contratos agrícolas como una opción de coordinación vertical.
- Identificar y conocer los arreglos institucionales que establecen los contratos agrícolas, entre la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. y los productores del municipio Rangel del estado Mérida, Venezuela
- Conocer la opinión tanto de la empresa contratante y de los productores, sobre los aspectos que consideran positivos y negativos en sus relaciones contractuales.
- Identificar algunas de las características económicas y sociales de los productores bajo la modalidad del contrato.
- Determinar los impactos de la agricultura por contrato en el Municipio Rangel del estado Mérida en lo relacionado con: introducción y mantenimiento de la producción de papa para uso industrial, sustitución de importaciones, promoción del cambio tecnológico e incorporación de la asistencia técnica, mejoras en la productividad, estabilización de los ingresos de los productores a través de seguridad de mercados y precios para los productores, acceso al financiamiento, generación de empleo, actividades de responsabilidad social empresarial, otros.
- Proponer algunas posibles soluciones de políticas públicas e innovaciones institucionales que permitan solventar las dificultades que surgen en la operación de los contratos agrícolas entre la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A y los agricultores contratados.

1.4.- Justificación

La agricultura por contrato, tema central de este trabajo, puede traer beneficios potenciales tanto a los productores agrícolas como a la agroindustria, de acuerdo con estudios realizados por autores como Eaton y Shepherd (2001), Schejtman (1998), IICA (2000) entre otros, debido a que:

- 1) Tiene la capacidad potencial para generar mayor eficiencia en la producción, estimula la capacitación técnica y la transferencia de tecnología, seguridad de

mercados, estabilidad de precios y disminución de la incertidumbre sobre los ingresos, facilita el acceso a financiamiento, permite la adopción de nuevas tecnologías, por mencionar algunas de sus ventajas económicas.

- 2) En los aspectos sociales, puede permitir un mejor nivel de vida, posibilidades de educación, de acceso a la vivienda y a la tecnología para los productores agrícolas y sus familiares.
- 3) En las posibilidades de ingresos a los mercados dinámicos, los contratos estimulan producir para satisfacer una demanda diferenciada.
- 4) Las relaciones contractuales disminuyen la incertidumbre en el manejo de costos de transacción, materia prima y activos específicos, lo que permite mayor eficiencia en la producción agrícola y agroindustrial.

Aunado a los beneficios directos que percibe el productor de las relaciones contractuales, también tiene: 1) acceso a los mercados; 2) mejora en el paquete tecnológico; 3) mejor gestión de riesgos, y 4) oportunidades de empleo. Este último punto, se realza el aspecto de involucrar a la mujer en la fuerza laboral, lo que es positivo para lograr igualdad de género.

Con este marco referencial de la agricultura por contrato, se rompe la aversión hacia los contratos y es posible mediante éstos, resolver de una forma simple la compleja relación de las empresas modernas que demandan un insumo con características específicas, donde cada intercambio puede ser fortalecido por acuerdos con reglas claras y con una institucionalidad que garantiza la integridad de los acuerdos.

La experiencia en relaciones contractuales en Venezuela, según la ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA [INNOVA] (2011) se inició en los centrales azucareros, en las plantaciones de palma aceitera y su industria extractora, seguido de la experiencia del cultivo del tabaco. Aunado a ello, se suman algunas experiencias, de organización de circuitos exportadores de frutas y hortalizas, investigada por Manzano y Castillo (2002), quienes observaron alianzas en la producción de frutales, sin ser estos productos no tradicionales de exportación. Por su parte, Castillo y Morales (2001, 2004) han trabajado sobre los aspectos contractuales en la producción avícola del país. De más

reciente data, se encuentra la investigación realizada por García (2013) en el caso del sistema productivo de la empresa Productos Alimentos Kelly's, en el municipio Rivas Dávila del estado Mérida.

Se cuestiona el hecho, que en el país son pocas las relaciones contractuales existentes y poca la investigación realizada al respecto, es por ello que este trabajo trata de llenar ese vacío y procura analizar la contribución de la agricultura por contrato a las regiones. En esta investigación se desean examinar las oportunidades que brindan las alianzas estratégicas con empresas industriales de alta tecnología y la posibilidad de crecimiento de los productores y su entorno.

Se ha escogido como objeto de análisis el sector de los productores de papa de uso industrial, en el municipio Rangel del estado Mérida y la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. por las siguientes razones:

- El municipio Rangel es una zona relativamente homogénea e importante en la producción agrícola, en renglones como hortalizas y, en especial, tubérculos como la producción de papa. Según cifras del MPPAT (2012b) el municipio Rangel en el año 2011 produjo 79.321 toneladas de papa, de las 227.049,54 toneladas producidas en la entidad, es decir, un 34,93% de la producción total del estado Mérida, y sólo se reflejan cifras oficiales de papa para uso industrial en el municipio Rangel.
- Porque existe interés de la agroindustria, en la producción de papa industrial en el municipio Rangel del estado Mérida, por contar éste con ventajas comparativas y competitivas para la producción del tubérculo.
- Se ha generado un hábito de negociación entre las partes, es decir, existen productores con relaciones contractuales con la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. desde hace más de una década en el municipio Rangel
- Las unidades productoras de la zona del municipio Rangel, tienen un promedio de 1,73 hectáreas por productor, de acuerdo a las cifras obtenidas del MPPAT (2011).
- Mérida es el principal proveedor de PepsiCo Alimentos S.C.A. para su planta procesadora ubicada en La Grita estado Táchira.

En este particular, Mérida es uno de los estados donde la agroindustria desarrolla sus compras de papa para uso industrial bajo condiciones de contratos agrícolas. La línea de producción de PepsiCo Alimentos S.C.A. en Venezuela, utiliza aproximadamente 4.000 toneladas de papas industriales mensuales, con un poco más del 40 por ciento de procedencia nacional y donde el estado Mérida, en especial, el municipio Rangel es uno de los mayores ofertantes.

La investigación que se propone es un tema poco estudiado en Venezuela, sería una investigación pionera en el análisis de los contratos agrícolas en el caso de papa de uso industrial. Los resultados permitirán conocer algunos de los efectos que genera la agricultura por contrato en algunas áreas: transferencia de tecnología, crecimiento económico rural, generación de empleos, superación de la pobreza rural, expansión de las fronteras productivas, impactos sobre el medio ambiente, entre otros. La investigación podrá convertirse en una base importante para investigaciones futuras que deseen profundizar más en el tema planteado.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO 2. MARCO TEORICO CONCEPTUAL

El marco teórico conceptual de la investigación se sustenta en los conceptos de nueva ruralidad y los desarrollos del neoinstitucionalismo económico en lo referido a la agricultura por contrato. Se hará una revisión de los trabajos previos realizados sobre el problema en estudio y/o de la realidad contextual en la que se ubica. También se hace uso de los conceptos y términos relacionados con el desarrollo local y el desarrollo rural.

2.1.- La nueva ruralidad

Se puede afirmar según Gómez (2001) que la ruralidad en los términos tradicionales ha perdido vigencia. La industrialización de la agricultura y la urbanización de las comunidades rurales acabaron con la versión tradicional de la ruralidad, pero no con la ruralidad.

En este sentido, son amplias las investigaciones que enfatizan las características de la denominada nueva ruralidad en Europa y América Latina en el proceso denominado globalización. Parte de ese esfuerzo investigativo, según exponen Echeverri y Ribero (2002) se genera en instancias internacionales y las mismas han permitido consolidar nuevas propuestas hacia la nueva ruralidad.

Se avanza hacia un nuevo enfoque de lo rural, con el fin de esclarecer que lo rural, no es exclusivamente lo agrícola, ni lo atrasado, ni la sola expresión de la producción primaria. Entonces el medio rural puede ser entendido como “...el conjunto de regiones o zonas con actividades diversas (agricultura, industrias pequeñas y medianas, comercio, servicios) y en las que se asientan pueblos, aldeas, pequeñas ciudades y centros regionales, espacios naturales y cultivados...” (Ceña, 1993, citado por Pérez, 2001, p. 23).

Siguiendo a Pérez (2001), el medio rural bajo este nuevo enfoque, es entonces una entidad socioeconómica, en un espacio geográfico con cuatro componentes básicos conformados por: 1) un territorio, que no solamente genere recursos naturales y materias primas, sino que

además sea soporte de la actividad económica; 2) una población con un entramado socioeconómico complejo; 3) un conjunto de asentamientos interrelacionados entre sí y con el exterior y; 4) por último y no menos importante contar con el apoyo de las instituciones públicas y privadas.

Por su parte Llambí y Pérez (2007) en la definición y en el análisis de los efectos de la nueva ruralidad plantean, que los procesos que ocurren en el mundo y que se conocen bajo el término de globalización y el surgimiento de la nueva ruralidad, se encuentran interrelacionados, ambos forman parte de un conjunto de reestructuraciones que tienen lugar en diferentes niveles, desde lo local hasta lo mundial.

Siguiendo a Llambí y Pérez (2007), esta nueva ruralidad debe dar cuenta de tres aspectos: 1) un acelerado proceso de rur-urbanización a partir de una mayor demanda por el consumo de espacios rurales tradicionales; 2) la transformación de la estructura tradicional de los poblados hacia actividades secundarias y terciarias, y; 3) los estilos de vida propiamente rurales están siendo transformados por los valores de la modernidad.

La nueva ruralidad debe participar al nivel global, bajo un desarrollo tecnológico y de intercambio de información, que satisfaga el alza en la demanda de productos diferenciados y donde:

Los pequeños y medianos productores y productoras agrícolas, los campesinos y campesinas, especialmente, los grupos más vulnerables como los habitantes de los primeros pueblos, (indígenas) y los marginales rurales, encuentran en estas oportunidades que ofrece la nueva ruralidad, importantes espacios de desarrollo económico y de organización para aumentar sus niveles de participación económica, social, cultural y política y, consecuentemente, su nivel de vida. El desarrollo rural sostenible, en el marco de una nueva lectura de la ruralidad, ofrece a los productores agrícolas grandes, y a las cadenas agroproductivo-comerciales, espacios de responsabilidad, compromiso y participación. La demanda creciente de alimentos, materias primas, empleo y conservación de los recursos naturales así lo exige. (IICA, 2000, p. 8)

La nueva ruralidad, permite replantear los términos de intercambio de negociación, en el nivel global, del comercio rural y las ventajas comparativas y/o competitivas de los

territorios rurales, que deben verse como la complementación entre los sectores de la actividad productiva, con una estrecha relación entre lo rural y lo urbano, con interés especial en la demanda de productos diferenciados. Esta necesidad de una concepción nueva de lo rural, permite superar los desequilibrios económicos, sociales, políticos y ambientales, con miras al desarrollo de las regiones en la búsqueda de la institucionalidad que demanda la nueva ruralidad.

Siguiendo a Echeverri y Ribero (2002), la nueva ruralidad se convierte en una propuesta para mirar el desarrollo rural desde una perspectiva diferente a la que predomina en la estrategia de la política dominante, en los gobiernos y organismos internacionales. Se pretende avanzar en la integración de los desarrollos conceptuales y políticos de las últimas décadas y en su posibilidad de instrumentación como herramientas que potencien la gestión de instituciones y gobiernos, que permitan nuevos debates, la inclusión frente a la exclusión, la equidad frente a las desigualdades sociales, étnicas y de género, así como la revalorización de los espacios rurales como un continuo de lo urbano.

La nueva ruralidad parte del supuesto según Pérez (2001) de que no sólo existe, sino que es importante para la economía en su conjunto. Lo más importante sería entonces la visión de lo rural como una nueva, aceptable y mejor alternativa de vida.

2.2.- Nuevo institucionalismo económico

Se piensa que la nueva economía institucional inicia con Coase (1998) por su artículo, La Naturaleza de la Firma del año 1937, en el, se introduce de manera explícita los costos de transacción en el análisis económico, sin embargo, el mismo Coase expone que la frase “nueva institucionalidad económica”, fue acuñada por Oliver Williamson, con la intención de diferenciar el tema, de la vieja economía institucional.

Según Williamson (2002) primero debemos diferenciar, que la economía neoclásica se entiende como el sistema de precios que coordina el uso de los recursos y no el funcionamiento interno real de las empresas. En cambio, las empresas deben ser descritas

en relación con otros modos de gobierno, los cuales poseen una estructura interna que organiza la producción y minimiza costos de transacción, a través de contratos de largo plazo en el mercado de factores.

Siguiendo a Williamson (2002), el neoinstitucionalismo económico se fundamenta en: 1) una racionalidad limitada; 2) busca anticipar el oportunismo de cualquiera de las partes; 3) la incertidumbre generada en cualquier transacción; 4) la existencia de asimetría de información y en especial; 5) la existencia de activos específicos. Estos cinco principios permiten considerar el uso institucional como herramienta que suple las fallas del mercado.

Según Williamson (1984), entre los fallos de la teoría neoclásica, se encuentra el que en ella no se admite la existencia de discrecionalidad directiva, en razón de que bajo un fuerte entorno institucional, la empresa se ve obligada a ser eficiente en los mercados de capitales y en sus controles internos. Esto implica que todas las transacciones económicas van de acuerdo con un costo, en términos de organización y el tamaño de la empresa.

Según Coase (1998) uno de los aportes mejor relacionados al tamaño de una empresa lo establece el profesor Knight, quien considera la relación entre eficiencia y tamaño de la empresa. Muchas empresas pequeñas son más eficientes que algunas grandes firmas por el hecho de tener la capacidad de combinar los factores de producción, a través de sus diferentes etapas. La combinación e integración precisas resultan más eficientes en firmas pequeñas y esta unidad o empresa puede conformar el conjunto o industria con mejor planeación y monitoreo.

En los estudios realizados por Williamson (1999), la formación de una gran empresa, va en contraposición con lo planteado hasta el momento, porque muchas empresas y los modelos de socialismo en Europa fracasaron por los límites en la planificación central, dado los costos añadidos burocráticos y dado que existen tres principios atribuibles a un modo de gobernanza eficiente que son: 1) intensidad de los incentivos 2) controles administrativos y 3) el régimen de normas jurídicas.

Williamson (2002) afirmó que en la estructura de intercambio entre los individuos, cada uno procura asegurar colectivamente sus propios objetivos, pero que no pueden ser garantizados de manera eficiente a través del intercambio simple del mercado. Esto conlleva a pensar de forma contractual y a ordenar un enfoque de reglas de juego. El objetivo de esos esfuerzos es comprender la reciprocidad de las ventajas del intercambio voluntario, el más fundamental de todos los acuerdos en economía, teniendo en cuenta la mitigación de los riesgos contractuales. La organización es un modo alternativo de la gobernabilidad y los contratos, regulaciones adicionales a las ramificaciones del gobierno corporativo.

Williamson (1985) definió los activos específicos, como aquellos activos cuyo valor es mucho mayor en un uso particular. Sostiene que cuando las transacciones ocasionales o recurrentes no incluyen inversiones en activos específicos, la mejor manera de realizar los intercambios es a través del mercado. Pero para las transacciones que involucran inversiones en activos específicos, los intercambios a través del mercado no son satisfactorios y se requiere de otro tipo de arreglos institucionales.

Según Williamson (1989), existen al menos cinco tipos de inversiones en activos específicos: 1) la especificidad del sitio, de acuerdo con la ubicación o localidad específica, puede o no beneficiar algunas de las partes involucradas en la transacción; 2) la especificidad de los activos físicos para fines únicos o especificidad del uso; 3) la especificidad del activo humano, dada la especialización de la mano de obra para fines de una inversión específica; 4) dedicar activos para satisfacer demandas de un cliente en particular; 5) la inversión en activos intangibles como los derechos de uso y marca.

Al existir un intercambio que tiene reglas claras de juego se reducen los problemas de información asimétrica, permitiendo a los beneficiarios tener más éxito al prever la evolución futura y planificar en consecuencia. Así se reduce la incertidumbre y los costos contractuales.

Según Castillo y Morales (2001) existe un conjunto de actividades que generan costos de transacción, según el enfoque neoinstitucional, aunados a los costos de producción, entre una relación ex ante del contrato para costos de producción y una relación ex post, esto es, posterior al contrato. Esto reduce la posibilidad de oportunismos por parte de alguno de los agentes involucrados y favorece la opción de la coordinación vertical que reduce los costos de transacción.

2.3.- Agricultura por contrato

Según Williamson (1979), las instituciones han evolucionado para minimizar los costes de transacción³ y reunir los recursos necesarios para satisfacer las demandas procedentes de los mercados. Tres factores contribuyen a los costos de transacción: la racionalidad limitada, el oportunismo y los activos específicos en ausencia de estos factores, la agricultura por contrato no se produciría ya que las empresas de agronegocios podrían comprar toda su producción en los mercados al contado o mercados spot, que sería al instante y perfectamente sensible a sus demandas.

Según Castillo y Morales (2001) el comportamiento racional, principal eje conductor del comportamiento humano es el deseo de maximizar la utilidad personal. Sin embargo, para la economía neoinstitucional los agentes económicos de acuerdo con el primer principio están sujetos a una racionalidad limitada que presenta ciertas limitaciones debido, entre otras cosas, a la elección entre un número limitado de alternativas posibles, al conocimiento imperfecto de las consecuencias de cada elección y a la dificultad de estimar el valor de las consecuencias.

³North (1993) define a los costos de transacción como los costos que supone medir aquello que se está transando y supervisar el cumplimiento de los acuerdos. El análisis de los costos de transacción según Williamson (1981), se refiere a la transacción como la unidad básica de análisis y sostiene que la comprensión de economizar los costos de transacción es fundamental para el estudio de las organizaciones a través de la evaluación de cómo sus estructuras de gobierno sirven para economizar en los costos de transacción. Una transacción se produce cuando un bien o servicio es transferido a través de etapas tecnológicamente separables y esta teoría presupone que los agentes humanos están sujetos a la racionalidad limitada y que algunos agentes se administran al oportunismo.

Siguiendo a Castillo y Morales (2001), el egoísmo carente de principios éticos, motiva a emplear el engaño y el fraude con el fin de lograr sus objetivos. Esta forma de conducta es denominada en el enfoque neoinstitucional, oportunismo, que implica la revelación incompleta o distorsionada de información, para distorsionar, ocultar, engañar o confundir a los demás agentes que participan en las transacciones.

Por su parte, los activos específicos son aquellos activos cuyo valor es mucho mayor en un uso particular. Williamson (1985) sostiene que, cuando las transacciones ocasionales o recurrentes no incluyen inversiones en activos específicos, la mejor manera de realizar los intercambios es a través del mercado. Pero para las transacciones que involucran inversiones en activos específicos, los intercambios a través del mercado no son satisfactorios, por lo que la integración vertical⁴ y la coordinación vertical⁵ surgen como opciones para las empresas.

De igual manera, Williamson (1985) argumenta que economizar con los costos de transacción, es la principal motivación para la adopción de diferentes estructuras de gobierno y de la relación contractual entre las partes. Por ejemplo, si las operaciones entre las dos partes son recurrentes e involucran altos niveles de activos específicos de inversión, ambas partes tienen un fuerte incentivo para la coordinación. Es decir, para establecer un arreglo institucional que permita reducir los costos de hacer la transacción para asegurarse el suministro o el acceso al activo específico

En este sentido, Pantanelli (1999) considera que "...como consecuencia de la alta especificidad de los activos y de la necesidad de lograr mayor flexibilidad en la cadena agroindustrial, en los últimos años la coordinación contractual entre empresas ha desplazado paulatinamente los mecanismos de integración vertical" (p. 1).

⁴En términos convencionales, la integración vertical corresponde a la posesión patrimonial de un conjunto de activos, vinculados a distintas actividades económicas en la línea de producción-circulación de una determinada rama productiva (Faiguenbaum, 1992 citado por Posada, 1998, p. 84).

⁵Según Pantanelli (1999), la coordinación vertical, viene a ser un mecanismo de organización de la producción y la comercialización, cuyo objetivo es el de disminuir y repartir riesgos y costos de transacción, donde las empresas ejercen algún tipo de control sobre otros eslabones de su cadena agroindustrial, con el fin de lograr una gerencia eficiente en la totalidad del proyecto.

Las formas de coordinación contractual o coordinación vertical, han ganado terreno sobre la integración vertical. Por ejemplo Schejtman (1998) plantea que la agroindustria puede verse impulsada a establecer convenios o mecanismos de coordinación vertical con pequeños productores, siempre que exista: 1) escasez de tierras en venta o alquiler aptas para el insumo requerido; 2) escasez de mano de obra temporal o permanente; 3) aprovechamiento de la experiencia de los productores, evitando costos en capacitar a terceros; 4) la existencia de asociaciones de productores, entre otras causas que incentiven el modelo de coordinación contractual. En el caso de los productores, las razones que lo involucran a participar de una agricultura de contrato (coordinación vertical) son: 1) un mercado seguro a precios, volúmenes preestablecido y el financiamiento, como la principal razón; 2) uso de mano de obra familiar y mejoras en la productividad; 3) acceso al conocimiento y tecnología; 4) obtener un incremento de valor de producto de su recurso máspreciado, la tierra.

Con un criterio más amplio siguiendo a Schejtman (1998), las alianzas permiten elaborar estrategias a partir de un adecuado diagnóstico sobre el grado de diferenciación presente en el sector de agricultura familiar y dependiendo de la gestión pública para resolver los problemas del campesinado, es posible aprovechar las potencialidades de los distintos tipos de productores que caracterizan a este sector, a través de las relaciones contractuales.

En este sentido, Williamson (1985) expone que aun existiendo una alta especificidad de los activos y una coordinación contractual, obtener un contrato completo es costoso y la mayoría de las veces imposible de redactar. Sin embargo, de no existir la coordinación contractual, es mayor el riesgo que los compradores muestren una conducta racional y opten por el oportunismo ante los proveedores.

Para Eaton y Shepherd (2001) es muy importante el formato y la forma como se presenta el contrato y el detalle de las especificaciones que deben ser incluidas, sujetos a los requerimientos mínimos de cada país, las costumbres locales y los acuerdos sobre el arbitraje en la forma más clara posible, de ello dependerá, una menor incertidumbre y oportunismo en las partes involucradas.

Si existen formas de coordinación vertical, que han desplazado a la integración vertical de la cadena agroindustrial y si el uso de activos específicos en cada uno de los procesos agroindustriales es de gran importancia para el establecimiento de las relaciones contractuales, entonces es posible definir, según Runsten y Key (1996) que “la agricultura de contrato es un modo de organización que permite a las empresas intervenir en el proceso de producción y ejercer control sobre el mismo sin necesidad de poseer la tierra o de cultivar directamente los predios” (p. 3). Es decir, los contratos agrícolas permiten coordinar verticalmente sin necesidad de integrarse verticalmente.

