

*PROPUESTA METODOLÓGICA INTERDISCIPLINARIA
PARA EL ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES
PRESENTES EN EL SECTOR AGRÍCOLA COSTARRICENSE:
EL CASO DEL SUBSECTOR FRIJOLERO*

Ileana Ávalos¹

ÍNDICE

| | |
|--|-----|
| RESUMEN | 204 |
| ABSTRACT | 204 |
| INTRODUCCIÓN | 204 |
| EL ENFOQUE DE AGROCADENA Y LAS RELACIONES DE PODER | 205 |
| Subsector frijolero costarricense a la luz del flujograma de dinámica de poder | 207 |
| Estructura de la agrocadena costarricense del frijol | 207 |
| Análisis de los recursos de poder existente en cada uno de los eslabones de la agrocadena costarricense de frijol | 209 |
| <i>Recursos de poder existentes en el eslabón de producción y acopio</i> | 209 |
| <i>Recursos de poder existentes en el eslabón de procesamiento y acondicionamiento</i> | 210 |
| <i>Recursos de poder existentes en el eslabón de distribución minorista</i> | 210 |
| <i>Análisis de las relaciones de poder existentes a partir del flujograma de dinámica de poder</i> | 210 |
| Relación productor – centro de acopio | 211 |
| Relación productor – intermediario | 212 |
| Relación centro de acopio – procesador y/o acondicionador | 212 |
| Relación procesador y/o acondicionador – distribuidor minorista | 213 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 214 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 215 |

1 Ileana Ávalos es licenciada en Ciencia Política, Universidad de Costa Rica. Actualmente se desempeña como experta en relaciones externas en el

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Correo electrónico: Ileana_avalos@yahoo.com

RESUMEN

El complejo entramado de relaciones de poder genera influencia directa en la construcción de políticas públicas agrícolas y en los procesos de intercambio comercial. En un sector tan sensible como el agrícola, cobra mayor relevancia el reconocimiento, identificación y análisis de las relaciones que se estructuran tanto a nivel sectorial como sub-sectorial. Esta disección es la que podría permitir el planteamiento de renovadas políticas públicas y de estrategias asertivas para el sector agrícola. El presente artículo es producto de una investigación científica denominada *“Dinámica de poder en la agrocadena costarricense de frijol: un estudio a partir del Sello de Apoyo al productor nacional de frijol”*, la cual describe las relaciones existentes entre grupos económicos, comerciales y sociales dentro de la agrocadena del frijol. Particularmente este artículo realiza una propuesta metodológica para analizar las relaciones de poder en el sector agrícola, tomando como referencia la experiencia adquirida analizando el subsector frijolero costarricense.

PALABRAS CLAVES: PODER, POLÍTICA AGRÍCOLA, AGRICULTURA, AGROCADENA, SUBSECTOR FRIJOLERO.

ABSTRACT

The complex web of power relations generates direct influence on the construction of agricultural policies and in the trade processes. In such a sensitive sector like agriculture, there becomes more important the recognition, identification and analysis of the relationships that are structured both at sectorial and sub-sectorial level. This dissection is the one approach that could allow a renewed public policy and assertive strategies for the agricultural sector. This article is the product of scientific research called *“Dynamics of power in the agrifood chain beans from Costa Rica: a study from Seal Support producer of beans, “* which describes the relationship between economic, commercial and social groups within the bean’s agrichain. Particularly this article provides a methodology to analyze power relations in the agricultural sector, building on the experience gained by analyzing the beans subsector of Costa Rica.

KEY WORDS: POWER, AGRICULTURAL POLICY, AGRICULTURE, AGRI-CHAIN, BEANS SECTOR

INTRODUCCIÓN

La importancia del sector agrícola es notoria; aún en los paradigmas de pensamiento de mayor apertura se ha ido generando conciencia sobre este tema habida cuenta del impacto que pueda tener en las comunidades rurales (normalmente afincadas en mayor pobreza), y en la necesidad de promover seguridad alimentaria al ser aquella una actividad que acusa evidentes oscilaciones de precios internacionales,

precisamente a razón de las vulnerabilidades comerciales y hasta naturales.²

Usualmente las estadísticas comerciales consideran la agricultura sólo desde la perspectiva de actividad económica: se consideran los precios para establecer marcos de eficiencia o no eficiencia, y con eso estructurar políticas comerciales. No obstante, hay carencias

² La autora consigna su profundo agradecimiento a la Srta. María Estelí Jarquín, por sus invaluable aportes en la investigación que nutre este artículo.

de estudios que evidencien la dinámica de las cadenas comerciales que se estructuran alrededor de la realidad comercial e inciden directamente en ella.