Por su parte, autores como Eaton y Shepherd (2001) consideran que “la agricultura por contrato puede definirse como un acuerdo entre agricultores y empresas de elaboración y/o comercialización para la producción y abastecimiento de productos agrícolas para entrega futura, frecuentemente a precios predeterminados” (p. 15).

La relación contractual es una institución sumamente heterogénea, que asume una gran gama de modalidades a escala mundial, se diferencia de los contratos de comercialización, o de los de trabajo, porque incide directamente en las decisiones de los productores independientes, ejerciendo cierta forma de regulación y control del proceso laboral por parte del contratista. Sin la necesidad por parte de las agroindustrias o contratistas de ser propietarias y operar tierras.

2.4.- Desarrollo local y rural

El concepto de desarrollo local concede un papel predominante a las empresas, a las organizaciones, a las instituciones locales y a la propia sociedad civil, en los procesos de crecimiento y cambio estructural. Es una aproximación desde abajo hacia arriba al desarrollo y quiere dejar de ser “...políticas que eran más semánticas que reales” (Stöhr, 1972, citado por Bosier, 2007, p. 10).

Según expone Vázquez-Barquero (2000) la cuestión no es si los sistemas productivos de una localidad o territorio están o no formados por grandes empresas, sino por la

organización del sistema productivo local. La organización del entorno en el que se establecen las relaciones entre las empresas, los proveedores y los clientes condiciona la productividad y la competitividad de las economías locales.

Vázquez-Barquero (1999), afirma que en tiempos de globalización, el desarrollo pasa a tener una fuerte connotación territorial y adquiere características de proceso endógeno cuando es pensado, planificado, promovido e inducido por los actores comprometidos con el medio local.

El desarrollo local, no es un concepto vacío, constituye una reinterpretación de los procesos de desarrollo en función de los tiempos actuales. Se trata de un concepto que alude a una cierta modalidad de desarrollo que puede tomar forma en territorios de variados tamaños, como un intento de abajo hacia arriba de los actores locales por mejorar los ingresos, las oportunidades de empleo y la calidad de vida en sus localidades.

Para Boisier (2007), el fomento del crecimiento y el desarrollo en los territorios, contempla los objetivos siguientes: a) el primer objetivo es la regionalización, como instrumento político administrativo; b) en segundo objetivo se refiere al control de la metropolización para evitar grandes migraciones; c) un tercer objetivo es el de reducir la desigualdad territorial de ingreso per cápita y bienestar, entre otros; d) el cuarto objetivo es la descentralización ante el centralismo ampliamente instalado en las regiones de América Latina, y e) En el quinto objetivo considera al “desarrollo regional como un proceso de doble dimensión escalar: nacional o interregional, con un trasfondo conceptual sistémico, y regional, referido a cada una de las regiones...” (p. 21). Este último objetivo es la interacción de los cuatro objetivos precedentes.

El desarrollo rural por su parte se enmarca en los esfuerzos de la comunidad global, hemisférica, regional y de los países, por transitar hacia una sostenibilidad del desarrollo y de la sociedad en su conjunto. Esta sostenibilidad es vista como una contribución potencial al fortalecimiento y ejercicio de la democracia para amplios sectores de la población, particularmente en el medio rural.

Según Ceña (1992) las áreas rurales pasaron, de ser vistas como un problema que limitaba el desarrollo, a ser consideradas como activas protagonistas que garanticen lo socioeconómico en territorios determinados y la toma de conciencia, de ciertos actores locales, sobre la importancia de su papel como factores estratégicos esenciales para el futuro de la sociedad rural, generándose la creación de niveles de decisión conjunta.

Estos cambios hacen que tengamos que ver y analizar lo rural de distinta forma y, en esta medida, que las definiciones y estrategias del desarrollo rural se adapten a dichas modificaciones. De esta manera, el desarrollo rural se entiende hoy, en un sentido amplio, como “...un proceso de mejora del nivel del bienestar de la población rural y de la contribución que el medio rural hace de forma más general al bienestar de la población en su conjunto, ya sea urbana o rural, con su base de recursos naturales...” (Ceña, 1993 citado por Pérez, 2001, p. 17).

En este contexto, el IICA (2000) considera al desarrollo rural sostenible como un proceso de “...transformación de las sociedades rurales y sus unidades territoriales, centrado en las personas, participativo, con políticas específicas dirigidas a la superación de los desequilibrios sociales, económicos, institucionales, ecológicos y de género, que busca ampliar las oportunidades de desarrollo humano” (p. 15).

El desarrollo, con una visión territorial buscará sistemas de comunicación fluida entre lo rural y lo urbano, brindando oportunidades para elevar la productividad de los escasos recursos. Con la coordinación vertical, la agricultura por contrato se ve como un proceso permanente entre funciones separadas pero complementarias, que facilita la eficiencia en la productividad, el acceso al desarrollo tecnológico y científico, a los mercados dinámicos en condiciones institucionales estables.

Autores como Schejtman y Berdegué (2004) han planteado el desarrollo territorial rural “como un proceso de transformación productiva e institucional en un espacio rural determinado, cuyo fin es reducir la pobreza rural” (p. 4). Haciendo necesario la

transformación de las regiones y localidades en territorios productivos para articular competitiva y sustentablemente la economía del territorio a mercados que son dinámicos.

Schejtman *et al.* (2003) propone una tipología funcional al objetivo de reducir la pobreza mediante estrategias de desarrollo territorial. Esta contiene cuatro tipos generales de territorios rurales. En el territorio tipo I, se ubican los que han avanzado en su transformación productiva y un desarrollo institucional, permitiendo grados razonables de concertación e inclusión social. Un territorio tipo II si bien existen procesos significativos de crecimiento económico, tienen un leve impacto en el desarrollo local y en especial en los sectores pobres. Un territorio tipo III, con una institucionalidad significativa pero de pocas opciones económicas para la superación de la pobreza. Y un territorio tipo IV que está en un franco proceso de desestructuración y se caracterizan por sus economías deprimidas y estancadas, con fuertes fracturas sociales y de instituciones débiles o inexistentes.

El desarrollo local y rural representan un conjunto de ideas teóricas que tratan de explicar la creciente complejidad de la economía en un contexto territorial y los procesos de desarrollo entendidos como dinámicas de cambio social, basándose en elementos económicos y extraeconómicos.

2.5.- Hipótesis

El contrato agrícola, mecanismo de coordinación vertical, establecido entre los productores de papa de uso industrial del municipio Rangel del estado Mérida y la empresa PepsiCo Alimentos .S.C.A, genera impactos favorables en el crecimiento económico rural, la generación de empleos, la superación de la pobreza rural, la expansión de las fronteras productivas, la transferencia de tecnología y un menor impacto sobre el medio ambiente.

CAPÍTULO 3. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Padrón (2009, 1992) sostiene que la validez del conocimiento en los mecanismos de la razón es, esencialmente, la interpretación racionalista del conocimiento científico, asociada comúnmente al método deductivo de descubrimiento, comprobación y una interpretación realista del conocimiento científico, asociada a una base de objetividad, por lo cual, la utilización de un diseño no probabilístico puede traer desventajas.

En este caso, los resultados presentados en la tesis, se basan en testimonios y respuestas de productores que *actualmente* mantienen contrato de papa de uso industrial y de la empresa contratante, con varios años de experiencia de relaciones en agricultura por contrato. Y al realizarse el censo de todos los productores bajo contrato vigente, se considera que las conclusiones y recomendaciones que se presentan tienen un alto valor para ser generalizadas en otros productores, constituyendo una base importante para investigaciones futuras que deseen profundizar más en el problema planteado.

Por tanto, a la pregunta de por qué hay agricultura por contrato, la respuesta es que este tipo de coordinación vertical resuelve problemas de gobierno del mercado bajo condiciones de incertidumbre. Es decir, la perspectiva neoinstitucionalista en su versión más clásica sigue considerando que el actor racional tiene limitaciones. Por ello, en el Racionalismo - Deductivista las hipótesis tienen un alto rango teórico y abstracto y sirven para derivar de ellas enunciados progresivamente más específicos, hasta llegar a enunciados observacionales que puedan ser puestos en comparación con los hechos, tal como está previsto en el presente trabajo.

En este capítulo se considera la realización de una entrevista estructurada a los actores involucrados (empresa y productores contratados) (Ver Anexo 2. Levantamiento de información primaria), permitiendo la revisión de experiencias concretas, las condiciones sobre el tipo de acuerdo que se establece, la percepción de los productores y la empresa sobre las bondades y dificultades que se derivan de las relaciones contractuales, con la finalidad de obtener la información necesaria para analizar los efectos de la agricultura por

contrato en el municipio Rangel. Los resultados, posteriormente se usarán para organizar y sistematizar el conocimiento deductivo, que aquellas verdades particulares se hagan explícitas sobre las conductas de las relaciones contractuales.

También se evaluará y analizarán los impactos socioeconómicos, sobre rentabilidad y productividad, sobre servicios, sobre créditos y aquellos resultados expuestos por el neoinstitucionalismo económico sobre los costos de transacción, riesgo e incertidumbre. La finalidad es obtener conocimientos que se transmitan a instituciones y organizaciones. Así como también identificar los factores que dificultan la articulación, en especial de pequeños productores y generar recomendaciones que permitan superar dichos obstáculos.

Antes de investigar los efectos en el municipio Rangel dadas las relaciones contractuales, es importante conocer el marco jurídico e institucional en el cual se desarrollan las políticas agrícolas y pecuarias en el país, así como el marco jurídico vigente sobre contratos, en especial, sobre contratos agrícolas.

3.1. Situación institucional y marco legal para el funcionamiento de los contratos agrícolas en Venezuela.

Una institución según North (1993) es comúnmente entendida en esta perspectiva como sistema de reglas que limitan o impulsan la acción del individuo y las instituciones rigen las reglas del Estado, así como, en el neoinstitucionalismo, la racionalidad es limitada por la organización de la empresa.

3.1.1.- Marco legal y contratos agrícolas en Venezuela.

El Estado venezolano, se rige por la constitución del año 1999 y su primera enmienda del año 2009, según gaceta oficial extraordinaria Nro. 5.908. En relación con el desarrollo integral y el desarrollo rural, la carta magna contempla en su Título VI, artículos 305 y 306 lo siguiente:

Artículo 305. El Estado promoverá la agricultura sustentable como base estratégica del desarrollo rural integral a fin de garantizar la seguridad alimentaria de la población; entendida como la disponibilidad suficiente y estable de alimentos en el ámbito nacional y el acceso oportuno y permanente a éstos por parte del público consumidor. La seguridad alimentaria se alcanzará desarrollando y privilegiando la producción agropecuaria interna, entendiéndose como tal la proveniente de las actividades agrícola, pecuaria, pesquera y acuícola. La producción de alimentos es de interés nacional y fundamental para el desarrollo económico y social de la Nación. A tales fines, el Estado dictará las medidas de orden financiero, comercial, transferencia tecnológica, tenencia de la tierra, infraestructura, capacitación de mano de obra y otras que fueren necesarias para alcanzar niveles estratégicos de autoabastecimientos. Además, promoverá las acciones en el marco de la economía nacional e internacional para compensar las desventajas propias de la actividad agrícola.

El Estado protegerá los asentamientos y comunidades de pescadores o pescadoras artesanales, así como sus caladeros de pesca en aguas continentales y los próximos a la línea de costa definidos en la ley.

Artículo 306. El Estado promoverá las condiciones del desarrollo rural integral, con el propósito de generar empleo y garantizar a la población campesina un nivel adecuado de bienestar, así como su incorporación al desarrollo nacional. Igualmente fomentará la actividad agrícola y el uso óptimo de la tierra mediante la dotación de las obras de infraestructura, insumos, créditos, servicios de capacitación y asistencia técnica. (TRIBUNAL SUPREMO DE JUSTICIA [TSJ], 2009, p. 35).

Como se describe en los citados artículos, la constitución promueve el desarrollo rural con fines de seguridad alimentaria, privilegiando la producción interna. La realidad del país es otra, en razón de que existe mayor dependencia de importaciones agroalimentarias en los últimos años. En esta tesis se plantea que la agricultura por contrato, dadas las ventajas que tiene para productores y la empresa contratante, así como los impactos socioeconómicos que genera en los territorios donde opera este mecanismo de coordinación vertical, podría ser una de las vías para incentivar el desarrollo integral rural.

Por su parte, la Ley de Reforma Parcial de La Ley de Tierras y Desarrollo Agrario, publicada en gaceta oficial extraordinaria Nro. 5.991, de fecha 29 de julio de 2010, establece el desarrollo rural integral y sustentable, que debe asegurar la seguridad alimentaria a través del crecimiento económico del sector agropecuario nacional.

Artículo 1. La presente Ley tiene por objeto establecer las bases del desarrollo rural integral y sustentable; entendido éste como el medio fundamental para el desarrollo humano y crecimiento económico del sector agrario dentro de una justa distribución

de la riqueza y una planificación estratégica, democrática y participativa, eliminando el latifundio y la tercerización como sistemas contrarios a la justicia, la igualdad, al interés general y a la paz social en el campo, asegurando la biodiversidad, la seguridad alimentaria y la vigencia efectiva de los derechos de protección ambiental y agroalimentario de la presente y futuras generaciones. (TSJ, 2010a, p. 1)

En relación con el manejo de productos agroalimentarios en Venezuela, el Estado toma el control total cuando se establece la Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria, según decreto presidencial 6.071 del año 2008 y como consecuencia de esta, se inicia una serie de procesos entre los cuales: se liquida según decreto presidencial 7.235 y publicado en gaceta oficial Nro. 39.736, de fecha 1 de marzo de 2010, la CORPORACIÓN VENEZOLANA AGRARIA [CVA] y se crea según decreto presidencial 7.236, de misma gaceta, la CORPORACIÓN VENEZOLANA DE ALIMENTOS [CVAl], que tendrá la función de gestionar, fomentar, producir, administrar, transformar, industrializar, exportar, importar, comercializar y distribuir cualquier producto proveniente del sector agrícola e industrial y sus derivados, es decir, el control total.

De igual forma, se estipula que la nueva corporación será la empresa matriz tenedora de las acciones de empresas del Estado del sector agrícola y tendrá por objeto estratégico

Desarrollar un sistema de producción y distribución de productos provenientes del sector agrícola e industrial que contribuya con la satisfacción del pueblo venezolano; garantizando el uso adecuado de los recursos Materiales, Financieros y Humano, la distribución y comercialización de los bienes y servicios a nivel internacional, una vez satisfechas las necesidades de la nación; así mismo implementar y certificar los sistemas de gestión de la calidad y de inocuidad en la producción de alimentos. (CVAl, 2011, para)

El control total que ejerce el estado sobre el manejo del sector agroalimentario, ha sido una medida que desfavorece a la agroindustria, en especial, en la adquisición de insumos de calidad y a tiempo. En el caso de semilla de papa certificada para el uso agroindustrial, depende de las gestiones de la CVAl, a través del INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES AGRÍCOLAS [INIA] como garante del control fitosanitario y del SERVICIO NACIONAL DE SEMILLAS [SENASSEM] que rige el control de calidad en el país.

En consecuencia, el neoinstitucionalismo nos plantea que la racionalidad es limitada y las tramitaciones, en el caso de adquisición de insumos son limitadas por el aparato burocrático del Estado, generando un mayor riesgo moral e incertidumbre ante una mayor intervención gubernamental.

En cuanto al comercio en general, Venezuela se rige por el Código de Comercio vigente desde el año 1919 y reformado de manera parcial por el extinto Congreso de 1955 según gaceta oficial extraordinaria Nro. 475, lo cual, refleja la debilidad institucional en esta materia y la no especificidad sobre las relaciones de contratos agrícolas en dicho código.

El Código de Comercio en su Título III, “De las Obligaciones y de los Contratos Mercantiles en General”, desde el artículo 107 hasta el artículo 132, establece la conformación de cualquier tipo de contrato de manera bilateral y de manera específica:

Artículo 112. El contrato bilateral entre personas que residen en distintas plazas no es perfecto, si la aceptación no llega a conocimiento del proponente en el plazo por él fijado o en el término necesario al cambio de la propuesta o de la aceptación, según la naturaleza del contrato y los usos del comercio, el proponente puede dar eficacia a una aceptación extemporánea, dando inmediatamente aviso al aceptante.

Cuando el proponente requiera la ejecución inmediata del contrato sin exigir respuesta previa de aceptación, y ésta no sea necesaria por la naturaleza del contrato y según los usos generales del comercio, el contrato es perfecto al comenzar la otra parte de la ejecución.

En los contratos unilaterales las promesas son obligatorias, al llegar al conocimiento de la parte a quien van dirigidas. (CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE VENEZUELA [CRV], 1955, p. 19)

Sin embargo, en el artículo 113 estima que mientras el contrato no es perfecto, la propuesta y la aceptación son revocables. Por su parte, el artículo 126 establece que cuando la ley mercantil así lo requiera, el contrato debe estar por escrito y ninguna otra prueba es admisible y a la falta de este, no se tiene como celebrado. El artículo 127 establece que deben fijarse día, mes y año en los contratos mercantiles.

En cuanto a la importación de semilla de papa, en el país solo existen dos acuerdos bilaterales vigentes, ambos son manejados por el INIA y el SENASEM. El primer

protocolo fitosanitario para la importación de semilla certificada de papa procedente de Argentina hacia la República Bolivariana de Venezuela, se encuentra vigente y actualizado en el año 2007, en concordancia con los términos y condiciones especificados en las resoluciones sobre sanidad vegetal MAC/DGDA 457 del 10 de noviembre de 1981 y MAC/DGDA 688 del 14 de diciembre de 1998, y MAC/DGCA 159 del 23 de abril de 1986, este protocolo establece las condiciones de inspección y certificación relativa a las plagas reglamentadas y factores de calidad, los cuales regirán las importaciones de semillas de papa certificadas procedentes de Argentina hacia Venezuela.

El otro protocolo para los embarques de semilla de papa certificadas y para consumo provenientes de Canadá a Venezuela, fue actualizado en el año 2010 por representantes del INSAI, CVA-SISA, técnicos del INIA estado Mérida, entomólogos y asesores cubanos, según declaraciones del jefe del SENASEM, Ing. Aníbal Pérez en nota de prensa institucional del INIA.

Pese a la debilidad jurídica e institucional en Venezuela, el aumento del consumo de papa procesada está permitiendo que la agricultura por contrato gane importancia. Los pequeños productores de papa podrían aprovechar esta modalidad para superar sus dificultades en la comercialización y el financiamiento, accediendo a un mercado seguro con precios rentables y estables.

3.1.2.- Características del contrato agrícola entre PepsiCo Alimentos S.C.A. y los productores de papa de uso industrial.

El contrato que establece PepsiCo Alimentos SCA con los productores de papa de uso industrial, tiene dos aspectos importantes en Venezuela. El primero, dada la condición de protocolos de importación de semilla de papa establecidos por INIA y SENASEM en el país, solo la semilla de papa industrial importada de Canadá está autorizada y es de la variedad Atlantic. Sin embargo, la importación de semilla de Colombia, como había sido tradicionalmente, de la variedad Diacol Capiro R12 para uso industrial en la región andina

no tiene aprobado el protocolo de importación, lo que obstaculiza su importación y consecuentemente la producción de papa para uso industrial.

Esta situación, genera un segundo aspecto importante al momento del contrato por parte de PepsiCo Alimentos en el país. Los productores de papa de uso industrial que mantienen contrato en los estados Aragua, Carabobo y Yaracuy y que trabajan con la variedad Atlantic, reciben la semilla como un crédito en especie tal como lo establece el contrato.

En cambio, los productores de la región andina, Mérida, Táchira y Trujillo, con excepción de un solo productor que está sembrando la variedad Atlantic, no cuentan con la inclusión de semilla Diacol Capiro R12 en su contrato como crédito en especie, desmejorando las condiciones de la relación contractual.

En el primer trimestre del año 2013, la empresa contratante está realizando gestiones en Argentina, a través de la coordinación de compras agrícolas, para traer semilla de papa de uso industrial, aun sin resultados satisfactorios. Entre las principales características que tenía el contrato hasta el año 2010 en la región andina y que son de carácter anual, poseen las siguientes especificaciones (Ver Anexo 1. Contrato completo PepsiCo):

- 1) El compromiso de venta de insumos, como el caso de la semilla certificada de papa DIACOL CAPIRO (R12) por parte de la agroindustria, en la región andina.
- 2) El productor certifica la calidad de la semilla y acepta la responsabilidad de la misma, previa acta de descarte de semilla y se compromete en un plazo no mayor a las cuatro semanas a la fecha de recibirla a sembrarla.
- 3) Se fija el precio de la semilla y se firma una letra de cambio a favor de la agroindustria por un monto igual al precio de la semilla.
- 4) El productor hace uso de la semilla bajo condiciones de ubicación del lote de terreno, el cual, debe tener toda la documentación legal correspondiente y estar en condiciones idóneas para la siembra, previa supervisión del técnico de la agroindustria.

- 5) Se permite a la agroindustria la supervisión periódica durante el ciclo de cultivo de la papa y en especial a los 160 días del cultivo para emitir una evaluación y estimar los rendimientos.
- 6) El productor se obliga a vender a la agroindustria un mínimo de papa cruda previa estimación de los técnicos de la agroindustria.
- 7) Se establece como tiempo de máximo para la cosecha 180 días de ciclo del cultivo.
- 8) La entrega de la cosecha a la agroindustria debe ser en un plazo no mayor a los dos días posterior a la cosecha.
- 9) El precio de venta a puerta de finca será fijado en el contrato previo análisis de los costos de producción y depositado por la agroindustria en una cuenta bancaria, en un plazo no mayor a los 30 días siguientes a la recepción de la factura. Monto del cual será descontado el monto por la venta de semilla que realizó la agroindustria. Cualquier otro compromiso de pago del productor debe expresarlo formalmente para que la agroindustria asuma el pago y la deducción correspondiente.
- 10) El productor acepta la pérdida parcial o total, por el uso de agroquímicos o fertilizantes, tanto químicos como orgánicos y cualquier otro aspecto, siempre y cuando no sean por casos fortuitos o de fuerza mayor debidamente comprobada, donde PepsiCo renuncia en este acto en forma expresa a cobrar al AGRICULTOR el precio de la Semilla no cosechada.
- 11) El transporte corre por cuenta del productor, así como las condiciones de traslado desde la finca hasta la planta de la agroindustria.
- 12) En caso de incumplimiento por causas imputables al productor, este pagará a PepsiCo, por concepto de daños y perjuicios y como cláusula penal expresamente aceptada por las partes, una suma de dinero equivalente al precio de compra de la papa pactada en el contrato o al valor de mercado de compra de la papa.
- 13) La agroindustria se compromete a la compra siempre y cuando cumpla con los parámetros establecidos, los cuales se presentan seguidamente:

Cuadro 8. Parámetros, especificaciones y descuentos del producto bajo contrato.

Parámetro a evaluar	Especificación de aceptación	Descuento
% de Sólidos:	Mayor a 14%	Se rechaza por debajo del valor, no aplica descuento.
% Papa Pequeña (diámetro < a 5 cm.):	Menor a 15%	Se descuenta ó rechaza por encima del valor.
% Papa Grande (diámetro > a 10 cm.):	Menor a 15%	Se descuenta ó rechaza por encima del valor.
% Papa Con Daño por Insecto:	Menor a 5%	Se rechaza por encima del valor, no aplica descuento.
% Tierra:	Menor a 0%	Se descuenta por encima del valor.
% Papa Podridas:	Menor a 4%	Se rechaza por encima del valor y se descuenta por encima de 1%.
% Papa Deforme:	Menor a 7%	Se rechaza por encima del valor, no aplica descuento.
% Papa con Brote:	Menor a 10%	Se rechaza por encima del valor, no aplica descuento.
% Papa con Brote:	Menor a 10%	Se rechaza por encima del valor, no aplica descuento.
% Papa Verde:	Menor a 5%	Se rechaza por encima del valor, no aplica descuento.
% Defectos de Freído. Incluye la Suma de: % de Color Indeseable, % Verde de Freído, % Decoloración Interna y % Decoloración Externa.	Menor a 20%	Se rechaza por encima del valor y se descuenta por encima de 10%

Fuente: PepsiCo Alimentos S.C.A. Contrato.

14) Finalmente existe una disposición sobre jurisdicción y competencia que establece que cualquier incumplimiento, controversia o diferencia entre las partes se someterán a los tribunales de la ciudad de Caracas, renunciando a cualquier otro domicilio.

El contrato establecido hasta el año 2010 para la región andina, fue resultado de la última semilla Diacol Capiro R12 que tenía la empresa contratante en su poder y es preferida por la empresa, dada las características de la variedad Capiro, por dos razones fundamentales como son: alto contenido de sólidos y la capacidad de almacenamiento sin que pierda sus características de sabor y de ser crocante al momento del procesamiento.

El contrato establecía las consideraciones que la agricultura por contrato refleja en las publicaciones de varios autores, como Eaton y Shepherd (2001) y Echánove y Steffen (2001), con una cláusula de crédito en especie, en este caso semilla, la cual era descontada

de la facturación del productor, quien a su vez había firmado una letra de cambio a favor de la empresa por el precio de la semilla sin recargo de intereses.

Otro aspecto presente de la agricultura por contrato, es la supervisión por parte de la empresa contratante y el productor está obligado a permitir las, al igual que los plazos de entrega. Más importante aún, se establece el precio de la papa a entregar por el productor previo análisis de los costos de producción. En relación con las penalizaciones monetarias, el contrato establece claramente las especificaciones y parámetros del producto que será comercializado con la empresa contratante, de lo contrario puede sufrir descuentos o incluso el rechazo del producto.

En términos generales, el contrato contiene disposiciones específicas pero no se observa que la empresa otorgue servicios adicionales como venta de insumos de fertilizantes o abonos, transporte, entre otros. Se establecen las cláusulas necesarias que aseguren el abastecimiento del producto, el precio, la asesoría técnica y seguimiento por parte de la agroindustria, la calidad del producto, el tiempo de cosecha, entrega del producto, tiempo de pagos previa entrega de factura y las penalizaciones por incumplimiento, tal como el marco teórico de la agricultura por contrato lo presenta.

Por ello el interés en el análisis de estas relaciones contractuales y el aspecto legal en el cual se desarrollan con el fin de establecer las características formales o informales en el cual se establecen, así como las características propias del contrato en el municipio Rangel del estado Mérida, aun cuando el contrato actual no incluye las cláusulas de crédito en especie, tal es el caso de la semilla de papa de uso industrial, por las razones expuestas en el protocolo de importación.

En resumen, las características del acuerdo PepsiCo Alimentos SCA y productores del municipio Rangel del estado Mérida, presentan como primer aporte institucional, que existe un contrato formal y allí se determinan las características de la relación contractual, pero por efecto de políticas de Estado, tales como, la no actualización de protocolos de importaciones de semillas de papa, en especial, de uso industrial desde Colombia, ya no se

incluye el crédito en especies (semilla) por cuanto la empresa no puede garantizar su abastecimiento:

Cuadro 9. Características del acuerdo. PepsiCo Alimentos SCA y productor (a).

Variables	Contrato
Contrato formal	SI
Relación informal	NO
Crédito financiero o en especies (semilla)	NO
Revisión legal del predio agrícola	SI
Precio predefinido o forma de cálculo de compra-venta	SI
Supervisión de producción	SI
Provisión de paquete tecnológico	NO
Infraestructura de almacenamiento y conservación	NO
Estandares de calidad	SI
Volumen mínimo de entrega del producto	SI
Premios por calidad	SI
Penalización monetaria	SI
Penalización por incumplimiento	SI
Asistencia técnica	SI
Clausulas de solución de conflictos	SI
Plazos de pago al productor	SI
Lugar de entrega del producto	SI
Especificaciones de otros servicios: transporte	NO
Tiempo de duración de los contratos	SI

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A.

Con la existencia de una relación formal, se disminuyen los riesgos e incertidumbre propios de cualquier relación comercial. En el caso específico de los contratos aquí analizados se reduce la incertidumbre sobre precios a recibir por los productores por cuanto estos dependerán de los costos de producción y se establece la asistencia técnica.

Lamentablemente, para el caso de los productores del municipio Rangel del estado Mérida no se incluye la entrega de semilla de papa para uso industrial como crédito en especie debido a la imposibilidad que tiene la empresa contratante de importarla legalmente desde Colombia. Aspectos como almacenamiento, transporte y aporte de paquetes tecnológicos no se presentan en el contrato pero resultarían de gran ventaja para establecer relaciones a largo plazo y mayor transferencia tecnológica.

3.2.- Percepción sobre las relaciones contractuales.

Seguidamente se presenta la opinión de la empresa y los productores sobre el contrato agrícola.

3.2.1.- La percepción de la empresa sobre el contrato.

La empresa contratante, maneja ventas anuales de 4.800 toneladas de producto terminado, destinando 30 % al mercado minorista y 70 % al mercado mayorista, por lo cual, considera al contrato como favorable porque permite mantener su producción a través de una coordinación vertical, el mejor desempeño de sus activos específicos y establece las siguientes variables:

Cuadro 10. Variables que favorecen la agricultura por contrato.

Percepción de la empresa.

Variable	PepsiCo Alimentos
Control de producción y calidad	POSITIVO
Preferencia por trabajar con asociaciones	INDIFERENTE
Estabilidad en precios	POSITIVO
Experiencia productiva del productor	POSITIVO
Criterios de selección del proveedor	POSITIVO
Nivel de fidelidad por caso	POSITIVO
Compra garantizada	POSITIVO
Relaciones estables y duraderas	POSITIVO
Política de la empresa de pequeños productores	POSITIVO

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A.

En la encuesta y entrevista realizada a la empresa, resalta la variable control de producción y calidad, esto en razón de la importancia del control del proceso productivo. Los alimentos procesados que produce la empresa deben cumplir con requisitos de inocuidad y ofrecer productos de alta calidad. Por este motivo, en el contrato se establece como requisito indispensable las especificaciones y los parámetros del producto que debe ofertar el productor. También el productor debe permitir a la agroindustria la supervisión periódica

durante el ciclo de cultivo de la papa industrial. De esta manera la empresa contratante se asegura la obtención, vía contrato, de un activo específico como es la papa de uso industrial que debe tener unas características según los parámetros establecidos (ver cuadro 8).

En más de una década de contrato con proveedores del municipio Rangel, no ha existido una preferencia por trabajar con asociaciones debidamente registradas. La empresa contratante afirma, que no han recibido oferta de producción de papa para uso industrial de asociación alguna de productores, pero estarían dispuestos a establecer relaciones contractuales. Así, para la empresa no es excluyente la participación de las asociaciones de productores en el establecimiento de contratos.

El precio, es un tema álgido entre productores y empresa, el mismo se establece a puerta de finca previo análisis de los costos de producción de acuerdo con lo establecido en el contrato. La empresa analiza con los productores en mesas de trabajo los costos de producción actuales y llegan a acuerdos. Según lo expresan en la entrevista la empresa, este es un proceso que puede durar algunas semanas. Posterior a la aceptación de los costos, se establece un margen de ganancia que oscila entre un 20% a un 30% sobre los costos de producción. Fijado el precio se reduce considerablemente una de las mayores incertidumbres de ambas partes.

A la empresa le conviene o prefiere celebrar contratos con agricultores con experiencia en sus labores productivas. Es decir, la forma de producir bienes que requiere la industria; enfocado en la calidad y especificidad del producto requiere de productores capaces y dispuestos a comprometerse a cumplir con el contrato.

También el criterio de selección de cada productor obedece a un trabajo de campo por parte de los técnicos de la empresa contratante, que indagan con productores de la zona, en las casas agrícolas de abastecimientos y en los sitios de mayor frecuencia de los productores, con el fin de conocer la ética, los antecedentes y la capacidad del productor que se va a contratar para reducir el riesgo moral de no cumplimiento del contrato. Así la empresa reduce la asimetría de información.

Con el contrato se busca reducir la incertidumbre, especialmente de los agricultores, respecto de colocar su producción de forma regular y segura, con un precio negociado por las partes según los costos de producción, mediante la garantía de compra directa por parte de las industrias siempre y cuando se cumpla con parámetros de calidad, tal como se establece en el contrato. Este elemento contribuye a la fidelidad de los productores dispuestos a renovar sus acuerdos contractuales con la empresa, consolidando relaciones estables y creando las condiciones para la realización de alianzas estratégicas de mayor profundidad.

La empresa no maneja una política específica para pequeños productores, pero en sus contratos no es excluyente la participación de los mismos. De hecho, es bastante significativa la participación porcentual en los años que lleva PepsiCo celebrando contratos de papa uso industrial. Según datos aportados por la empresa contratante, el 80% de productores contratados ha oscilado entre 5 y 15 has, pero antes de los problemas de importación de semilla generados por la política gubernamental, los pequeños productores representaron más del 90% de los proveedores de la empresa.

3.2.2.- La percepción del productor(a) sobre el contrato

Los productores entrevistados coinciden en percibir la articulación con la empresa privada como favorable. El contrato les ofrece condiciones propicias por: los precios, rentabilidad y compra garantizada sujeta a las condiciones del contrato. La respuesta de algunos productores fue más simple pero concisa “es muy bueno hacer contrato con la empresa”.

Cuadro 11. Como percibe el productor las variables al participar en la agricultura por contrato.

Variable	Productor (a)
Control de producción y calidad	POSITIVO
Preferencia por trabajar en asociaciones	INDIFERENTE
Estabilidad de precios	POSITIVO
Rentabilidad	POSITIVO
Tecnología	POSITIVO
Crédito	POSITIVO
Compra garantizada	POSITIVO
Riego	INDIFERENTE
Nivel de fidelidad por caso	POSITIVO
Tiempo de pago de los productores	POSITIVO
Relación estables y duraderas	POSITIVO
Poder de negociación	POSITIVO
Nivel de instrucción	INDIFERENTE
Servicios adicionales: Transporte	NEGATIVO
Tamaño de parcela	INDIFERENTE

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

En este sentido, el productor considera que el control de producción y calidad que ha mantenido la empresa sobre el predio, ha permitido mantener un nivel de producción más eficiente y constante en el tiempo transcurrido de la relación contractual, a pesar de los escenarios económicos que se suscitan en el país, en especial con la semilla.

El productor que posee menor tiempo bajo una relación de agricultura por contrato es de dos años, mientras que existen otros productores que ya llevan 13 años trabajando bajo contrato, los cuales afirmaron querer mantenerse con la empresa contratante. Dos de los productores entrevistados, expresaron que ellos ya habían estado trabajando en la producción de papa de uso industrial para PepsiCo Alimentos. Uno de ellos realizaba la entrega a través de otro productor, mientras estaba tramitando el aspecto legal de facturación que exige PepsiCo y el otro productor dijo que era más complicado estar vendiendo pocas cestas de productos a varios intermediarios, mientras en el contrato, la cosecha era venta segura con menor costo de ubicación del producto en el mercado por lo cual regresó a producir bajo contrato.

En el caso de productores que han mantenido con PepsiCo Alimentos S.C.A. relaciones bajo contrato por más de una década, expresaron en la entrevista, que en el predio no se produce un bulto de papa industrial sin estar firmada con la empresa contratante PepsiCo Alimentos.

En el caso de los productores contratados, se observa su tendencia a no trabajar en asociaciones o alguna ONG, por lo cual les resulta indiferente. Sin embargo, sin existir una figura legal, al menos tres (3) productores trabajan en conjunto y en especial, realizan inversiones en activos específicos para sus predios, tales como una sembradora y una cosechadora de papa, y están a la espera de un tractor especial, para trabajar con ambos activos específicos. (Ver Anexo A.3. Fotografías trabajo de campo)

El precio es una variable positiva para los productores entrevistados, este se fija en una mesa de trabajo de manera bilateral, nunca lo fija solo la industria. Y a este precio se garantiza la compra, siempre y cuando se cumpla con los parámetros a evaluar y especificaciones aceptables establecidas en el mismo contrato. El precio según los entrevistados, elimina ese factor riesgo o incertidumbre, que la agricultura por contrato busca reducir o eliminar, ante la alta volatilidad de precios en el mercado.

Una de las variables en que los productores se han visto desfavorecidos de la relación contractual, es que hasta el año 2010, el contrato incluía la entrega-venta de la semilla al productor, la cual sería descontada de las facturaciones (valor de la venta de la producción) que este le hiciera a la empresa contratante. Lamentablemente, como ya se ha expuesto anteriormente, debido a las dificultades legales que tiene la empresa contratante para importar la semilla desde Colombia, este factor clave del financiamiento para el productor no se está dando en la actualidad y los productores deben, por cuenta propia, asegurarse el suministro de la semilla en mercados informales, en especial, a riesgo propio de cada productor en la mayoría de los casos desde Colombia.

Sin embargo, el contrato facilita la gestión y obtención de créditos con la banca privada, dejando en evidencia que la agricultura por contrato es un mecanismo que permite

solventar una restricción importante en la producción agrícola, como lo es el financiamiento para la producción. Uno de los entrevistados fue más específico en su respuesta y expresó: espere la firma del contrato con PepsiCo para llevar una copia al banco Provincial, donde me tramitaron el crédito agrícola, a siete (7) años, a una tasa anual del 13% y pagadero cada seis meses.

La tecnología incide positivamente en la productividad. Esta ha sido una de las variables que ha incentivado la participación y permanencia de la relación contractual por parte de los productores. Por su parte, las variables nivel educativo o servicios adicionales como transporte no resultan limitantes para la agricultura por contrato, sin embargo, varios de los entrevistados tienen educación universitaria y en la entrevista demuestran mayor interés por conocer cómo se desarrolla la capacidad productiva e incluso conocer los beneficios de aplicar nuevos paquetes tecnológicos.

3.3.- Características económicas y sociales de los productores bajo modalidad de contrato.

Entre las características económicas y sociales de los trece (13) productores (Ver Cuadro 12), que están vigentes bajo modalidad de contrato con la empresa PepsiCo Alimentos, se observan productores jóvenes con una edad promedio de 38,5 años y un nivel de instrucción primaria del 30,77%, un 53,85% de los productores han superado la secundaria y un 15,38% culminó el nivel universitario. Tales resultados muestran que existen productores relativamente jóvenes y con un nivel de instrucción relativamente alto, que los capacita para absorber nuevas tecnologías y para analizar la situación que les plantea la empresa contratante.

Cuadro 12. Indicadores sociales del productor relacionado al contrato. Año 2012.

Variable	Productor (a) bajo contrato
Edad promedio (años)	38,5
Nivel de instrucción (%)	
Ninguna	
Primaria (Hasta 9 grado)	30,77
Secundaria (1er y 2do Nivel Diversificado)	53,85
Superior (Universitario)	15,38
Ingresos (%)	
Solo agricultura	69,23
Otros	30,77
Otros ingresos vs. Agricultura (%)	
Menor	100
Mayor	
Igual	
Tamaño promedio total de parcela (Has)	92,69
Tamaño promedio total de parcela destinada a contrato (Has)	34,77
Riego (%)	
Propio	84,62
Comunitario	15,38
Acceso al crédito formal (%)	100

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

En relación al nivel de ingresos que perciben, un 69,23% de los productores y su grupo familiar está dedicado exclusivamente al predio de producción y solo un 30,77% perciben ingresos por fuera del predio de producción bajo contrato. El nivel de ingresos que se percibe fuera de la actividad agrícola es menor a lo percibido por la actividad agrícola.

El área promedio de tierras destinadas al contrato, es de 34,77 hectáreas por productor, con una desviación estándar 25,7 hectáreas. Es importante resaltar, que en promedio, el 47,40% del total de área del predio de cada productor, está destinado al contrato con PepsiCo. (Ver cuadro)

Cuadro 13. Productores con contrato. Área destinada del predio al Contrato con PepsiCo Alimentos. Año 2012.

Productor (a)	Edad	Nacionalidad	Nivel educativo	Área del predio (Hectareas)		
				Totales	Destinadas a PepsiCo	Participación (%) PepsiCo Predio
Alfredo Rolando Araujo	51	Venezolana	Universitario	20	7	35,00
Wister Villarreal	38	Venezolana	Secundaria	251	70	27,89
Ender Rosales	29	Venezolana	Universitario	55	30	54,55
Oscar Bautista	38	Venezolana	Secundaria	226	70	30,97
José Mauro Perez Mora	32	Venezolana	Secundaria	72	60	83,33
Trino Monsalve	41	Venezolana	Primaria	33	21	63,64
Lisbel Pino	29	Venezolana	Secundaria	22	9	40,91
Luis Carrero	44	Venezolana	Primaria	112	15	13,39
Elis Omaña	43	Venezolana	Secundaria	33	15	45,45
Orlando Bautista	42	Venezolana	Secundaria	236	80	33,90
Nestor Rosales	34	Venezolana	Secundaria	68	20	29,41
Cesar Pimentel	43	Venezolana	Primaria	52	30	57,69
Alexander Andrade	37	Venezolana	Primaria	25	25	100,00
Desviación Estándar	6,4			86,53	25,71	24,14
Promedio	38,5			92,69	34,77	47,40

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

Entre los entrevistados existe la participación de una productora, que es propietaria, administra y mantiene la relación formal con la empresa contratante, reflejando la participación de la mujer en la agricultura por contrato de manera directa. Otro factor importante, sobre todo en el aspecto institucional que fue expuesto en el planteamiento del problema, es la tenencia de la tierra y la forma como las trabaja, por cuanto todos los productores poseen la tenencia de la tierra y aparte de trabajar sus propias tierras, alquilan otras o van a medias con las tierras de otros propietarios para realizar los trabajos de cosecha. El factor de vincularse a una ONG o estar asociados no es considerado importante para los productores.

Sin embargo, todos trabajan manteniendo sus exigencias formales de registro de productor y mantienen un contrato firmado con PepsiCo Alimentos. Solo uno de los productores mantiene además del contrato con PepsiCo Alimentos, un contrato con Alina Food, empresa dedicada a la producción de bastones de papa fritas o *french fries*, pero

comparando el área que dedica a dicho contrato, es muy baja en relación al contrato que mantiene con PepsiCo Alimentos.

Cuadro 14. Tenencia de la tierra. Registro de productor y forma del contrato.

Productor (a)	Tenencia de la tierra		Trabaja las tierras mediante medianería		Posee registro de productor	Mantiene contrato con PepsiCo	Mantiene Contrato con otra empresa	El Contrato es a través de una ONG
	Propia	Del Estado	Propias	De otros				
SI	100,00	0,00	0,00	38,46	100,00	100,00	7,69	0,00
NO	0,00	100,00	100,00	61,54	0,00	0,00	92,31	100,00
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

3.4.- Impactos económicos e institucionales en la agricultura por contrato

Determinar los impactos de la agricultura por contrato en el municipio Rangel del estado Mérida en lo relacionado con: introducción y mantenimiento de la producción de papa para uso industrial, sustitución de importaciones, promoción del cambio tecnológico e incorporación de la asistencia técnica, mejoras en la productividad, estabilización de los ingresos de los productores a través de seguridad de mercados y precios para los productores, acceso al financiamiento, generación de empleo, actividades de responsabilidad social empresarial, entre otros aspectos son analizados seguidamente.

3.4.1. La percepción de la empresa sobre los impactos socioeconómicos e institucionales

La empresa contrata aproximadamente un poco más de 20.000 toneladas de papa de uso industrial al nivel nacional. Los requerimientos de planta llegan a estar alrededor de 48.000 toneladas que son complementadas con papa importada. Es decir, de no producirse en el país papa para uso industrial se estarían importando unas 20.000 toneladas adicionales. La región andina aporta el 50% de la producción al nivel nacional (aproximadamente 10.000 toneladas) y el estado Mérida aporta entre un 70% y 90% (entre 7.000 y 9.000 toneladas) de la contribución de la región andina, por eso el impacto fue notable en la variación de volúmenes requeridos por la empresa entre un año y otro. En términos de sustitución de

importaciones puede afirmarse que el estado Mérida estaría contribuyendo con una cantidad que ronda las 7.000-9.000 toneladas de papa para uso industrial.

En el año 2010, la empresa PepsiCo hizo la última entrega de semilla Diacol Capiro R12. En ese año, el volumen entregado por los productores del municipio Rangel fue de 5.040 toneladas, pues no hubo suficiente semilla certificada Diacol Capiro R12.