La metodología de análisis respecto del sector agrícola a partir del enfoque de agrocadena que aquí se presenta, es el resultado de exhaustivos análisis documentales sobre la situación del agro a nivel latinoamericano y costarricense y de numerosas entrevistas, grupos focales y visita de campo que esta investigadora realizó durante el 2009 a zonas agrícolas productoras de frijol ubicada en los cantones costarricenses de Upala y Los Chiles. Cabe señalar que los resultados aquí expuestos han sido discutidos y validados tanto con expertos metodológicos desde la academia como expertos técnicos relacionados con el subsector frijolero.

La creación de metodologías analíticas en sectores económicos clave, permite auspiciar la rigurosidad debida en las críticas o planteamientos que sobre este sector de la economía se ejecuten, este es el aporte que se realiza desde el presente artículo.

Finalmente, si bien el objetivo de este artículo versa en describir las relaciones y la dinámica comercial existente dentro del subsector frijolero resaltando sus principales particularidades; también es necesario generar conciencia en cuanto a la visualización de la eficiencia y funcionalidad del modelo centralista-presidencialista que caracteriza a Costa Rica; los evidentes problemas en el sector agrícola en materia de dirección y planificación; la inefectiva aplicación de la constitución política, sus leyes y normativas, los actuales retos de la descentralización territorial y administrativa; así como el análisis de los efectos y manifestaciones de la gobernabilidad y gobernanza en el desarrollo del agro costarricense, entre otros. Todos estos aspectos generan incidencia directa sobre el fenómeno que a continuación se describe.³

EL ENFOQUE DE AGROCADENA Y LAS RELACIONES DE PODER

La complejidad de los objetos de estudio contemporáneos ha promovido que las diferentes ciencias desarrollen nuevos y creativos aportes teórico-metodológicos que lleven consigo necesariamente una interrelación con disciplinas afines a los objetos de estudio abordados. Sin embargo, en el campo de estudio que se circunscribe el presente artículo, la mayoría de las veces los estudios se concentran principalmente en aspectos relacionados con precios-eficiencia, percepciones de pequeños agricultores o desplazamiento de la frontera agrícola.

Así pues, el sector agrícola ha sido analizado por diversas disciplinas de manera tangencial. La realidad demuestra que existe una multiplicidad de actores, intereses y relaciones detrás de los procesos comerciales y agronómicos que se generan en el sector, por lo que es necesario efectuar abordajes investigativos que permitan lograr una comprensión e interpretación más integral del mismo. La interdisciplinariedad es el espacio que permite capitalizar la experiencia de la especialización, la creatividad de la recombinación y la innovación en metodologías adaptadas específicamente a objetos de estudio con características híbridas, en respuesta a la realidad compleja, cambiante e inconstante en la cual se ven usualmente inmersos los objetos de estudio.

Con el fin de generar una metodología de análisis que permitiese abordar integralmente el objeto de estudio que ocupa al presente artículo, se amalgaman los preceptos teóricos del *enfoque de agrocadena*, utilizado en las ciencias agroalimentarias con el *análisis de dinámicas comerciales y de poder*.

Importantes exponentes que analizan el concepto de valor en las cadenas han indicado como ventajas del uso del enfoque de agrocadena: (i) la posibilidad de resaltar la distribución y el mercado como componentes importantes del costo final y de los actores claves; (ii) la facilidad en cuanto a la identificación de problemas, puntos críticos y cuellos de botella; y (iii) el análisis del flujo de información, facilitando el

3 Para abordar con precisión y detalle estos aspectos es importante considerar, entre otros, los textos de Meoño, S., 1986 y Meoño, S., 2008.

desarrollo de soluciones de manera conjunta entre los diferentes actores (Porter, M., 1985).