La producción de papa de uso industrial bajo contrato oscilaba el 30% sobre el total de lo producido en el estado Mérida en el año 2009, pero cayó a un 20,05% en el año 2010. En el año 2011, se recupera en la participación a un 37,45% y es política de la empresa contratante, a través de su coordinador nacional de compras que la participación del contrato en el año 2013 supere el 50% del total de papa de uso industrial producida en el estado Mérida, para lo cual, ya doce (12) de los trece (13) productores que mantienen contrato, han incrementado el área destinada a producción bajo contrato en el año 2012. Esta disposición de los productores a ampliar la superficie a sembrar es otra evidencia de lo satisfechos que se encuentran con el contrato establecido con la empresa.

Cuadro 15. Producción de papa del municipio Rangel. Destinada al uso industrial y bajo contrato.

Volumen de producción papa uso industrial (UI) (toneladas)	Año		
	2009	2010	2011
Municipio Rangel	24.092,00	24.512,00	24.032,00
Bajo Contrato PepsiCo	7.000,00	5.040,00	9.000,00
Participación (%)	29,06	20,56	37,45

Fuente: MPPPAT (2012). Entrevistas y encuestas realizada a la empresa PepsiCo alimentos S.C.A.

Otro factor que impactó en la empresa PepsiCo Alimentos, por efecto de las políticas de Estado, fue el hecho que en el año 2011, diez de sus productores no renovaron contrato, en razón, que el contrato no incluía la semilla como parte del acuerdo, esto género no solo un costo económico, sino también costos de transacción al tener que buscar nuevos productores o la manera de cubrir el volumen requerido por la empresa.

En este sentido, para ahondar en el punto de vista de la empresa sobre la relevancia de los costos de transacción en la agricultura por contrato se especifican las siguientes variables:

Cuadro 16. Costos de Transacción. Percepción de la empresa del contrato agrícola.

Variables	PepsiCo Alimentos
Costos asociados al proceso productivo	
Inspección y supervisión	POSITIVO
Control de calidad	POSITIVO
Otorgamiento de asistencia técnica	POSITIVO
Gestión para conseguir	
Semilla	NEGATIVO
Fertilizante	NEGATIVO
Agroquímicos	NEGATIVO
Otros insumos	NEGATIVO
Costos asociados al manejo financiero y administrativo	
Manejo administrativo	POSITIVO
Riesgo y costo de conceder crédito	POSITIVO
Costo de almacenamiento y comercialización	
Infraestructura de almacenamiento	INDIFERENTE
Transporte	INDIFERENTE
Otros costos de transacción	
Aplicación de cláusulas de incumplimiento	POSITIVO
Información del mercado	POSITIVO
Procesamiento	POSITIVO
Manejo de volúmenes de producción	POSITIVO

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A.

La supervisión del proceso productivo, así como el control de calidad a los productores, es un asunto fundamental sobre el cual están dispuestos a asumir los costos en la empresa contratante. La razón es que así tiene control sobre la materia prima (activo específico) y se garantiza la calidad del producto final que oferta en el mercado. Como ya se ha mostrado, la empresa contratante trabaja bajo parámetros y especificaciones que le permitan tener rigurosa inocuidad.

En lo referente a conseguir semilla, la empresa ha venido presentando un escenario adverso, por cuanto el Estado venezolano, monopolizador de la importación de semilla de

papa, no oferta a la agroindustria la variedad que se utiliza en la región andina. La empresa requiere que la semilla esté en el país a finales del año anterior de la firma del contrato, para poder entregar la semilla al productor en los primeros meses de los años siguientes, y así poder cumplir con el ciclo de producción de la papa industrial antes del mes de septiembre. Esto no se está cumpliendo satisfactoriamente por la imposibilidad de obtener la semilla importada de la variedad Diacol Capiro R12.

Existen productores que han tomado el riesgo de traer semilla desde fuera del país y algunos la han perdido aquí por la baja calidad. Otros, han obtenido semilla de papa vendida por el Estado venezolano y la han recibido dañada. Este es el caso de las denuncias realizadas⁶ en el estado Carabobo, a finales del año 2012, ante la fiscalía 57 anticorrupción con sede en Caracas, o el caso del año 2010 en el estado Mérida, denunciado por un legislador regional, ante la fiscalía décima contra la corrupción. Es decir, no hay un verdadero control fitosanitario de la semilla lo que representa para la empresa contratante mayor riesgo de menores volúmenes de papa industrial cosechada. En la actualidad se requiere que el Estado actualice otros protocolos de comercialización de semilla de papa para usos industrial, como el caso de Colombia, y permita a la agroindustria la importación desde ese país.

La empresa no oferta fertilizantes ni otros insumos al productor bajo contrato, pero debe incurrir en el rechazo de algunos sacos de papa que envía el productor, por cuanto no cumple con las especificaciones establecidas en el contrato. Los productores argumentan que varios de los agroquímicos han perdido calidad o están mezclados. Este riesgo a pesar de ser asumido por el productor representa para la empresa, menos volumen de producción recibida. Esta situación, a todas luces inconveniente se relaciona con las dificultades que existen en el país para obtener insumos agropecuarios de calidad en la cantidad y en la oportunidad requerida por los ciclos agrícolas, con precios accesibles para los productores.

⁶En el estado Carabobo la denuncia fue realizada por el productor y dirigente del PSUV Martin Martínez en el año 2009, para el caso de las fincas de los alrededores del río Chirgua, municipio Bejuma, donde se calcula se perdieron 750 toneladas de semilla procedente de Canadá y donde la compradora en el país fue ECISA. En el caso de Mérida, la denuncia fue hecha por el legislador Ramón Guevara, por los hechos ocurridos en 2010 donde fueron descargadas semillas en estado descomposición en el relleno sanitario de la ciudad de El Vigía. Ambas noticias fueron publicadas en el diario El Nacional, sección de Economía, con el título, “La mala racha de las semillas podridas”, el día 28 de noviembre del año 2012.

En cuanto al manejo administrativo, riesgo y costo de conceder crédito, aun cuando después del año 2010 no entrega semilla como crédito en especie, la empresa considera como positiva esta gestión por cuanto garantiza la transparencia y ordenes con sus productores. Hasta ahora, han sido pocas las eventualidades presentadas en los pagos correspondientes a los productores, quienes mientras cumplan con las especificaciones del producto y el requerimiento legal de su factura correspondiente recibe la transferencia de su pago entre 15 y 30 días.

En el caso de otorgar semilla en el contrato, el riesgo era muy bajo, por cuanto el productor firmaba una letra de cambio a favor de la empresa y al momento de entregar el producto, le era descontado el valor de la misma. Sin embargo la empresa PepsiCo no otorga ningún otro tipo de financiamiento en la actualidad.

En relación con los costos de infraestructura de almacenamiento y transporte, la empresa cuenta con dos plantas procesadoras con espacios idóneos de almacenamiento y procesamiento. Y en los predios de producción y el área de circundante, la empresa no posee infraestructura de almacenamiento por lo que corresponde a cada productor procurar los espacios necesarios para almacenar el producto. De igual manera, en el caso del transporte, es el productor el responsable de llevar su producto a la planta y cubrir dicho gasto, por lo cual le resulta un costo indiferente a la empresa.

En otros costos de transacción, la empresa no tiene limitante para escoger áreas de producción pequeñas. Sin embargo, prefieren trabajar con un mínimo de dos hectáreas dependiendo de la calidad de las vías de acceso a la finca, para evitar un mayor desgaste al Ingeniero agrónomo encargado de la supervisión y manejo del volumen de producción.

La aplicación de cláusulas de incumplimiento es muy positiva para la empresa, por cuanto, toda especificación y parámetro del producto se fija en el contrato, de manera tal que se garantice la calidad de la papa para usos industrial que luego procesará la empresa contratante.

3.4.2. La percepción del productor sobre los impactos socioeconómicos e institucionales

Los productores han mantenido relaciones con la empresa contratante porque consideran que en los años que han estado bajo esta forma de coordinación vertical han obtenido una ganancia tanto en rentabilidad como conocimiento y menor incertidumbre sobre los precios recibidos. Este es un efecto esperado de la agricultura por contrato. Al final para que este mecanismo de coordinación vertical funcione debe existir una ganancia tanto para la empresa como para los productores. Los productores obtienen beneficios, pero la empresa se asegura el suministro de materia prima en ciertos momentos del año con la calidad requerida (activo específico), lo cual no podría darse de acudir al mercado spot.

3.4.2.1- Impacto sobre área sembrada, producción y productividad.

En el año 2010 PepsiCo Alimentos tenía contrato con 18 productores que destinaban a 336 hectáreas a producción, mientras que el año 2012, con 13 productores que tienen contrato, ha logrado alcanzar 452 hectáreas, es decir, incremento el área destinada a producción bajo contrato en un 34,52%.

De trece productores entrevistados, solo uno de ellos ha disminuido el área destinada a la producción bajo contrato desde el año 2010, pasando de 62 hectáreas a 15 hectáreas. La razón de esto según el productor es que va a realizar prácticas ecológicas de abono a la tierra a través de semovientes, es decir, quiere darle un descanso a sus tierras y colocar un tiempo ganado, para que de manera natural se vaya abonando las tierras. Cuatro productores mantienen la misma área de producción en los últimos dos años y no estaban bajo contrato en el año 2010. En el resto de los entrevistados se observó un incremento notorio que supera el 100% de área asignada a producción para PepsiCo Alimentos, e incluso uno de los productores dedicó en el año 2012 ocho veces más área de producción bajo contrato. Estos resultados evidencian un nivel de satisfacción alto de los productores con el contrato agrícola.

En cuanto al análisis de los impactos de producción y productividad, las variables reflejan un impacto muy favorable a los productores bajo contrato. En el año 2010, los productores bajo contrato sembraban 16.800 sacos de semillas de 50 Kg. cada uno y en el año 2012, sembraron 22.500 sacos de semilla, reflejando un impacto positivo en utilización de insumos de semilla de papa industrial, de un 62,75%

La producción de papa industrial de los productores bajo contrato ha visto un efecto favorable en lo relacionado al incremento de la papa de uso industrial para satisfacer una creciente demanda de productos diferenciados, como se refleja en diversas literaturas de agricultura por contrato.

Por su parte, en el caso del análisis del rendimiento por bulto de semilla sembrado, los productores entrevistados manejan más el término de factor “f” que no es más que la relación entre bulto (saco) sembrado de semilla y los bultos (saco) de producción que obtienen por cosecha del mismo. Estas son las medida de uso común de los productores de papa, más que el de volumen en toneladas por hectárea. Seguidamente, ambas medidas se presentan para medir el rendimiento y el impacto que ha jugado la agricultura por contrato

Como se observa en el cuadro 17, los productores han pasado de una relación de 1saco de semilla a 6 de producción en 2010 a una de 1 a 12,38 en 2012, lo que evidencia mejoras de rendimientos y productividad.

En términos de volumen, la relación pasa de un promedio de 15 toneladas por hectárea a una productividad promedio de 30,96 toneladas por hectárea. Sin embargo, es importante reflejar que hay algunos productores que han logrado parte del impacto favorable de un mejor rendimiento combinando las exigencias de la empresa contratante con asesoría en otros países e incluso, logran estar muy por encima del rendimiento promedio reflejado en cifras oficiales y del resto de productores contratados.

Otro productor bajo contrato, ya está en niveles de rendimientos favorables pese a no usar la semilla tradicional Diacol Capiro R12 en parte de su predio y está utilizando la semilla

del tipo Atlantic, que procede bajo certificación de la agencia canadiense de alimentos, reflejando en la encuesta realizada volúmenes de producción superiores a la 18 toneladas por hectárea.

Cuadro 17. Impacto sobre el uso de semilla y rendimiento del relacionamiento con la empresa contratante. Variación (%)

Productor (a)	Saco de semilla sembrados (50 Kg.)		Variación (%)	Factor (rendimiento por saco sembrado)		Variación (%)	Volumen (toneladas/hectárea)		Variación (%)
	Año 2010	Año 2012		Año 2010	Año 2012		Año 2010	Año 2012	
Total	13.825,00	22.500,00	62,75	6,00	12,38	106,41	15,00	30,96	107,41

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

3.4.2.2.- Impacto sobre ingresos y utilidades

Los productores entrevistados, exponen que pueden obtener ganancias de un 20% en promedio, lo cual, repercute positivamente en mejoras en las condiciones de vida e incremento del capital de trabajo para la producción. Sustituyendo al tradicional intermediario por una empresa contratante.

En este sentido, se constata que los mayores ingresos generados en el predio de producción conllevan a que los productores no busquen trabajo fuera del predio, de hecho, en las entrevistas se constató que varios productores utilizan la figura de medianería en otras fincas de otros propietarios, lo que genera un mayor número de empleos en actividades agropecuarias.

Cuadro 18. Impacto del contrato agrícola en la ganancia recibida. Participación del productor en el predio propio y de otros a través de medianería.

Variable	Productor bajo contrato
Ganancia recibida	> 20%
Participación de los productores solo en el predio	> 70%
Participación del productor en otros predios (medianería)	> 30%

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

3.4.2.3.- Impacto sobre empleos y utilización de mano de obra familiar

Los productores entrevistados, generan un número considerable de puestos de empleo en el ámbito agrícola. Puestos de trabajos que se han mantenido al tener un modo seguro de pago de lo producido, reduciendo la incertidumbre a través del contrato. Una variable que se observó en las entrevistas, es que muchos de los productores, si bien están dedicados a la actividad agrícola y sus ingresos los perciben de dicha actividad, cuando se les pregunta por el número de familiares que trabajan en los predios o incluso, cuando se ahonda en el número de mujeres que trabajan en los predios, es bajo el porcentaje utilizado de mano de obra familiar y de mano de obra femenina.

En los predios de producción bajo contrato, el 92,31% de los entrevistados utiliza menos del 50% de mano de obra familiar. En el caso de participación de la mujer, el 100% de los entrevistados, considera que la participación en la producción es menor al 50%, teniendo una mayor vinculación a la mano de obra indirecta, es decir, en la parte administrativa o de servicios de los obreros. No obstante, si se observó en la visita de campo, como la mujer participa en el proceso de producción, en especial, en la colocación de la semilla en el predio, aunado al hecho, que ya existe una productora con contrato con PepsiCo Alimentos.

Cuadro 19. Impacto sobre la generación de empleo. Utilización mano de familiar y de la mujer.

Productor (a)	Número de empleos generados dado el contrato	Porcentaje de mano de obra familiar utilizada			Porcentaje de mano de obra son mujeres		
		100%	Entre 50% - 90%	Menos del 50%	100%	Entre 50% - 90%	Menos del 50%
Total	394		7,69%	92,31%			100,00%

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

3.4.2.4.- Impactos sobre costos de producción.

La producción de papa de uso industrial, lleva un mayor peso por vía del paquete tecnológico y las exigencias de la agroindustria para cumplir con los parámetros y

especificaciones establecidas para el producto. En el caso de los entrevistados coinciden en afirmar que los dos mayores costos de producción, se vinculan a la adquisición de la semilla y la mano de obra.

Según la información recopilada en cada una de las entrevistas, los productores han tenido problemas con la semilla que comercializa el Estado venezolano. Como solución parcial los productores optaron por traer la semilla desde Colombia, de manera particular y asumiendo riesgos.

El uso de semilla colombiana les ha traído mejores rendimientos que la vendida por el Estado, que además tiene como desventaja que no entrega la semilla en la oportunidad requerida por el ciclo agrícola de la papa y tampoco es buena la calidad de la misma. No obstante, comercializar la semilla directamente aumenta sus riesgos de tener problemas con las autoridades, o incluso perder parte de las semillas por descomposición al esperar el ingreso al país.

Esta situación de la semilla de papa, evidencia un problema de tipo institucional generado por decisiones políticas del estado venezolano. Este era un problema que ya había sido resuelto por vía de la agricultura por contrato, por parte de la empresa contratante hasta el año 2010, cuando en el contrato, la semilla Diacol Capiro R12, se entregaba a a los productores. En el caso de los productores que manejan semilla Atlantic no hay mayores problemas para su importación y la empresa la sigue suministrando a productores bajo contrato en otros estados del país.

Cuadro 20. Impacto sobre el mayor costo en la producción de papa de uso industrial bajo contrato (calificando del 1 al 10, siendo 1 el más bajo y 10 el más alto)

Productor (a)	Rubros con mayor costo en la producción de papa de uso industrial bajo contrato (calificando del 1 al 10, siendo 1 el mas bajo y 10 el mas alto)									
	Semilla	Fertilizantes	Agroquímicos	Insumos Biológicos	Mano de Obra	Cosecha	Mecanización y servicios	Transporte	Costos indirectos	Otros Insumos
Total	10	8	6	5	9	2	4	7	3	1

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

Los costos de mano de obra, resultan como el segundo costo en importancia para los productores bajo contrato. Consideran que los costos reflejados en los cálculos de cifras oficiales en los últimos años, es decir, en los estimados por el MPPAT para los costos de producción de papa uso industrial, distan de los costos reales, así un obrero según información suministrada en la entrevista, cobra más de Bs. 150 al día y algunos casos debe adicionar la comida muy por encima de lo que indican el costo antes señalado, donde un jornal está estimado en Bs. 80 y no se incluye la comida como costo.

El resto de los costos reviste mucha importancia para los productores, aunque en menor nivel que las dos primeras descritas. En las entrevistas, en el caso de costos de mecanización y transporte, que cada uno de los productores asume, el problema radica en la subutilización de algún activo por falta de mantenimiento a causa de un repuesto o refacción.

Los productores también observan con preocupación el tema de los precios y calidad de los productos regulados en insumos tales como, fertilizantes, agroquímicos, insumos biológicos entre otros, por cuanto han observado escasez de algunos de ellos y algunos casos deben cancelar precios muy encima de los precios regulados por el Estado venezolano.

Algunos productores reflejan en sus entrevistas, que el tema de los insumos en general les ha traído no solo mayores costos económicos, sino mayores costos de transacción por cuanto deben dedicar tiempo y traslado a otros sitios distantes al predio de producción, para conseguir algún producto o completar lo requerido en varias casa agrícolas de suministros, lo que antes se resolvía llegando a Agroisleña en Mucuchíes (Empresa ahora propiedad del Estado venezolano, denominada Agropatria). Y por experiencia de los productores, algunos productos ofertados en casas comerciales como Agropatria no presentan la misma calidad y optan por usar productos de la casa Bayer para evitar correr riesgos al momento de la cosecha.

3.4.2.5.- Impacto sobre el financiamiento y la supervisión técnica

Como se ha venido estableciendo en este documento, la no inclusión de crédito en especie a través del aporte de semilla Diacol Capiro R12 que realizaba la empresa en la región andina hasta el año 2010, ha desfavorecido al productor. La razón es que el productor obtenía semilla de buena calidad y en el contrato se establecía la devolución a la empresa contratante de la semilla no apta, previa revisión del técnico de PepsiCo, mientras que hoy la semilla que compran puede llegar dañada a su predio sin derecho a tal devolución.

En el contrato no se establece ningún otro tipo de aporte por parte de la empresa contratante al productor de acuerdo con los entrevistados. Sin embargo, en el momento de la entrevista, los productores que mantienen contrato con PepsiCo, en su mayoría afirmaron que utilizan el contrato como herramienta para gestionar créditos formales, aunado a que los productores tienen la titulación de la propiedad de la tierra para ofrecer una garantía hipotecaria a la banca.

Cuadro 21. Impacto sobre productores del relacionamiento con la empresa.

Acceso al crédito y supervisión técnica

Productor (a)	La empresa contratante provee al productor de la región andina											
	Semilla certificada (Año 2010)	Semilla certificada (Año 2012)	Fertilizantes	Agroquímicos	Asistencia Técnica	Crédito	Le ayuda a gestionar algún crédito	Transporte del producto	Precio acordado	Premio por calidad del producto	Número de supervisiones	Cursos de capacitación
Total	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	SI	3	NO

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

En cuanto a la supervisión técnica, los productores observan que se realizan visitas técnicas al predio y es parte del acuerdo firmado establecido en el contrato, donde el productor está obligado a permitir la supervisión periódica en el predio, siendo la verificación más importante al momento del despacho del predio al centro de acopio de la agroindustria.

Según los entrevistados, ningún transporte sale del predio sin que el ingeniero agrónomo y el analista de la empresa le den el visto bueno al producto. Realizando para ello pruebas en

muestras y si algún producto no cumple con las especificaciones debe verificarse en el contrato el nivel de porcentaje de descuento o incluso de rechazo del producto.

3.4.2.6.- Impacto sobre los costos de transacción

Los costos de transacción observados en la información recabada, conllevan a clasificar una serie de variables favorables, desfavorables o indiferentes hacia el productor con la existencia de un contrato agrícola.

Cuadro 22. Impacto sobre productores del relacionamiento con la empresa.

Reducción de costos de transacción

Variable	Productor bajo contrato
Reducción del riesgo de mercado	POSITIVO
Costos relacionados con el acceso al crédito	POSITIVO
Gestión para conseguir semilla sin el apoyo de la empresa	NEGATIVO
Gestión para conseguir semilla a través de la empresa	POSITIVO
Gestión para conseguir agroquímicos y otros insumos	NEGATIVO
Costos relacionados con la calidad y precios de insumos	NEGATIVO
Recursos para acceso a infraestructura	POSITIVO
Recursos para acceso a activos	POSITIVO

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

El costo de transacción, que los productores bajo contrato consideran de mayor importancia es la reducción de riesgo del mercado, con el contrato tienen seguridad en la venta del producto. Eso se considera uno de los principales beneficios de la agricultura vía contrato, pues el productor no tiene que salir al mercado a buscar clientes, o negociar el precio de una misma cosecha varias veces, y en especial, se ahorra el tiempo de buscar información del mercado y compradores.

En el caso particular del contrato agrícola de los productores con la empresa PepsiCo Alimentos, el acceso al crédito en especie, específicamente en semilla, que se establecía en el contrato hasta el año 2010, ha generado un aumento en los costos de transacción al tener cada productor que tramitar un crédito formal, el pago de intereses y gastos administrativos que antes no realizaba y el pago de la semilla que ahora no se descuenta directamente de la facturación de sus cosechas con la empresa contratante sino en el tiempo que establece la

entidad financiera. Sin embargo, todos los productores señalan que la tenencia de un contrato para su producto, le ayuda a gestionar el crédito formal, lo cual mantiene de manera positiva este costo de transacción, aun cuando dicho costo podría reducirse si se restablece la entrega de semilla por parte de la empresa contratante a los productores.

En el caso de costos de transacción referidos al acceso a infraestructura como centros de almacenamiento y activos destinados a la producción se observó en la visita de campo y de acuerdo con lo que cada uno de los productores contestó en la entrevista, que los productores han acondicionado sus predios a los requerimientos tecnológicos y de infraestructura física para la papa industrial.

En uno de los predios visitados se constató y además se corroboró con uno de los propietarios y entrevistados la tenencia de activos específicos. Entre ellos una sembradora, una cosechadora y la llegada en los próximos días de un tractor especial para la producción de papa de uso industrial. Esta situación corrobora lo afirmado por Williamson (2002) en cuanto a que el contrato permite la consecución de activos específicos como medio para el obtener el producto o materia prima sin que la empresa contratante incurra en dicho costo.

Cuadro 23. Activos, activos específicos y sistema de riego del productor

Productor (a)	Activos			Sistema de riego	
	Maquinaria de Trabajo (por ejemplo: tractores)	Depósitos de almacenaje	Equipos especializados de papa (por ejemplo: sembradoras, cosechadoras, otros)	Propio	Comunitario
Total	SI	SI	SI	SI	NO

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

En cuanto al riego, se comprobó el deterioro que los sistemas de riego comunitario han sufrido en los últimos años. Esto ha implicado para los productores buscar soluciones al respecto mediante motobombas, con sistemas de tubería que van hasta el río o fuente de agua más próxima. En otros casos, los productores realizan obras de lagunas artificiales

para poder tener agua y el riego suficiente en sus cosechas. El método de riego usado en la mayoría de los casos es el método de aspersión.

3.4.2.7.- Impacto sobre los riesgos e incertidumbre

En el caso de los productores que mantienen contrato con PepsiCo Alimentos, consideran que el precio que establece el contrato y la garantía de pago reduce el riesgo y la incertidumbre de manera positiva. Sin embargo, si una cosecha llega a ser rechazada por las especificaciones y parámetros que establece el contrato, el productor asume la responsabilidad en su totalidad por la pérdida de la producción no aceptada por la empresa.

Solo en caso específicos como establece el contrato de la semilla, el productor acepta la pérdida parcial o total, bien sea por el uso de agroquímicos o fertilizantes, tanto químicos como orgánicos y cualquier otro aspecto, siempre y cuando no sea por casos fortuitos o de fuerza mayor debidamente comprobados por los técnicos de PepsiCo Alimentos. Otro factor son las especificaciones o parámetros de calidad establecidos en el contrato. En este caso se considera un descuento en la facturación del producto si este no cumple con los parámetros, lo que se considera muy negativo porque aumenta el riesgo de la producción.

Cuadro 24. Riesgos e incertidumbre del productor

Variables	Productor bajo contrato
Comparte riesgo de producción	NEGATIVO
Precios estables	POSITIVO
Garantía de compra	POSITIVO

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

Con la entrevista y encuesta realizada a los productores contratados, estos consideran el rechazo de su producto como consecuencia de un exigente paquete tecnológico y argumentan que los analistas de la empresa manejan los estándares de calidad del producto de manera muy rígida.

En cuanto a uno de los puntos fundamentales de la agricultura por contrato, el precio, esta variable no representa según los productores un riesgo o incertidumbre. La razón es que este surge en una mesa de trabajo de manera bilateral, con una estimación de cálculos reales de producción y considerando un margen de ganancia entre el 20% y 30% sobre los costos de producción. Esto reduce el riesgo e incertidumbre sobre posibles pérdidas.

De igual manera, la forma de cancelación posterior a la entrega del producto y debida facturación, e la mayoría de los entrevistados consideran que es apropiada pues los pagos se realizan en un lapso de 15 a 30 días por parte de la empresa contratante. Solo dos productores expresaron descontento por dos casos puntuales de retraso en el pago de una factura, que ha superado los 90 días, pero esa situación está siendo solventada por el departamento administrativo de la empresa contratante.

Los pagos se realizan a través de una transferencia a la cuenta bancaria del productor, evitando pérdidas de tiempo por traslados a un sitio de cobro. Solo en casos excepcionales se cancela través de un cheque y estos casos, por lo general, es cuando el productor no posee un código que asigna la empresa o el productor cambio de número de cuenta bancaria y no lo notificó con anticipación a la empresa.

El último contrato firmado en el año 2012, con vigencia de un año, entre productores y la empresa, mantenía un precio de Bs. 6,8 por kilogramo de papa de uso industrial, precio que estuvo incluso por encima del mercado en el año 2012. En los meses de abril y mayo 2013 se negocia el nuevo precio del producto, tiempo en el que se han comenzado los trabajos de la próxima cosecha a ser entregada entre los meses septiembre y octubre, aun cuando lo ideal es que ya para estas fechas ya estuvieran listas las cosechas.

Cuadro 25. La fijación del precio y la forma de pago desde la percepción del productor.

Productor (a)	Quien establece el precio del producto en el contrato		Como se establece el precio del producto en el contrato		Como cancelas las facturas la empresa contratante		Precio fijado en el último contrato a febrero 2013	
	Lo establece la empresa	Lo establece el productor	Mesas de Trabajo	Costos de producción	Que porcentaje por encima de los costos de producción	Tiempo para cancelar la factura (días)		
Total	NO	NO	SI	SI	20% a 30%	TRANSFERENCIA BANCARIA	15 a 30	6,8

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

En otras interrogantes que se plantearon a los productores sobre si han tenido algún problema que le genere riesgo e incertidumbre para cumplir con el contrato, se observa que son pocas las respuestas afirmativas por las consideraciones climatológicas, plagas o enfermedades, situación que ha sido superada por el conocimiento de la zona y del paquete tecnológico aplicado para producir.

En el caso de no haber cumplido con los volúmenes establecidos en el contrato, algunos productores expresaron que eso se debía a la baja calidad de la semilla y por haber cosechado aun con el producto verde. Solo uno de los productores consideró que en una ocasión la empresa le rechazó el producto sin la debida justificación. La fidelidad en el cumplimiento del contrato en cuanto a la entrega de la producción a la empresa es alta pues los productores no trabajan con otros intermediarios aun cuando no posean capital de trabajo o los intermediarios ofrezcan un mejor precio. Es decir, estas no son variables considerables para dejar de cumplir con lo establecido en el contrato.

Cuadro 26. Problemas en cumplir con los volúmenes asignados en el contrato.

Productor	Climatologicos, plagas o enfermedades	Controles de producción y calidad	Insuficiente capital de trabajo	Mejor precio de un intermediario	Alto rechazo del producto por la empresa contratante sin la debida justificación	Otros factores
Total	NO	NO	NO	NO	NO	NO

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

Entre los aspectos que consideran favorables para mantenerse dentro de una relación contractual con la empresa están: la seguridad en la venta del producto, el precio seguro durante el contrato y en especial la mayor estabilidad, la reducción del riesgo y la incertidumbre. Estas son variables consideradas por los productores como favorables para mantenerse dentro de una relación contractual.

Cuadro 27. Aspectos que favorecen la relación del productor con la empresa contratante

Productor (a)	Seguridad en la venta del producto	Obtención de crédito mas barato	Precio seguro durante el año	Asistencia Técnica	Nuevas prácticas agrícolas	Fidelidad	Otros	Representa mayor estabilidad el precio del contrato que otros de mandantes
Total	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

En los aspectos desfavorables para que no se mantengan una relación contractual, la variable patrones-parámetros de calidad demasiados altos por parte de la empresa es la que destacan los productores. Igualmente, los productores respondieron que la empresa ha respetado el contrato. Solo algunos productores reflejan que el precio de venta del producto en algunos casos ha estado por debajo del precio del mercado. Sin embargo prefieren la estabilidad y la seguridad de mercado que les ofrece el contrato. También es bueno señalar en cuanto al precio y en respuestas más específicas obtenidas de los productores que tienen mayor tiempo de contrato, que ellos expresaron que en doce años de relaciones contractuales con la empresa solo en dos años el precio recibido por la producción estuvo por debajo del precio de mercado.

Cuadro 28. Aspectos desfavorables para que no se mantenga una relación con la empresa contratante

Productor (a)	Incumplimientos por parte del productor	Incumplimientos por parte de la empresa	Es política de la empresa	Precio por debajo del mercado	Patrones de calidad demasiados altos	Solo por temporadas	Cambios en las condiciones del contrato	Falta de capital	Épocas de mejores precios en la venta de mercado abierto
Total	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

3.4.3. Análisis de los impactos del contrato agrícola al municipio Rangel

3.4.3.1.- Inclusión de los pequeños productores

Al examinar la información de la empresa contratante en relación a sus productores en los últimos años, el número de hectáreas y sacos entregados al plan de abastecimiento del año 2010. Un total de 18 productores que mantenía contrato con PepsiCo Alimento, aportaban un poco más de 5 mil toneladas de papa industrial a la agroindustria.

Cuando se verifica la data con la lista de productores en el año 2012, se observa que solo ocho productores se mantienen y ya diez de ellos no mantienen contrato. La razón de esta situación según información suministrada por la empresa, obedece que PepsiCo Alimento hasta el año 2010 incluía la entrega de semilla a los productores en el contrato y su costo era descontado del valor de la venta de la producción. Ahora, debido a los problemas que tiene la empresa para importar la semilla, no se puede garantizar la entrega de la semilla a los productores, y son estos los que deben obtenerla por diferentes mecanismos.

Los diez productores que ya no están bajo contrato en el año 2012, recibían un promedio de 325,5 sacos de semilla, en un área de producción promedio 6,51 hectáreas, y cada productor aportaba 97,65 toneladas en promedio. Es decir, con la política implementada por el Estado, la cual dificulta la obtención de semilla de papa para uso industrial, la participación de pequeños productores con la empresa contratante ha visto afectada. No es la empresa la que los excluye sino que los productores se retiran de la relación contractual porque no tienen la seguridad de obtener la semilla para producir papa de usos industrial según los requerimientos y parámetros de calidad requeridos por la empresa contratante.

Al momento de realizar las entrevistas, algunos productores que están contratados, comentaron que alguno de esos productores que ya no estaban bajo contrato, si bien la semilla fue el factor más importante para abandonar la relación contractual otro factor que ha influido es la escasez de agroquímicos, su baja calidad y los altos precios de los mismos. Estos son insumos necesarios para aplicar el paquete tecnológico requerido para la

producción de papa para uso industrial. Así, la escasez de agroquímicos, su baja calidad y sus altos precios, por encima del precio regulado por el gobierno hace que los productores no asuman el riesgo de no poder cumplir con lo establecido en el contrato. Esta situación en el mercado de agroquímicos está directamente vinculada a las políticas gubernamentales de regulación de precios y a la ineficiencia de la empresa gubernamental AGROPATRIA para garantizar una oferta suficiente, de buena calidad y a precios regulados de los insumos requeridos para la producción agrícola, de papa para usos industriales en este caso.

3.4.3.2.- Acceso a la tecnología, fomento del cambio tecnológico y mejoras de rendimientos.

La tecnología da lugar a una mejora productiva y el avance de la misma produce grandes cambios en los sistemas de producción por lo cual resulta una variable clave en la agricultura por contrato. Muchos de los avances tecnológicos en los predios de producción se logran vía articulación productor y agroindustria, al incentivar a la empresa al productor a obtener determinados estándares de calidad de la producción.

Para PepsiCo la tecnología aplicada en los predios de producción obedece a un lineamiento mundial de buenas prácticas agrícolas y es una condición que los productores trabajen con ellos, es decir, se obliga a los productores a participar en los manejos de buenas prácticas agrícolas. Los productores de papa en el municipio Rangel, pese a las limitaciones, la variable tecnología y calidad la consideran como favorable a la agricultura por contrato, lo cual se explica por el tipo de articulación que mantienen estos productores con la empresa privada.

Con la existencia de una relación formal entre PepsiCo Alimentos y los productores de papa de uso industrial se disminuyen los riesgos e incertidumbre propios de cualquier relación comercial. Aspectos como almacenamiento, transporte y aporte de paquetes tecnológicos, no se presentan en el contrato pero resultarían de gran ventaja para establecer relaciones a largo plazo y mayor transferencia tecnológica.

3.4.3.3.- Competitividad

La competitividad, es un concepto que puede tener variedad en sus definiciones, según Martín *et al* (1999), puede aplicarse a una empresa o nivel micro, a un conjunto de empresas o nivel macro. Pero sea a nivel micro o macro, la competitividad debe reflejarse en dos direcciones: por un lado, el mantenimiento o aumento de la proporción del mercado y por otro, el mantenimiento de su rentabilidad.

Por tanto, en este trabajo se realiza el análisis considerando el aspecto de la proporción del mercado a través de las ventajas comparativas y competitivas, mientras que el análisis de la rentabilidad, a través de las cuasi rentas de papa de uso industrial en el municipio Rangel en relación a la papa de consumo fresco.

- **El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas**

Para medir la proporción del mercado, como índice de competitividad, la primera variable es el índice de ventajas comparativas reveladas, el cual se ajustará al análisis del municipio Rangel y el estado Mérida, para medir la participación del valor de la producción de la papa de uso industrial.

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas [IVCR] se expresa:

$$IVCR_{ij} = [(VP_{ij} / VPAV_j)] / [(VPT_i / VPAVT)]$$

Donde:

IVCR_{ij} = Índice de Ventaja Competitiva Revelada del municipio j (Rangel) en el producto i (papa uso industrial)

VP_{ij} = Valor de la producción del producto i en el municipio j

VPAV_j = Valor de la producción total agrícola vegetal del municipio j

VPT_i = Valor de la producción total (estado) del producto i (papa uso industrial)

VPAVT = Valor de la producción agrícola vegetal total (estado)

Si resulta:

IVCRij > 1 Existen ventajas competitivas reveladas en la producción de papa para el municipio Rangel. La razón, es que el aporte porcentual del valor de la producción de papa (VPij) en el municipio Rangel, al valor de la producción agrícola vegetal del municipio (VPAVj) es > al aporte porcentual que hace el valor de la producción de papa industrial en el estado (Mérida) (VPTi) al valor de la producción agrícola vegetal total del estado Mérida (VPAVT)

IVCRij < 1 No existen ventajas competitivas reveladas en la producción de papa industrial para el municipio Rangel. La razón, es que el aporte porcentual del valor de la producción de papa industrial (VPij) al valor de la producción agrícola vegetal del municipio (VPAVj) es < al aporte porcentual que hace el valor de la producción de papa industrial en el estado (VPTi) al valor de la producción agrícola vegetal total del estado Mérida (VPAVT)

La estimación del **IVCRij** de papa de uso industrial en el municipio Rangel, se hará tomando como referencia los valores de cada variable de la fórmula para el período 2008 - 2011.

Cuadro 29. Índice de Ventaja Competitiva Revelada del municipio j (Rangel) en el producto i (papa uso industrial). Periodo 2007 - 2011

Producción (toneladas)					Promedio
	2008	2009	2010	2011	2008 - 2011
Producción Rangel sub sector vegetal	127.643	125.521	126.423	125.846	126.358
Producción Rangel papa industrial	20.109	24.093	24.512	24.032	23.186
Producción Mérida sub sector vegetal	840.452	812.480	841.082	832.363	831.594
Producción Mérida papa industrial	20.109	24.093	24.512	24.032	23.186
IVCRij	7	6	7	7	7

Fuente: MPPAT (2012)

La estimación promedio obtenida del **IVCRij 2007 - 2011 = 7 > 1**, lo que significa que el municipio Rangel tiene Ventajas Competitivas Reveladas para la producción de papa

industrial en el estado Mérida. Es muy importante resaltar, que la producción del estado Mérida en el caso de papa de uso industrial (UI), corresponde en un 100% a lo producido en el municipio Rangel y un 40% del volumen de producción, lo aportan productores bajo contrato.

- **Cuasi rentas.**

Considerando el aspecto de rentabilidad analizado por Martín *et al* (1999), la segunda variable de competitividad que puede ser analizado, son las cuasi rentas, que resultan del precio al nivel del productor menos los costos variables promedios dividido entre el precio. Este refleja la participación porcentual de las utilidades netas en los ingresos totales por hectárea.

La interpretación de este indicador según Ayala (1998), de resultar valores positivos significan situaciones que pueden ser referidas como “competitivas”, mientras más positivo sea el indicador más potencialmente competitiva será la situación. Valores negativos del indicador equivalen a situaciones “no competitivas”, lo cual manifiesta que los ingresos no son lo suficientemente altos como para cubrir los costos de los insumos variables, y cuando el indicador toma valores cercanos a cero la viabilidad de la empresa pueda ser calificada de “riesgosa” dado que los retornos crecientes a los factores fijos de producción son relativamente limitados.

El indicador de las cuasi rentas puede expresarse:

$$C = p \cdot r \cdot m$$

Donde:

C son las cuasi rentas por hectárea

p representa los precios al productor (Bs/kg)

r equivale a los rendimientos (kg/ha)

m representa el margen de contribución.

En el caso de comparar cuasi rentas entre la producción de papa blanca y papa de uso industrial, entre el periodo 2008 – 2011 para el estado Mérida, de acuerdo con cifras oficiales, se obtiene que: la producción de papa blanca el valor de cuasi renta promedio obtenida es de 266,67 (Bs/Ha) que se categoriza como de niveles competitivos. Por su parte, la papa de uso industrial refleja valores promedio de cuasi renta en el mismo periodo de 351,68 (Bs/Ha) reflejando este resultado como una situación de mayor competitividad. (Ver cuadro).

**Cuadro 30. Cuasi rentas estado Mérida. Papa blanca y papa de uso industrial.
Periodo 2008 – 2011.**

Cuasirentas medidas para el estado Mérida. Papa blanca										
Año	Rendimiento (Kg/Ha)	Costos de producción (Bs.F/Ha)	Precios a nivel de productor (Bs.F/Kg)	m	C (Bs.F/Ha)	Tasa de interes real pasivas (%)	Var. % del INPC (base 2007)	m**	mreal (***)	mreal - tasa interes real pasiva(****)
2008	21.473,00	20.877,31	2,20	0,56	26.363,29	-14,35	30,90	111,61	253,02	238,67
2009	21.606,00	27.900,24	2,38	0,46	23.522,04	-9,48	25,06	91,49	254,93	245,46
2010	21.670,00	39.021,86	3,20	0,44	30.322,14	-12,39	27,18	87,45	213,85	201,45
2011	22.000,00	42.683,78	6,50	0,70	100.316,22	-13,07	27,57	140,30	394,59	381,52
Promedio										266,77
Cuasirentas medidas para el estado Mérida. Papa Uso Industrial (UI)										
Año	Rendimiento (Kg/Ha)	Costos de producción (Bs.F/Ha)	Precios a nivel de productor (Bs.F/Kg)	m	C (Bs.F/Ha)	Tasa de interes real pasivas (%)	Var. % del INPC (base 2007)	m**	mreal (***)	mreal - tasa interes real pasiva(****)
2008	32.000,00	19.497,69	1,96	0,69	43.222,31	-14,35	30,90	137,83	335,19	320,84
2009	32.000,00	22.623,58	2,38	0,70	53.536,42	-9,48	25,06	140,59	443,38	433,90
2010	32.000,00	39.910,18	2,49	0,50	39.769,82	-12,39	27,18	99,82	257,74	245,34
2011	32.000,00	42.019,72	5,00	0,74	117.980,28	-13,07	27,57	147,48	419,70	406,63
Promedio										351,68

Fuente: Dirección de Estadística MPPAT. FAOSTAT. BCV. Cálculos propios.

3.4.3.4.- El aporte social de la empresa contratante y los productores al municipio.

PepsiCo está comprometida con la mejora continua a través de la construcción de un portafolio de alimentos y bebidas, con tecnologías innovadoras para reducir el uso de tierra, energía, agua y empaques. Se trata de una filosofía denominada desempeño con respeto hacia un mañana mejor. Se trata de apoyar e invertir en las comunidades donde opera, se contrata producción local y se crean productos diseñados para satisfacer gustos locales y colaborar con agricultores, gobiernos y grupos comunitarios para operar de forma sustentable.

El trabajo PepsiCo al nivel mundial está enfocado en: trabajo con las comunidades, emprendedores, buenas prácticas de sustentabilidad, eco-eficiencia, consumo razonable de recursos en procesos agrícolas bajo el programa de educación en Agro-sustentabilidad y Auditoría Rainforest. Este es un trabajo realizado en conjunto con la Universidad de Columbia (Nueva York, Estados Unidos) con la finalidad de que un estudiante de esta universidad permanezca en los países donde PepsiCo opera.

Al nivel mundial, se capacitan a agricultores en tres (3) áreas específicas, lecciones agrícolas de sustentabilidad en el uso de químicos, manejo de deyección y uso de agua en el riego. De los resultados hasta la fecha realizados por PepsiCo, el 80% de los proveedores agrícolas participan en el programa y se mantiene un diagnóstico actualizado de la situación. La ética y la integridad están intrínsecamente ligadas a PepsiCo y pueden ser demostradas por los compromisos asumidos en el código de conducta, normas y políticas corporativas, así como las normas y políticas sectoriales, las leyes y reglamentos que norman las actividades en los países donde opera.

El trabajo que ha realizado PepsiCo en Mucuchíes, municipio Rangel del estado Mérida siguiendo sus lineamientos mundiales en cuanto a responsabilidad social empresarial ha sido beneficiosa en el trabajo con productores bajo contrato. La relación contractual ha impactado al productor con su entorno Familia - Personal de trabajo a través de cursos de Manejo Integrados de Plagas (MIP), en especial, en el seguimiento en la aplicación de pesticidas para el control de insectos y enfermedades. La enseñanza de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), aplicado en la recolección de envases plásticos e incineración de los desechos tóxicos. Y uno de los aportes que trae consigo la agricultura por contrato es el seguimiento o asistencia técnica que brinda la empresa contratante al productor por el ciclo del cultivo.

Los principios de responsabilidad social de la empresa se limitan a ofrecer productos que cubra las necesidades de los consumidores, códigos de ética como parte de la cultura de la empresa, hacia las relaciones con los trabajadores y respeto al medio ambiente. No

obstante, la empresa no desarrolla ningún tipo de programas externos en beneficio de comunidades o sectores sociales que no sean los productores contratados.

3.4.3.5.- Participación de las asociaciones y del Estado en la relación contractual.

El contrato que se firma entre productores del municipio Rangel y la empresa contratante, se realizan bajo la figura de personas naturales o jurídicas. En ninguno de los casos la empresa realiza la compra ni el control del predio a través de una asociación. Sin embargo, no existen limitantes para que la empresa realice operaciones de agricultura por contrato con una asociación o alguna ONG debidamente registrada.

Por otra parte, los productores consideran que el Estado no genera políticas que fortalezcan estas relaciones contractuales, sino que por el contrario, han ido generando escenarios con mayores obstáculos para la producción, como el caso concreto de la semilla ya que el estado no garantiza su provisión en cantidades, calidad y en el momento requerido según el ciclo de producción.

Cuadro 31. Recibe apoyo del Estado o de alguna ONG para la comercialización de su producto con la empresa contratante

Productor (a)	ONG	Estado	Crédito	Asistencia	Comercialización	Fortalecimiento de la organización	
				Técnica		Otros	
Total	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO

Fuente: Entrevistas y encuestas realizada a productores bajo contrato.

CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Esta tesis se propuso como objetivo general analizar los principales impactos económicos derivados del contrato agrícola entre los productores de papa para uso industrial del municipio Rangel del estado Mérida y la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A.

El marco teórico principal que orientó el análisis de los resultados fue el neoinstitucionalismo económico, en particular lo relacionado con los contratos agrícolas, una forma de coordinación vertical que le permite a la empresa reducir costos de transacción, proveerse u obtener activos específicos mediante la integración vertical o los arreglos contractuales (coordinación vertical), en lugar de obtenerlos por la vía tradicional al acudir a comprarlos en el mercado abierto Williamson (1989, 1985). Los conceptos de nueva ruralidad, desarrollo local y rural también se incorporaron como referencia teórica, en razón de que los contratos agrícolas y su proliferación en el mundo y en América Latina son una expresión de la denominada nueva ruralidad. Además, los contratos agrícolas con los efectos económicos que generan pueden contribuir al desarrollo rural y local.

Del marco teórico del neo institucionalismo económico según Williamson (1989), existen al menos cinco tipos de inversiones en activos específicos de los cuales son fácilmente comprobables cuatro en la relación contractual entre productores del municipio Rangel del estado Mérida y la empresa PepsiCo Alimentos: 1) la especificidad del sitio, de acuerdo a la ubicación o localidad específica, puede o no beneficiar algunas de las partes involucradas en la transacción; tal como se evidencia en el municipio Rangel, por cuanto las tierras y la altitud favorece el rendimiento de la papa de uso industrial 2) la especificidad de los activos físicos para fines únicos o especificidad del uso como se corrobora en las plantas procesadoras de la empresa contratante y los activos específicos que han ido adquiriendo de los productores para trabajar en los predios de producción de papa de uso industrial 3) la especificidad del activo humano, dada la especialización de la mano de obra para fines de una inversión específica, como el caso de la mano de obra especializada de la zona, con una larga tradición respecto al trabajo de la siembra de papa y 4) la inversión en activos

intangibles como los derechos de uso y marca registrados por la empresa PepsiCo Alimentos a nivel Mundial y para la región de América Latina y El Caribe.

Si bien el marco teórico expone que al menos tres factores contribuyen a los costos de transacción: la racionalidad limitada, el oportunismo y los activos específicos en ausencia de estos factores, la agricultura por contrato no se produciría. En el caso analizado en el municipio Rangel, los tres se presenta a través de la fijación de un precio en el contrato que aborda la racionalidad limitada y la disminución del riesgo e incertidumbre que no da posibilidades al oportunismo. El uso de activos específicos por parte de los productores bajo contrato completa los argumentos de la agricultura por contrato.

La metodología utilizada para alcanzar el objetivo general y los específicos, consistió en aplicar una entrevista estructurada a representantes de la empresa PepsiCo Alimentos S.C.A. y a los trece productores agrícolas que mantienen contratos agrícolas vigentes con dicha empresa para producir papa de uso industrial de acuerdo con ciertas especificaciones y requerimientos de calidad. Esta es materia prima usada por la empresa contratante para posteriormente procesarla y obtener un producto final de alta calidad y aceptación por los consumidores.

Por tanto, los resultados obtenidos en este trabajo, se basan en testimonios y respuestas de productores de papa de uso industrial y la empresa contratante, con varios años de experiencia de relaciones en agricultura por contrato, y se considera, que las conclusiones y recomendaciones que se presentan tienen un alto valor para ser generalizadas en otros productores, constituyendo una base importante para investigaciones futuras que deseen profundizar más en el problema planteado.

Los principales hallazgos de la tesis se presentan a continuación:

- La empresa contratante (PepsiCo Alimentos S.C.A.) tiene la percepción de que los contratos agrícolas es un mecanismo favorable porque le permite tener seguridad en

la obtención de una materia prima (papa para uso industrial) con las especificaciones requeridas y en los momentos que le son convenientes.

- La relación contractual la establece con productores con cierta experiencia y solvencia moral, de manera tal que se reduce la asimetría de información y la probabilidad de incumplimiento de los contratos (riesgo moral).
- La empresa contratante garantiza la compra del producto siempre y cuando se cumpla con las especificaciones y parámetros de calidad establecidos en el contrato. Si la papa para uso industrial que entrega el productor no cumple con los parámetros y especificaciones exigidas por la empresa se aplican descuentos en el monto a recibir por el productor.
- Hasta el año 2010 la empresa contratante suministraba a los productores contratados del municipio Rangel del estado Mérida, según lo convenido en el contrato, la semilla Diacol Capiro R12 para producir papa de uso industrial con ciertas especificaciones y parámetros de calidad. Con fecha posterior a 2010 ha sido imposible incluir esta cláusula en el contrato porque hay dificultades, derivadas de las políticas gubernamentales, para importar la semilla Diacol Capiro R12 desde Colombia. Este es un obstáculo para que el contrato agrícola tenga un impacto más positivo sobre el desarrollo rural y local porque algunos productores que pudieran acogerse a los contratos agrícolas se autoexcluyen por temor de no cumplir con las obligaciones contractuales debido a que no tienen la certidumbre de que la podrán obtener por vías legales. Los trece productores que tienen contratos agrícolas con la empresa asumen por su propia cuenta y riesgo la responsabilidad de obtener la semilla de papa para uso industrial (Diacol Capiro R12).
- El apoyo necesario del Estado a la variable semilla como una de las más importantes, porque permitiría a la empresa contratante áreas de oportunidades para el crecimiento, el sustituir más del 50% de importaciones de papa de uso industrial que requiere para sus plantas procesadoras en los actuales momentos. Es importante la aprobación de permisos de importación de semilla en Venezuela en el mes de agosto, importación que debe hacerse entre los meses de octubre y noviembre. Deben aprobarse nuevos protocolos de importación, como el caso entre Venezuela y Colombia, por la calidad de la semilla para uso industrial del tipo Diacol Capiro

R12 y de uso de la región andina, aunado a impulsar la entrada al país de otras variedades de uso industrial. También la importación de la semilla al país, se convierte en factor importante al discutir las cláusulas del contrato y permitiría al productor trabajar con menos presión sobre el capital requerido al inicio de cada siembra, por cuanto puede destinar recursos que de manera ordinaria utilizaría para semilla al resto del proceso productivo, teniendo presente que cumpliendo con los volúmenes de producción ya puede saldar su deuda de semilla con la agroindustria.

- Otra de las características del contrato agrícola es que el precio a recibir por el productor contratado por la venta de su producto garantiza una cierta rentabilidad por encima de los costos de producción, en el orden del 20% - 30%. El precio acordado es el resultado de una mesa de trabajo donde participan los representantes de la empresa y los productores agrícolas contratados.
- Los productores contratados son relativamente jóvenes, con una edad promedio de 38,5 años, y un nivel educativo y de instrucción que puede considerarse bueno para absorber e incorporar progreso tecnológico, pues más del 69 % posee nivel de educación superior a la primaria.
- Los productores contratados perciben más del 60 % de sus ingresos por la venta de su producción (papa para uso industrial) a la empresa contratante.
- La producción de papa para uso industrial en el municipio Rangel del Estado Mérida, mediante la modalidad de contrato agrícola ha permitido sustituir importaciones entre 7.000 y 9.000 toneladas por año.
- Se refleja una inclusión de la mano de obra familiar entre un 50% y 90% y la participación de la mujer en el proceso de producción menor al 50%, ambas son situaciones que puede irse mejorando, con el fin de buscar mejoras hacia la superación de la pobreza rural.
- Los productores entrevistados perciben la relación contractual con la empresa como favorable y están dispuestos a sembrar más superficie y a continuar con la relación contractual. El contrato agrícola ha permitido a los productores obtener financiamiento con relativa facilidad en la banca formal, tener garantía de vender lo producido a un precio que es superior a los costos de producción, lo que reduce el nivel de incertidumbre; aumentar los niveles de empleo y de superficie sembrada,

recibir asistencia técnica y supervisión lo que facilita la incorporación de progreso tecnológico con mejoras en los rendimientos, los cuales han mejorado a través del tiempo. En general, los productores piensan que la relación contractual con la empresa es buena y están dispuestos a continuar con los contratos agrícolas, aun cuando ellos asumen el riesgo de obtener por vías informales la semilla para la producción de papa para uso industrial.

- La transferencia de tecnología a través del uso de activos específicos y la utilización de semilla no tradicional para la zona, como el caso de la variedad Atlantic y las buenas prácticas agrícolas permitirán en el largo plazo, un menor impacto sobre el medio ambiente.

En general, los resultados de la entrevista realizada tanto a la empresa contratante como a los productores bajo contrato es que se están obteniendo resultados positivos, tal y como lo prevé la teoría de los contratos agrícolas y que la razón principal que parece explicar el porqué de esta articulación, es involucrar productos dinámicos con atributos especiales, la especificidad del capital humano en cuanto a los conocimientos acumulados que tienen los productores de la región.

La recomendación más importante que surge de la investigación se refiere a los correctivos que debe introducir el gobierno venezolano para facilitar la importación de la semilla de papa para uso industrial que requieren los productores del municipio Rangel (Diacol Capiro R12). Esta restricción ha estimulado el abandono de los contratos por varios productores, a la vez que impide la incorporación de nuevos productores, quienes sienten temor de no poder cumplir con los contratos agrícolas por no tener certeza sobre la obtención de la semilla de papa para uso industrial que recomienda la empresa en el estado Mérida.

En conclusión y recomendación final, dependerá de la organización de los productores, de la participación favorable del Estado, del crecimiento de la demanda de productos procesados de la papa y la necesidad de la agroindustria de abastecerse de materia prima nacional, la expansión de nuevas oportunidades para fortalecer esquemas de comercialización más directos, mediante la firma de contratos con la agroindustria.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

American Psychological Association, APA (2010). Publication manual of the American Psychological Association (6th ed.). Washington, DC: Author.

ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, INNOVA (2011). Importancia actual, efectos y posibilidades futuras de las formas de coordinación vertical a nivel internacional y en la agricultura venezolana. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.innovaven.org/quepasa/agrotec1.pdf>

Ayala, J. (1998, Diciembre). Análisis de la competitividad de los cereales en Venezuela. Revista Agroalimentaria, 7. Obtenido de http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17717/1/articulo7_1.pdf

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, BCV (2013). Base de indicadores. Obtenido de <http://www.bcv.org.ve/>

Bernet, T., Lara, M., Urday, P., Devaux, A. (2002). El reto de vincular a los pequeños productores de papa con la agroindustria. Revista latinoamericana de papa, 13. Obtenido de http://www.rimisp.org/boletin_intercambios/index_boletin.php?id_boletin=73

Bertolaxi, R. (2004). Estrategia rural. Formas de organización de la Producción. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.rimisp.cl/getdoc.php?docid=2799>

Bosier, S. (2007, Septiembre). América Latina en un medio siglo (1950/2000): el desarrollo, ¿Dónde estuvo? Revista Observatorio Iberoamericano del desarrollo local y la economía social OIDLÉS, 1. Obtenido de <http://www.eumed.net/rev/oidles/01/Boisier-01.pdf>

BUREAU OF LABOR STATISTICS [BLS] (2013, September). U.S. Department of labor. Consumer Price Index.All Urban Consumers - (CPI-U). Obtenido de <ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/cpi/cpi.ai.txt>

Castillo, R. y Morales, A. (2004, Diciembre). Propuesta para el debate en torno al rol del mercado: una interpretación neoinstitucional de la contratación en la avicultura. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 10. Obtenido de <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=36410211>

Castillo, R. y Morales, A. (2001, Diciembre). Economía neoinstitucional, coordinación vertical y formación de precios: estudio de caso relacionado con la carne de pollo. Revista Agroalimentaria, 13. Obtenido de http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17818/1/articulo13_2.pdf

Ceña, F. (1992). Planteamientos económicos del desarrollo rural: perspectiva histórica. Revista de estudios Agro-Sociales, 169. Obtenido de http://www.mapa.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_reas/r169_01.pdf

Coase, R. (1998, Mayo). The new institutional economics. The American Economic review, 2. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/116895.pdf?acceptTC=true>

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE VENEZUELA, CRV (1955). Código de comercio. Gaceta Nro. 475 Extraordinaria del 21 de diciembre de 1955. (Versión PDF) Obtenido de http://www.fogade.gov.ve/LeyesVzla/codigo_comercio.pdf

CORPORACIÓN VENEZOLANA DE ALIMENTOS, CVAL (2011). Institución. Objetivo estratégico. (Versión HTML). Obtenido de <http://www.cval.gob.ve/nosotros.php>

Eaton, C. y Shepherd, A. W. (2001). Agricultura por contrato: alianzas para el crecimiento. Boletín de servicios agrícolas de la FAO. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.fao.org/ag/ags/subjects/es/agmarket/contrsp.pdf>

Echánove, F., Steffen C. (2001, Diciembre). Relaciones contractuales en la producción de hortalizas y granos en México. Revista Agroalimentaria, 13. Obtenido de http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17816/1/articulo13_3.pdf

Echeverri, R. y Ribero, M. (2002). Nueva ruralidad. Visión del territorio en América Latina y El Caribe. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en http://www.cusur.udg.mx/fodepal/Articulos%20referentes%20de%20Des%20Susr/Construyendo%20el%20desarrollo%20rural_archivos_ArturoSC/Nueva_ruralidad.pdf

García, L. (2013, Enero – Junio). Sistemas de conocimiento popular y académico como fundamento del desarrollo local. El caso de Productos Alimenticios Kelly's, Mérida, Venezuela. [Versión Adobe Acrobat]. Revista Visión Gerencial, Año 12, Nro. 1. <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/36780/1/articulo4.pdf>

Gómez, S. (2001, Octubre). ¿Nueva ruralidad?: un aporte al debate. Revista Estudios Sociedade e Agricultura, 17. Obtenido de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/brasil/cpda/estudios/dezessete/gomez17.htm>

Gutiérrez, A. (2012). Bases para la formulación de una nueva estrategia agroalimentaria. Ponencia invitada para el “Encuentro de Organizaciones sociales 2012” Universidad Católica Andrés Bello, Caracas 5 al 10 de marzo de 2012.

Gutiérrez, A. y Ordoñez, J. (2011). Evolución reciente y situación actual del sistema alimentario venezolano (SAV). Universidad de Los Andes-Corporación Parque Tecnológico de Mérida (CPTM), Mimeografiado, Mérida, Venezuela.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA, IICA (2000). El desarrollo rural sostenible en el marco de una nueva lectura de la ruralidad: nueva ruralidad. Serie de documentos conceptuales. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/ruralidad.pdf>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS, INE (2013). Sistema estadístico nacional. Obtenido de <http://www.ine.gov.ve/>

Llambí, L. y Pérez, E. (2007). Nuevas ruralidades y viejos campesinos: agenda para una nueva sociología rural latinoamericana. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/117/11759002.pdf>

Machado, C. (2008). El rezago productivo de la agricultura venezolana. Revista IESA, 3. Obtenido en <http://web.ebscohost.com.saturno.serbi.ula.ve/ehost/pdf?vid=6&hid=111&sid=36ce3c4d-a2dc-4bb5-9fc5-23f17dd2e13b%40sessionmgr104>

Manzano, N. y Castillo, J. (2002, Enero). Las alianzas estratégicas entre empresas exportadoras de frutas y productores proveedores en el estado Lara, Venezuela. Revista Facultad agronómica LUZ, 17. Obtenido de http://www.revfacagronluz.org.ve/PDF/enero_febrero2000/ra1010%20abstract.pdf

Martín, F., Larivière, s., Gutierrez, A., Reyes, A. (1999). Pautas para el análisis de circuitos agroalimentarios. Fundación Polar. Estudio realizado en el marco de los convenios de cooperación: Universidad de Los Andes-Universidad Laval y Fundación Polar-Universidad de Los Andes. Serie: estudios de circuitos agroalimentaria. Caracas. Venezuela.

MINISTERIO PARA EL PODER POPULAR DE LA AGRICULTURA Y TIERRA, MPPAT (2012a). Memoria y cuenta 2011. Obtenido de <http://www.derechos.org.ve/documentos-oficiales/memoria-y-cuenta-2011/>

MINISTERIO PARA EL PODER POPULAR DE LA AGRICULTURA Y TIERRA, MPPAT (2012b). Potencialidades del estado en 2011. Dirección de estadísticas. UEMPPAT Mérida.

MINISTERIO PARA EL PODER POPULAR DE LA AGRICULTURA Y TIERRA, MPPAT (2011) VII Censo Agrícola Nacional. Procesado por Redatam+SP CEPAL/CELADE. Obtenido de <http://200.11.150.11/>

North, D. (1993). Instituciones, cambio institucional y desarrollo económico. Editorial fondo de la cultura económica. Primera edición en español de la segunda reimpresión en inglés.

Núñez, A., Lahoud, F. y Trezza, R. (2009, Junio). Historia del riego en Venezuela – una versión crítica. Revista ACADEMIA, 15. Obtenido de <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/29817/1/articulo7.pdf>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, FAO (2013). Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Informe mensual de precios - Septiembre 2013. Obtenido en <http://www.rlc.fao.org/es/temas/hambre/precios/mensual/2013-10/>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, FAO (2011a). Anuario estadístico 2010. Obtenido en <http://www.fao.org/economic/ess/ess-publications/ess-yearbook/es/>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, FAO (2011b). El estado mundial de la agricultura y la

alimentación 2010 - 2011. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en <http://www.fao.org/docrep/013/i2050s/i2050s.pdf>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, FAO (2009a). Nueva luz sobre un tesoro enterrado. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en <http://www.potato2008.org/pdf/IYPbook-es.pdf>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, FAO (2009b). FAO en México. Más de 60 años de colaboración. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en http://www.fao.org.mx/documentos/Libro_FAO.pdf

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, FAO (2007). Desafío relativos al fomento de los agronegocios y la agroindustria. Reporte del Comité agrícola, 20º periodo de sesiones. Obtenido de <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/011/i9176s.pdf>

Padrón, J. (2009). Obstáculos para una investigación social orientada al desarrollo. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://padron.entretemas.com/Obstaculos.pdf>

Padrón, J. (1992). Aspectos diferenciales de la investigación educativa. Modelos y patrones de variabilidad desde la perspectiva interteórica de la acción, la semiótica y el texto. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://padron.entretemas.com/Documentos/ModeloVIE.pdf>

Pantanelli, A. (1999, Diciembre). La hora de los contratos. Instrumentos para organizar la producción. Revista Alimentos Argentinos, 12. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, presidencia de la nación. Obtenido de http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-3/revistas/r_12/12_04_contratos.htm

PEPSICO ALIMENTOS (varios años). Informe de coordinación de compras. Caracas

Pérez, E. (2001). Hacia una nueva visión de lo rural. ¿Una nueva ruralidad en América Latina? [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rural/perez.pdf>

PLATAFORMA REGIONAL ANDINA, RURALTER (2007). Informe nacional Ecuador, mecanismos de articulación de pequeños productores rurales a empresas privadas. PPR-EP". Mesa de Trabajo en Desarrollo Económico, Quito. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de http://apf-contractfarming.wikispaces.com/file/view/Agricultura_por_contrato_Ecuador.pdf

Posada, M. (1999, Diciembre). Desarrollo rural y desarrollo local: un estudio de caso en la Argentina. Revista Espacio Abierto, 8. Obtenido de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/122/12208303.pdf>

Runsten, D. y Key, N. (1996). Agricultura por contrato en los países en desarrollo: aspectos teóricos y análisis de algunos ejemplos en México. Informes de la comisión CEPAL/FAO/GTZ. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de http://www.naid.ucla.edu/Papers/Research%20Reports/C23_1996.pdf

Schejtman, A. y Berdegué, J. (2004). Desarrollo Territorial rural. Debates y temas rurales, 1. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.rimisp.org/getdoc.php?docid=870>

Schejtman, A., Berdegué, J., Escobar, G., Ramírez, E., Caro, J. (2003). Análisis de la situación de las dinámicas sociales, las políticas sociales y las innovaciones requeridas para el ámbito rural. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido de <http://www.rimisp.org/getdoc.php?docid=1874>

Schejtman, A., (1998). Agroindustria y pequeña agricultura: experiencias y opciones de transformación. Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y

oportunidades comerciales. [Versión Adobe Acrobat]. Obtenido en <http://www.fediap.com.ar/administracion/pdfs/Agroindustria%20y%20Peque%C3%B1a%20Agricultura%20-%20Experiencias%20de%20Transformaci%C3%B3n%20-%20CEPAL.pdf>

TRIBUNAL SUPREMO DE JUSTICIA, TSJ (2010a). Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.991 de fecha 29 de julio de 2010. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

TRIBUNAL SUPREMO DE JUSTICIA, TSJ (2010b). Gaceta Oficial N° 39.376 de fecha 1 de marzo de 2010. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

TRIBUNAL SUPREMO DE JUSTICIA, TSJ (2009). Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.908 de fecha 19 de febrero de 2009. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Vázquez-Barquero, A (2000, Diciembre). Desarrollo endógeno y globalización. Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales EURE, 79. Obtenido de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/196/19607903.pdf>

Vázquez-Barquero, A (1999, Mayo). Dinámica productiva y desarrollo urbano: la respuesta de la ciudad de vitoria (país Vasco) a los desafíos de la globalización. Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales EURE, 74. Obtenido de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/196/19607402.pdf>

Williamson, O. (2002). The theory of the firm as governance structure: from choice to contract. The journal of economic perspectives, 3. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/3216956.pdf>

Williamson, O. (1999, December). Strategy Research: governance and competence perspectives. Strategic Management Journal, 12. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/3094080.pdf>

Williamson, O. (1989). Transaction Cost Economics. Handbook of Industrial Organization, 1. Obtenido de http://www.sciencedirect.com/science?_ob=PdfExcerptURL&_imagekey=1-s2.0-S1573448X8901006X-main.pdf&_piikey=S1573448X8901006X&_user=878642&_acct=C000047100&_version=1&_userid=878642&_md5=61db823792f776efd6f0943915a9a005&_ie=/excerpt.pdf

Williamson, O. (1985). Assesing Contract. Oxford University Press, 1. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/764911.pdf?acceptTC=true>

Williamson, O. (1984, June). Corporate Governance. The Yale Law Journal, 7. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/796256.pdf>

Williamson, O. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. American Journal of Sociology, 87. Obtenido de http://faculty.babson.edu/krollag/org_site/org_theory/granovet_articles/william_trans.html

Williamson, O. (1979, October). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. The University of Chicago press, 2. Obtenido de <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/pdfplus/725118.pdf>

ANEXOS

A.1.- EL CONTRATO

Entre, **PEPSICO ALIMENTOS, S.C.A.** (antes denominada SNACKS AMÉRICA LATINA VENEZUELA, S.R.L. y, SAVOY BRANDS VENEZUELA, S.R.L.), sociedad mercantil domiciliada en Caracas e inscrita por ante el Registro Mercantil Segundo de la Circunscripción Judicial del Distrito Federal y Estado Miranda el día 28 de agosto de 1964, bajo el Nro. 80, Tomo 31-A, modificada su denominación social a SAVOY BRANDS VENEZUELA, S.R.L., así como su forma jurídica y estatutos mediante Asamblea Extraordinaria de Accionistas de fecha 29 de marzo de 1999, inscrita en la precitada oficina de Registro en fecha 30 de marzo de 1999, bajo el Nro. 52, Tomo 87-A-Sgdo., posteriormente, modificada su denominación social a SNACKS AMÉRICA LATINA VENEZUELA, S.R.L., mediante Asamblea Extraordinaria de Socios de fecha 29 de marzo de 2000, inscrita en la misma oficina de Registro en fecha 03 de abril de 2000, bajo el Nro. 18, Tomo 77-A-Sgdo., modificado luego su Documento Constitutivo Estatutario mediante Asamblea Extraordinaria de Socios de fecha 02 de junio de 2000, inscrita en la misma oficina de Registro en fecha 21 de junio del 2000, bajo el Nro. 17, Tomo 144 A- Sgdo.; y, finalmente, modificada su denominación y forma jurídica y, reformado íntegramente el Documento Constitutivo-Estatutario, mediante Asamblea Extraordinaria de Socios celebrada el 27 de febrero de 2009, e inscrita por ante la ya identificada oficina de Registro en fecha 27 de marzo de 2009, bajo el Nro. 52, Tomo 52-A-Sgdo., representada en este acto por _____, en su carácter de Apoderado de la compañía suficientemente autorizado para este acto, según se desprende de documento poder debidamente autenticado por ante la Notaría Pública Tercera del Municipio Autónomo Sucre del Estado Bolivariano de Miranda, en fecha 9 de junio de 2009, anotado bajo el No. 1, Tomo 74 de los libros de autenticaciones llevados por esa Notaría, quien en lo adelante se denominará “**PEPSICO**”, por una parte; y por la otra, _____, de nacionalidad venezolana, mayor de edad y titular de la cédula de identidad _____, domiciliado en _____ (en

lo sucesivo denominado el “**AGRICULTOR**”), se ha convenido en celebrar el presente contrato el cual se regirá por las siguientes cláusulas:

DE LA VENTA DE LA SEMILLA:

PRIMERA: PEPSICO da en venta en forma pura y simple, perfecta e irrevocable al AGRICULTOR la cantidad de _____ () Sacos de Semillas de Papa variedad **DIACOL CAPIRO (R-12)** de su propiedad (en lo sucesivo y a los fines del presente documento denominadas las “Semillas”). El AGRICULTOR declara que acepta la venta de las Semillas que recibe en éste acto a su entera y cabal satisfacción, en perfecto estado de conservación y mantenimiento; que a partir de la fecha de suscripción del presente documento, la conservación de las Semillas son de su exclusiva responsabilidad. PEPSICO declara que con la firma del presente documento hace la tradición legal de las Semillas.

SEGUNDA: El precio convenido de venta de las Semillas es de **00/100 Bs. por Saco** (Bs.) de semilla nacional, para un total de (Bs.). El

AGRICULTOR se obliga a cancelar el precio de las semillas al momento de la entrega a PEPSICO de la cosecha de papa producida por las Semillas, en los términos y condiciones señalados en la Cláusula **Séptima** del presente contrato. A los fines de garantizar el pago del precio antes señalado, el AGRICULTOR emite en éste acto a favor de PEPSICO una (1) letra de cambio por un monto igual al precio de la semilla. PEPSICO reconocerá al AGRICULTOR los sacos de semilla que sean descartadas después de hacer la selección de las mismas. Se emitirá un acta de descarte indicando la cantidad de sacos dañados.

TERCERA: El AGRICULTOR se obliga a sembrar las Semillas en las siguientes condiciones:

A) Lote de terreno ubicado en

B) El lote de terreno está libre de toda carga o gravamen y legal y técnicamente está acondicionado para la siembra del cultivo de papa.C) A permitir a funcionarios de PEPSICO durante todo el tiempo de duración del ciclo de cultivo de la papa, el acceso a los predios donde estén los cultivos y a firmar en señal de asistencia y conocimiento las actas de visita de los cultivos.

D) A permitir y colaborar con los funcionarios de PEPSICO que realicen a los cien sesenta (160) días de cultivo, una evaluación para estimar los rendimientos y a firmar en señal de conocimiento, el acta que se levante a tales efectos.

E) A cosechar en un plazo no mayor de ciento ochenta (180) días de ciclo de cultivo.

F) A recolectar y entregar a PEPSICO las papas dentro de los dos (2) días continuos siguientes a cosecha.

G) Asumir los costos, riesgos y pérdidas que se generen por conceptos de la pérdida total y/o parcial de las semillas y/o la cosecha causados por el uso de agroquímicos o fertilizantes, tanto químicos como orgánicos.

H) El AGRICULTOR se obliga a sembrar la semilla en un plazo no mayor de cuatro (4) semanas siguientes a la fecha de entrega de la semilla y/o firma del presente documento. En el supuesto de que el AGRICULTOR incumpliera esta obligación, PEPSICO tendrá derecho a considerar el monto de la deuda por concepto de semilla e intereses, líquida, exigible y de plazo vencido y podrá exigir al AGRICULTOR su pago inmediato y en consecuencia podrá ejercer las acciones judiciales correspondientes para recuperar el monto de la deuda y los gastos judiciales y/o extrajudiciales a que hubiere lugar.

DE LA VENTA DE LA COSECHA DE PAPA:

CUARTA: El AGRICULTOR se obliga a vender con carácter exclusivo a PEPSICO, un mínimo de _____ ()

Toneladas de papa cruda. PEPSICO se compromete a comprar y/o recibir la papa cruda cosechada siempre y cuando ésta cumpla con los parámetros de calidad exigidos por PEPSICO, los cuales se señalan en la Cláusula Séptima del presente contrato. PEPSICO

tendrá la primera opción de compra, a su libre criterio para ejercerla o no, de comprar los volúmenes de papa cosechados por el AGRICULTOR que excedan la cantidad mínima antes señalada. PEPSICO podrá otorgar a su propio criterio un anticipo de cosecha al AGRICULTOR. Es expresamente entendido y aceptado por las partes que a partir del vencimiento de los cien días (100) siguientes a la fecha de siembra, en el caso de que el AGRICULTOR se negare o retardare la cosecha de la papa, PEPSICO podrá por sus propios medios y con sus propios representantes, proceder a cosechar la papa producto de la siembra. Es expresamente entendido que PEPSICO solo cosechará o tendrá derecho a cosechar las papas que cumplen las especificaciones técnicas y de calidad señaladas en la Cláusula Quinta del presente contrato. Las papas que no cumplan con dichas especificaciones serán propiedad del AGRICULTOR. En el caso de que la cosecha no cubra los valores y/o daños adeudados a PEPSICO el AGRICULTOR deberá cancelar en efectivo o a más tardar a los quince (15) días siguientes a la fecha de la cosecha, cualquier diferencia que resulte a favor de PEPSICO por concepto de semilla u otros.

QUINTA: El precio de venta de la papa cosechada que pagará PEPSICO al AGRICULTOR, será de Bolívares con cero céntimos (Bs.) por kilo de papa puesta a puerta de finca. El AGRICULTOR procurará a PEPSICO los datos de una cuenta bancaria a los fines de que los pagos sean efectuados mediante depósitos en dicha cuenta, con el fin de facilitar y agilizar los pagos. PEPSICO deducirá del precio de la cosecha, el precio de las Semillas y/o cualquier otro monto que el AGRICULTOR le adeudare a PEPSICO. A tal efecto, El AGRICULTOR expresamente autoriza en éste acto a PEPSICO a efectuar dicha deducción. Para que PEPSICO le pague al AGRICULTOR en su nombre las deudas o que haya adquirido con las empresas vendedoras de productos agroquímicos y/o a cualquier otro centro crediticio, el AGRICULTOR debe autorizarlo en virtud de una carta de retención debidamente suscrita por el mismo, De lo contrario la responsabilidad será exclusivamente del AGRICULTOR. PEPSICO se obliga a cancelar al AGRICULTOR el precio de la cosecha dentro de los **Treinta (30)** días siguientes a la fecha de recepción de la factura correspondiente en las oficinas de PEPSICO. El AGRICULTOR tendrá derecho a reclamar a PEPSICO intereses moratorios calculados a la tasa del tres por ciento mensual (3%) por cada día de demora hasta la fecha definitiva del pago.

SEXTA: Una vez cosechada la papa, el AGRICULTOR será responsable por la carga y transporte desde la finca hasta la planta de PEPSICO. El AGRICULTOR se compromete a utilizar vehículos de carga debidamente acondicionados para transportar la papa, sin que exista riesgo de que la misma pueda dañarse o deteriorarse.

DE LA CALIDAD DE LA PAPA

SÉPTIMA: Los parámetros de calidad que deben cumplir las papas para que puedan ser compradas por PEPSICO son los siguientes

PARÁMETRO A EVALUAR	ESPECIFICACIÓN DE ACEPTACION	DESCUENTO
% de Sólidos:	Mayor a 14%	Se rechaza por debajo del valor, no aplica descuento.
% Papa Pequeña (diámetro < a 5 cm.):	Menor a 15%	Se descuenta ó rechaza por encima del valor.
% Papa Grande (diámetro > a 10 cm):	Menor a 15%	Se descuenta ó rechaza por encima del valor.
% Papa Con Daño por Insecto:	Menor a 5%	Se rechaza por encima del valor, no aplica descuento.
% Tierra:	Menor a 0%	Se descuenta por encima del valor.
% Papa Podridas:	Menor a 4%	Se rechaza por encima del valor y se descuenta por encima de 1%.
% Papa Deforme:	Menor a 7%	Se rechaza por encima del valor, no aplica descuento.
% Papa con Brote:	Menor a 10%	Se rechaza por encima del valor, no aplica descuento.
% Papa con Brote:	Menor a 10%	Se rechaza por encima del valor, no aplica descuento.

% Papa Verde:	Menor a 5%	Se rechaza por encima del valor, no aplica descuento.
% Defectos de Freído. Incluye la Suma de: % de Color Indeseable, % Verde de Freído, % Decoloración Interna y %Decoloración Externa.	Menor a 20%	Se rechaza por encima del valor y se descuenta por encima de 10%

Si la papa no cumple con los requisitos antes señalados, PEPSICO podrá discrecionalmente determinar si acepta o rechaza total o parcialmente el lote enviado. En caso de que el lote de papa recibido sea rechazado totalmente, el AGRICULTOR correrá con todos los gastos de traslado, depósito y/o otros que se produzcan por la devolución de la papa. Asimismo de acuerdo a la calidad de la papa, PEPSICO podrá a su sola discreción efectuar descuentos sobre la cantidad de papa a ser recibida.

DE LAS GARANTÍAS Y OBLIGACIONES:

OCTAVA: En el supuesto de que las papas derivadas de la siembra y cultivo de las Semillas fueren rechazadas por PEPSICO por defectos de calidad, el AGRICULTOR deberá cancelar a PEPSICO el precio de las Semillas señalado en la Cláusula Segunda del presente Contrato.

Es expresamente entendido de que en caso de que el AGRICULTOR no siembre la semilla y/o no entregue la papa una vez cosechada, deberá cancelar a PEPSICO la deuda por concepto de semilla y/o por otro concepto más los intereses de financiamiento los cuales serán calculados a la tasa del (3%) mensual, contados a partir de la fecha de suscripción del presente contrato hasta la fecha definitiva del pago.

NOVENA: En el supuesto de que por casos fortuitos o de fuerza mayor debidamente comprobados, el AGRICULTOR no pueda o no haya logrado cosechar total o parcialmente

la cantidad de Papa que se esperaba cosechar en los Lotes de Terreno, PEPSICO renuncia en este acto en forma expresa a cobrar al AGRICULTOR el precio de la Semilla no cosechada. El AGRICULTOR deberá asumir, de forma exclusiva, la totalidad de los costos y gastos en que haya incurrido. Como consecuencia de la siembra y cosecha del cultivo afectado. No obstante lo anterior, PEPSICO se reserva el derecho de reclamar otras cantidades de dinero adeudadas por conceptos de deudas anteriores a la presente cosecha o por cualquier otro concepto distinto a la siembra de la Semilla establecida en el presente contrato. En desarrollo de lo establecido anteriormente, el AGRICULTOR se compromete a informar por escrito y de manera inmediata a PEPSICO la ocurrencia de hechos tales como heladas, inundaciones, sequías, plagas, enfermedades, contaminaciones y demás eventos semejantes que puedan afectar o hayan afectado la Papa o los Lotes de Terreno, así como cualquier otra situación que afecte o pueda afectar la ejecución del contrato.

DÉCIMA: En caso de retardo o incumplimiento por parte del AGRICULTOR en la entrega total o parcial de la Papa por causas imputables al AGRICULTOR, este pagará a PEPSICO, por concepto de daños y perjuicios y como cláusula penal expresamente aceptada por las partes, una suma de dinero equivalente al precio de compra de la papa pactado en el presente contrato o al valor de mercado de compra de la papa, en caso de que al momento del incumplimiento, este sea mayor al pactado. En el caso de que PEPSICO incumpliera total y/o parcialmente por causas imputables a PEPSICO, las obligaciones asumidas en el presente contrato, PEPSICO pagará al AGRICULTOR una cantidad equivalente al precio de la papa establecida en el presente contrato más la indexación de dicho monto. La cláusula penal no podrá ser aplicada a PEPSICO por motivos de rechazo en el recibo de la papa por motivos de calidad. La presente cláusula penal será cancelada por la parte causante del daño, en un plazo no mayor a **treinta (30)** días siguientes a la fecha del retardo o incumplimiento. La falta de pago de la presente indemnización, generará intereses de mora calculados a la tasa activa del mercado de los **cinco (5)** principales bancos del país.

DÉCIMA PRIMERA: El presente contrato tendrá una duración de un (1) año contados a partir de su firma o a partir de la entrega de las semillas, lo que ocurra primero, dejando

vigentes los derechos de las partes a reclamar los daños y perjuicios, los pagos de los montos adeudados por concepto de capital e intereses de mora.

DÉCIMA SEGUNDA: Todas las notificaciones que se deban efectuar conforme a lo previsto en el presente contrato, deberán presentarse por escrito, personalmente con acuse de recibo, o por telegrama certificado, a las siguientes direcciones:

Dirigidas a PEPSICO ALIMENTOS S.C.A.: 2da Transversal los cortijos de Lourdes C/C Hans Neumans, edificio Fundación Polar, Piso 3. Caracas. Atención: Gerente de Compras Agrícolas y/o Gerencia Legal (0212)2028686

Dirigidas a El AGRICULTOR:

Finca _____

Cualquier cambio de dirección de alguna de las partes deberá ser notificado a la otra dentro de los 10 días siguientes.

DECIMA TERCERA: Para todo lo relacionado con la interpretación y cumplimiento de este contrato las partes expresamente declaran someterse a la jurisdicción y competencia de los Tribunales de la Ciudad de Caracas, renunciando desde ahora a cualquier fuero que pudiera corresponderles en razón de sus domicilios presentes y futuros.

Se hacen dos (2) ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto. Caracas a la fecha de su firma.

Fecha de Firma: _____

p/AGRICULTOR

p/PEPSICO

A.2.- LEVANTAMIENTO DE INFORMACION PRIMARIA.

A.2.1.- CUESTIONARIO EMPRESARIAL

1. Datos Generales de la Empresa

1.1 Nombre del entrevistado (a):	
1.2 Cargo:	
1.3 Años de funcionamiento de la empresa:	
i. A nivel mundial	
ii. En Latinoamérica	
iii. En Venezuela	

1.4 Tipos de productos que elabora: (en orden de importancia para la empresa)	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

1.5 Cuanta materia prima para <i>chips</i> es de procedencia nacional y cuanta importada (en toneladas)	
i. Nacional	
ii. Internacional	

1.6 De la materia prima de procedencia nacional. Cantidad por zonas geográficas.	
Estado	Cantidad (ton)

Total	

1.7 Capacidad de procesamiento de planta (en toneladas)	
i. Planta Aragua	
ii. Planta Táchira	
iii. Otras	

1.8 Rango de ventas anuales de producción de chips: (marque con X)	
i. Menos de Bs. 10.000.000	
ii. Entre Bs. 10.000.001 y Bs. 50.000.000,00	
iii. Entre Bs. 50.000.001,00 y Bs. 100.000.000,00	
iv. Más de Bs. 100.000.001,00	

1.9 En los últimos tres años como ha sido el comportamiento de las ventas: (marque con X)	
i. Creció entre un 2%-10% promedio anual	
ii. Creció entre un 10-30% promedio anual	
iii. Decreció entre un 2%-10% promedio anual	
iv. Decreció entre un 10-30% promedio anual	
v. Ha sido fluctuante.	

1.10 Para los próximos tres años cuales son las perspectivas de ventas: (marque con X)	
i. Crecientes	
ii. Estabilizados en los niveles actuales	
iii. Decrecientes	

1.11 Destino de las ventas en los últimos tres años (marque con X)	
i. Exclusivamente mercado interno	
ii. Exclusivamente mercado externo	
iii. Mixto. Si este es el caso, que porcentaje de las ventas se dirige al mercado interno.	

1.12 Que porcentaje va a cada canal de distribución de los productos: (en %)	
i. Minoristas pequeños (bodegas y abastos)	
ii. Minoristas medianos (supermercados)	
iii. Minoristas grandes (hipermercados)	
iv. Mayoristas	

2. Relación de la empresa con los Productores

2.1 Que criterios utiliza la empresa para calificar a un productor de papa de uso industrial como proveedor: (marque con SI o NO)	
i. Nivel mínimo de hectáreas (tamaño de la unidad de producción)	
ii. Nivel mínimo de producción por hectárea. En que rango	
iii. Algún tipo de variedad del producto o condiciones de calidad	
iv. Experiencia del productor	
v. Referencias del productor en la zona	
vi. Capital mínimo de operación	
vii. Pertenece a una organización	
viii. Otros	

2.2 Que tipo de articulación ha mantenido la empresa con productores.	Número de productores	Toneladas
i) Mediante contratos formales		
ii) Mediante convenios		

iii) Informales sin ningún tipo de contrato		
Observaciones:		

2.3 Qué variables incorporan los contratos o formas de relaciones con productores. (marque con SI o NO)		
i. Compra de producto en cantidad y volumen predeterminado		
ii. Entrega de semilla		
iii. Entrega de insumos		
iv. Cláusulas de fijación de precios		
v. Formas de pago		
vi. Concesión de crédito		
vii. Asistencia técnica		
viii. Asesoramiento en tratamientos sanitarios		
ix. Condicionamientos		
x. Cláusulas de riesgo		
xi. Otros (de ser afirmativa explique)		

2.4 En caso de contratos agrícolas	
i.Cuál es su base legal	
ii.Cuál es el mecanismo para la solución de conflictos en caso de incumplimientos del mismo	

iii. Existe alguna exigencia de formalidad que debe cumplir el productor (Registro de productor, asociación, factura legal (SENIAT))	
iv. Incorpora alguna cláusula de impuestos	

2.5 Que tipo de productores han mantenido mayor permanencia en las relaciones de contrato con la empresa: (marque con X)	
i. Pequeños productores	
ii. Medianos productores	
iii. Grandes productores	

2.6 Del total de productores proveedores de papa de uso industrial en los últimos años, que porcentaje bajo contrato poseen pequeñas extensiones de tierra. (marque con X)	
i. 10%-20%	
ii. 20%-40%	
iii. 40%-60%	
iv. Más del 60%	

2.7 El total de pequeños productores bajo contrato como proveedores en los últimos años:	
(marque con X)	
i. Ha sido creciente	
ii. Se ha mantenido	
iii. Se ha reducido	
iv. Hay bastante rotación de los proveedores.	
v. Otros (explique)	

2.8 Conoce usted la disponibilidad más representativa de hectáreas que poseen los productores que han mantenido contrato (marque con X)

i. Menos de 5 Hectáreas	
ii. Entre 5 y 15 Hectáreas	
iii. Más de 15 Hectáreas	

2.9 Tiene conocimiento sin son: (marque con X)

i. Productores individuales	
ii. Productores asociados	
Observación:	

2.10 En los últimos años, las relaciones de la empresa con productores ha permitido: (marque con SI o NO)

i. Un crecimiento del número de productores en la zona que se dediquen al cultivo de papa para uso industrial.	
ii. Mejoramiento del rendimiento de los productores.	
iii. Iniciativas de asociación.	

2.11 A su juicio ¿Qué factores han contribuido a consolidar las relaciones con productores? (marque con SI o NO)

i. Seguridad en la venta del producto	
ii. Mejoramiento productivo de los pequeños productores	
iii. Enlace seguro al mercado formal	
iv. Entrega de insumos	
v. Otorgamiento de crédito	

vi. Valores organizacionales (fidelidad, prudencia, transparencia, discreción)	
vii. Otros beneficios (Especifique)	

2.12 A su juicio ¿Qué factores han desfavorecido las relaciones con pequeños productores?

i. Incumplimientos de compromisos (del contrato)	
ii. Deficiente calidad en el producto	
iii. Desarrollo de otros productos en la zona	
iv. Falta de asociaciones	
v. Otros	

3. Situación socioeconómica productores.

3.1 Cuales de los siguientes factores considera son esenciales para mejorar la relación con los productores, podría calificar de 1 a 5, siendo 1 más bajo y 5 el más alto, respecto de los requerimientos que deberían cumplirse en los pequeños productores.

i. Educación formal	
ii. Experiencia productiva	
iii. Conocimiento técnico	
iv. Capital del productor	
v. Uso de mano de obra familiar	
vi. Fidelidad de cumplimiento	
vii. Aplicación de buenas prácticas agrícolas	
viii. Calidad y sanidad del producto	
ix. Asociaciones	

3.2 Los mayores costos de trabajar con productores se presentan en: (podría calificar de 1 a 5, siendo 1 más bajo y 5 el más alto)	
i. Transporte	
ii. Asistencia técnica	
iii. Descarga y pesaje	
iv. Verificación de la calidad	
v. Costos administrativos y financieros	
vi. Otros	

3.3 Cuál es el número de hectáreas preferida por la empresa, de la disponibilidad de hectáreas que posee los productores (marque con X)	
i. Menos de 5 Hectáreas	
ii. Entre 5 y 15 Hectáreas	
iii. Más de 15 Hectáreas	

3.3 De qué manera realizan el control de la calidad del producto (marque con SI o NO)	
i. En cada finca	
ii. Al momento de la entrega del producto	
iii. Otros	

3.4 Quien asume los riesgos de pérdidas de cosechas, de la relación entre pequeños productores y empresa bajo contrato (marque con X)	
i. 100% la empresa	
ii. 50% la empresa y 50% los productores	
iii. 100% los productores	
iv. Ambos	

3.5 De disponer la información podría indicar (marque con SI o NO)	
i. Los rendimientos de los pequeños productores son más más bajos que los reportados por medianos y grandes productores de papa para uso industrial	
ii. Si los rendimientos de los pequeños productos son mas bajos, en que magnitud se diferencian los rendimientos de los pequeños productores (%)	

3.6 Podría indicar cinco ventajas para la empresa de trabajar con productores bajo contrato

3.7 Podría indicar cinco desventajas para la empresa de trabajar con productores bajo contrato

3.8 Cuáles serían los elementos para mejorar las relaciones con los productores bajo contrato.

4. Percepción sobre el rol del Estado (a nivel central y local) y organizaciones no gubernamentales para facilitar la relación con los productores.

4.1. Ha tenido alguna experiencia de apoyo de instituciones públicas y privadas en proyectos conjuntos para impulsar la producción de los productores de la zona. Si su respuesta es positiva. Cuál ha sido la experiencia en este caso y con qué institución.

4.2 Señale cinco aspectos de la gestión del gobierno central/local (tanto negativo como positivo) que facilite la articulación de la empresa con los productores

4.3 Señale áreas en las cuales considera que son importantes contar con el apoyo sea del sector público nacional o local o privado para fortalecer la articulación de la empresa con los productores o apoyar la agricultura por contrato.

A.2.2.- MODELO DE CUESTIONARIO PARA PRODUCTORES

1. Datos generales

1.1 Nombre del productor (a):					
Edad.		Nacionalidad (marque con X)	Venezolano		Extranjero
Nivel educativo (marque con X)	Primaria		Secundaria		Universitario
1.2 Nombre del predio:					
1.3 Número de hectáreas del predio:					
1.4 Parroquia/municipio:					

1.5 Aspectos de legales y canales de comercialización utilizados (marque con SI o NO)	
i. Su predio posee título de propiedad	
ii. Son tierras propiedad del Estado	
iii. Trabaja las tierras mediante medianería	
iv. Posee registro de productor	
iv. Vende al mercado mayorista las cosechas de papa de uso industrial	
v. Vende a minoristas las cosechas de papa de uso industrial	
vi. Ha vendido su producción de papa de uso industrial a PepsiCo Alimentos S.C.A.	
vii. Vende su producción de papa de uso industrial a la empresa privada de manera asociada o a través de una ONG	

viii. En caso de entregar la producción de manera asociativa, cuál es el tipo de organización que tienen y que roles cumple en la relación con la empresa privada.

1.6. Características de los activos productivos que dispone:	
i. De cuantas parcelas dispone	
ii. Promedio de Hectáreas por parcela	
iii. Dispone usted de maquinaria de trabajo: (por ejemplo: tractores)	
iv. Ha invertido en otros activos fijos (por ejemplo depósitos de almacenaje)	

1.7. Sistema de riego (marque con SI o NO)	
i. Se abastece de un sistema de riego propio	
ii. Se abastece de un sistema de riego colectivo	

1.8 Además de los ingresos originados en la actividad agrícola usted o cualquiera de los miembros de la familia percibe ingresos por: (marque con SI o NO)					
i. Trabajo asalariado en otras fincas					
Padres		Esposa (o)		Hijos (as)	
ii. Trabajo asalariado en actividades no agrícolas.					

Padres		Esposa (o)		Hijos (as)	
iii. Remesas de familiares migrados					
Padres		Esposa (o)		Hijos (as)	
iv. De actividades propias de comercio					
Padres		Esposa (o)		Hijos (as)	

1.9. Los ingresos distintos a la actividad agrícola son: (marque con X)

i. Menos que los ingresos que percibe de la actividad agrícola

ii. Más o menos igual

iii. Más que los ingresos agrícolas

1.10 Qué porcentaje de la mano de obra utilizada es familiar: (marque con X)

i. 100%

ii. 50% – 90%

iii. Menos del 50%

1.11 Qué porcentaje de la mano de obra son mujeres: (marque con X)

i. 100%

ii. 50% – 90%

iii. Menos del 50%

2. De la relación contractual

2.1 Tiene usted o ha mantenido (marque con SI o NO)	
i. Un contrato para producir papa de uso industrial	
ii. Si es afirmativa la anterior, son	
a. Contrato firmados a largo plazo (mayor a un año)	
b. Contrato firmado por ciclo productivo (menor a un año)	
iii. Contrato con la empresa para disponer de un centro de acopio	
iv. Algún incentivo por su fidelidad con la empresa privada	

2.2 Con quien ha mantenido relaciones contractuales	
i.Cuál es el nombre de la empresa a la que le entrega el producto	
ii. Cuánto tiempo han durado las relaciones contractuales	
iii. Quién le contactó para establecer esa relación con la empresa	
iv. Quién le ayudó a negociar ese contrato	
v.Cuál es la situación actual con la empresa contratante	

2.3 De la producción de papa de uso industrial	
i. Qué superficie del predio lo ha dedicado al producto bajo contrato	
ii. Qué tipo de variedad de papa de uso industrial ha cultivado en su predio	
iii. Cuál es el rendimiento que ha obtenido en el cultivo (toneladas/hectárea)	
iv. Ha tenido algún cambio de variedad de papa por obligaciones del contrato o impuestas por la empresa.	
v. Mejoró los niveles de rendimiento bajo el sistema de contrato	

2.4 Podría indicar los niveles de rendimiento en las últimas campañas productivas de papa para uso industrial bajo contrato(sacos de 50 kilogramos/hectárea)	
i. 2008	
ii. 2009	
iii. 2010	

2.5 Podría indicar cuanta semilla (sacos de 25 kilogramos cada uno) utiliza para producir papa de uso industrial / hectárea	
i. 2009	
ii. 2009	
iii. 2010	

2.6 Si su nivel de ingresos ha mejorado desde que esta con la empresa bajo contrato, en qué porcentaje cree usted que ha mejorado (marque con X)	
i. 10%-20%	
ii. 20%-50%	
iii. Más del 50%	

2.7 Cuáles son los rubros de mayor costo en la producción de papa de uso industrial bajo contrato (podría calificar de 1 a 10, siendo 1 el más bajo y 10 el más alto)	
i. Semilla	
ii. Fertilizantes	
iii. Agroquímicos	
iv. Insumos Biológicos	
v. Otros Insumos	
vi. Mano de obra	
vii. Cosecha	
viii. Mecanización y servicios	

ix. Transporte	
x. Costos indirectos.	

2.8 Cuáles son los principales problemas en la comercialización del producto con la agroindustria que ha sostenido contrato (podría calificar de 1 a 5, siendo 1 el menor problema y 5 el mayor problema)

i. Transporte	
ii. Infraestructura	
iii. Exigente paquete tecnológico	
iv. Insuficientes asistencia técnica y controles de calidad	
v. Localización del predio respecto al centro de acopio	

2.9 La Empresa con la cual ha mantenido contrato le ha provisto: (marque con SI o NO)

i. Semilla certificada	
ii. Fertilizantes	
iii. Agroquímicos	
iv. Asistencia técnica	
v. Crédito	
vi. Le ayuda a gestionar el crédito	
vii. Transporte del producto	
viii. Precio pre-acordado	

ix. Premio por calidad del producto	
x. Supervisión, si SI, cuantas veces por cosecha	
xi. Cursos de capacitación	

2.10 De qué manera se establece el precio del producto en el contrato
2.11 De qué forma se paga el producto sujeto a contrato
2.12 Quién realiza en su predio los controles de producción y calidad del producto.
2.13 De qué manera se resuelven los incumplimientos en los compromisos o contratos

2.14. Condiciones económicas cuando se haya establecido un contrato	
i. En cuantos días le pagan después de entregado el producto	
ii. A qué precio le pagan por unidad de producto (Bs. /Kg.)	
iii. Qué interés le cobran por un crédito (%)	

iv. Es más bajo el precio que le han cobrado por:	
a. semilla	
b. fertilizantes	
c. agroquímicos	

2.15 La existencia de un contrato (marque con SI o NO)	
i. Ha incluido una mayor vinculación de la mano de obra familiar	
ii. Se impulsa la contratación de mano de obra externa al grupo familiar	
iii. Ha impulsado un mejoramiento productivo del predio	
iv. Ha impulsado un mayor conocimiento e introducido nuevas tecnologías	
v. Ha favorecido la consecución de crédito formal	
vi. Ha favorecido la asociatividad	

3. Relación con la Empresa Contratante

3.1 Su producción la vende: (marque con X)	
i. Bajo un contrato formal	
ii. De manera informal	
iii. Combinación contrato formal e informal en qué %	

3.2 Si su respuesta es iii), que razones se presentan para no vender toda su producción de papa de uso industrial a la empresa contratante: (marque con SI o NO)	
i. Mejores precios en determinadas épocas del año	
ii. Reiterados rechazos por calidad	
iii. Diversificación de compradores en la zona	
iv. Destino de papa de uso industrial rechazada por la empresa contratante	

3.3 Su relación con la cual ha mantenido relaciones contractuales: (marque con X)	
i. Entre 3 y 5 años	
ii. Más de 5 años	
iii. Otros	

3.4 Ha tenido problemas en cumplir con los volúmenes asignados en el contrato. De ser positiva su respuesta indique que por qué razones: (marque con SI o NO)	
i. Problemas climatologías, plagas o enfermedades	
ii. No realizó los debidos controles de producción y calidad	
iii. Insuficiente capital de trabajo para la aplicación de fertilizantes e insumos.	
iv. Obtuvo un mejor precio por su producto y lo vendió a un intermediario	
v. Hubo un alto rechazo del producto por la empresa contratante sin la debida	

justificación.	
vi. Otros factores.	

3.5 Si el producto es rechazado por la empresa contratante: (marque con SI o NO)	
i. Tiene niveles altos de rechazo de su producción, si SI, en qué %	
ii. Lo vende a otras empresas	
iii. Lo vende a intermediarios	
iv. Lo retorna a la finca y utiliza como semilla	

3.6 Donde se realiza los controles de calidad del producto que destina a la empresa contratante (marque con SI o NO)	
i. En la empresa contratante al momento de entrega del producto	
ii. En algún centro de acopio de la empresa contratante	
iii. En algún centro de acopio de algún particular.	
iii. En el predio de producción.	

3.7 Que le genera mayores beneficios bajo un contrato: (marque con SI o NO)	
i. La venta del producto de manera asociativa	
ii. La venta de manera individual	

3.8 Que aspectos favorables destacaría de la relación con la empresa contratante:	
(marque con SI o NO)	
i. Seguridad en la venta del producto	
ii. Obtención de crédito más barato, sea en capital o en insumos y semillas	
iii. Precio seguro durante el año	
iv. Asistencia Técnica	
v. Conocimiento de nuevas prácticas agrícolas	
vi. Fidelidad	
vii. Otros	

3.9 Que precio (bolívares/kilogramo) representa mayor estabilidad al momento de la venta	
i. Precio de la empresa contratante	
ii. Precio de otros compradores	
iii. Precio en el mercado mayorista	

3.10 Qué aspectos considera desfavorables para que no se concrete una relación permanente con la empresa contratante (marque con SI o NO)	
i. Incumplimiento en los compromisos por parte del productor con la empresa	
ii. Incumplimiento en los compromisos por parte de la empresa contratante	
iii. Es política de la empresa contratante	

iv. Pagan precios por debajo del mercado	
v. Exigen patrones de calidad demasiado altos	
vi. Contratos solo por temporadas.	
vii. Cambio en las condiciones del contrato	
viii. Falta de capital de trabajo para cumplir con exigencias productivas y de calidad.	
ix. Épocas de mejores precios en la venta de mercado abierto	
x. Otros	

4. Rol de Estado u otras organizaciones externas en el entorno del productor

4.1 Recibe el apoyo de una ONG o del Estado para la comercialización de su producto con la empresa contratante. Si su respuesta es positiva podría indicarla

4.2 La empresa contratante provee a la ONG o comunidad (marque con SI o NO)	
i. Laboratorios	
ii. Centro de clasificación	
iii. Transporte del producto	

iv. Otros

4.3 Recibe apoyo del Estado o alguna ONG. En caso de tenerlo que tipo de apoyo es: (marque con SI o NO)	
i. Crédito	
ii. Asistencia técnica para producción	
iii. Comercialización	
iv. Fortalecimiento de la organización	
v. Otros	

4.4 El apoyo recibido ha favorecido la relación con empresas contratante, explique

4.5 Que apoyos considera debería recibirse de organismos públicos y/o privados para fortalecer la relación con empresas contratante.

5. Valoración de la experiencia

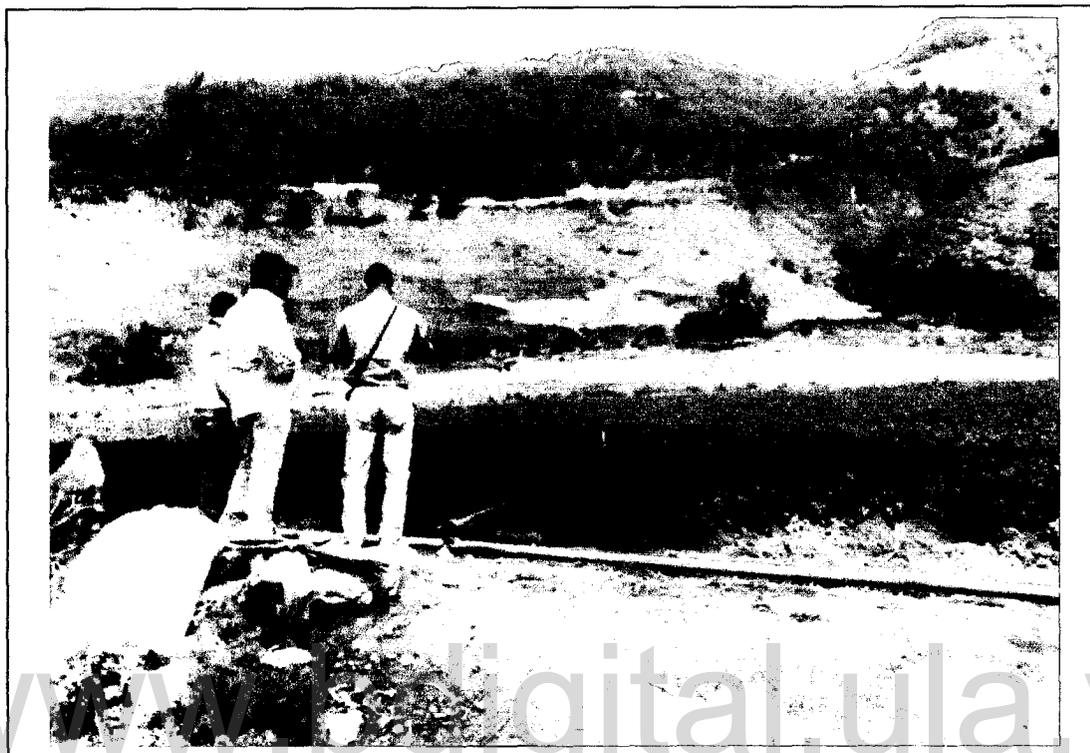
5.1 Está usted satisfecho, medianamente satisfecho, insatisfecho con la experiencia de contrato con la empresa.

5.2 Cuáles son las causas de los desacuerdo o conflictos con la empresa contratante

www.bdigital.ula.ve

A.3 Fotografías de trabajo de campo

Visita técnica del personal PepsiCo Alimentos al predio. Revisión de siembra.



Visita técnica del personal PepsiCo Alimentos al predio. Revisión de siembra.



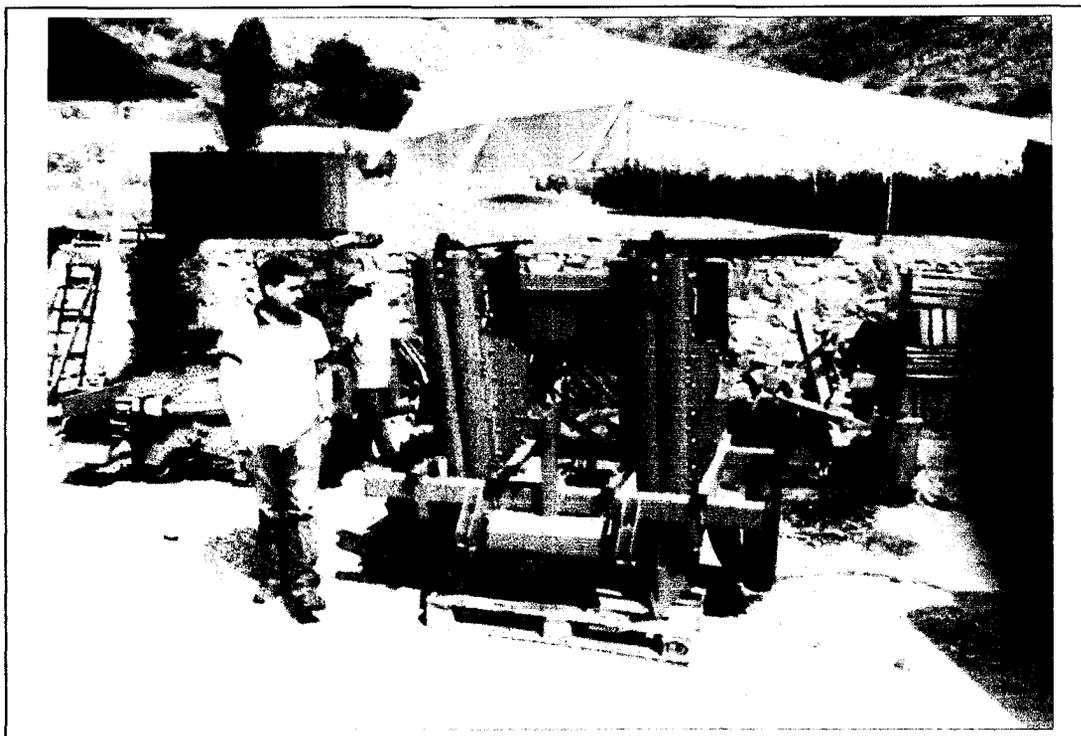
Visita técnica del personal PepsiCo Alimentos al predio. Revisión de semilla.



Visita técnica del personal PepsiCo Alimentos al predio. Revisión de semilla.



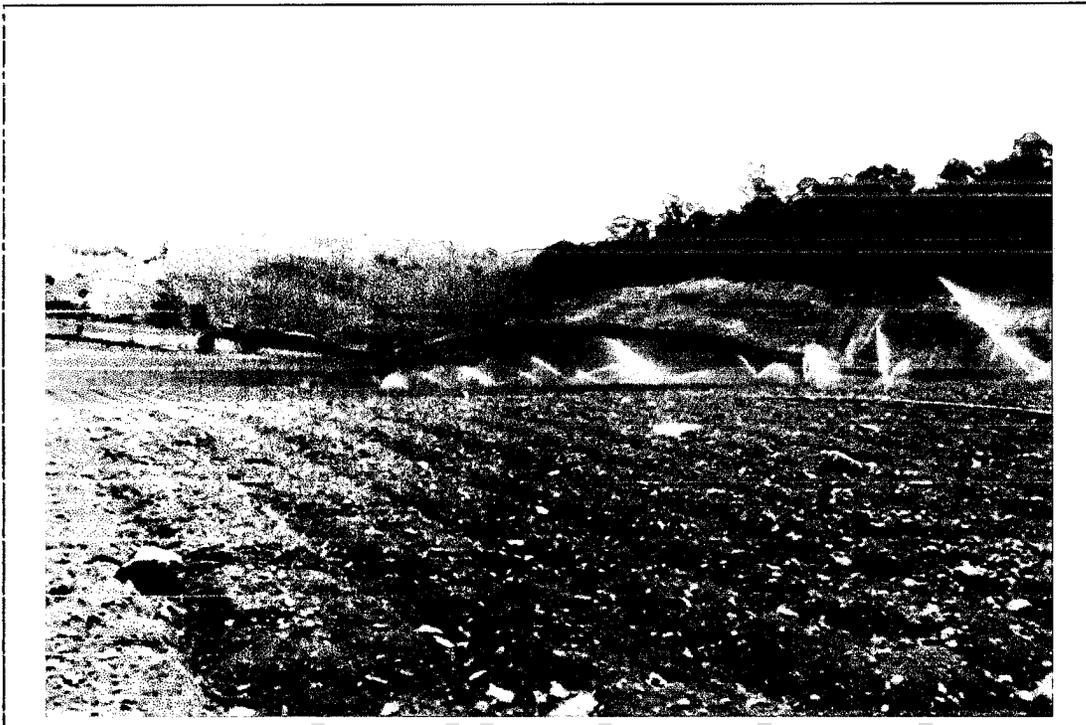
Activos específicos de algunos productores. Sembradora y cosechadora de papa.



Activos específicos de algunos productores. Sembradora y cosechadora de papa.



Sistemas de riego.



Sistemas de riego.



Participación de la mano obra familiar y de la mujer en la producción.



Participación de la mano obra familiar y de la mujer en la producción.