Desde la perspectiva del estudio de fenómenos sociales inmersos en el sector agrícola, el enfoque de agrocadena puede ser concebido como un instrumento analítico que permite al investigador social conocer la información que los actores emiten a nivel de cada eslabón y a nivel de cadena, al mismo tiempo que los cambios institucionales, los entramados político-institucionales existentes y las variables del proceso político que condicionan la agrocadena desde su entorno.⁴

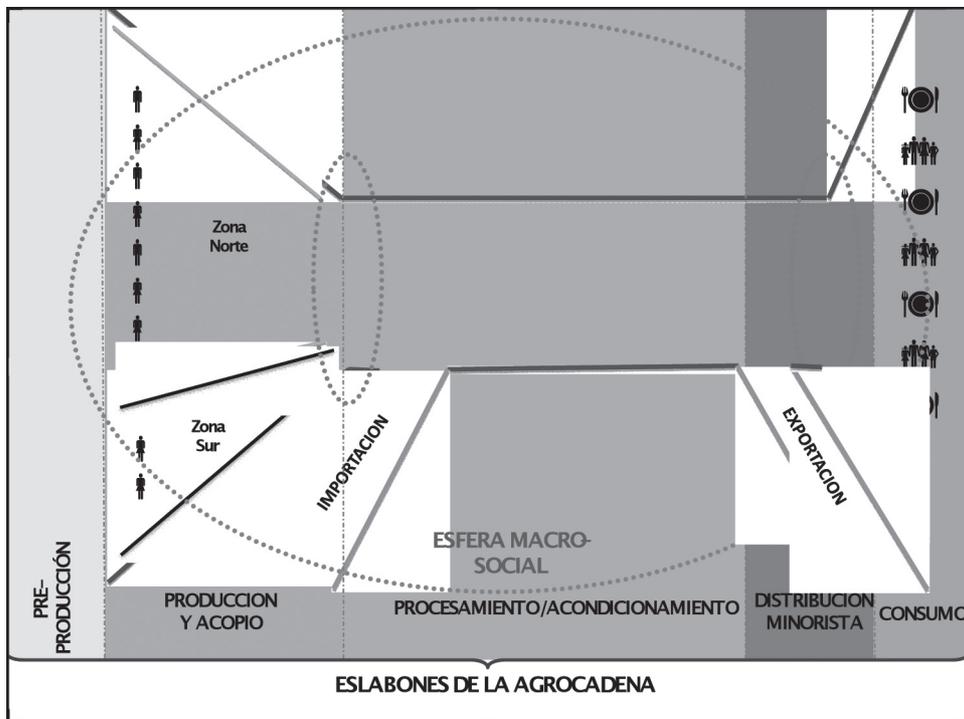
4 Entre la información que emiten los actores a nivel de cada eslabón y a nivel de cadena podemos considerar los volúmenes cosechados, la disponibilidad en bodegas, el desabasto nacional, la necesidad de importar producto, el precios, las situaciones climatológicas y los rendimientos, entre otros. Por su parte, entre las variables del proceso político es importante tomar en consideración políticas pasadas, estructuras y procesos administrativos existentes, la orientación ideológica)

En un esfuerzo por articular ambas corrientes teórico-metodológicas, se ha diseñado una herramienta denominada “*flujograma de dinámica de poder*”, la cual se expone a continuación. Dicho flujograma procura ser una alternativa de análisis que simplifica el estudio de las relaciones de poder existente en el sector agrícola.

Flujograma de dinámica de poder como instrumento de análisis

La figura 1 muestra el “*flujograma de la dinámica de poder*” diseñado con base en el enfoque de agrocadena, el cual comprende la estructura de una agrocadena determinada así como sus eslabones, permitiendo realizar el análisis del trayecto que los productos agrícolas efectúan desde el momento en que se producen hasta su consumo final. Este análisis facilita la comprensión de la dinámica como tal, en el marco de una realidad con fuertes componentes económicos, políticos e institucionales.

FIGURA 1
FLUJOGRAMA DE LA DINÁMICA DE PODER



Fuente: Construcción propia basada en la investigación “*Dinámica de Poder en la Agrocadena Costarricense del Frijol: un estudio a partir del Sello de Apoyo al Productor Nacional de Frijol*”, 2010, Universidad de Costa Rica.

El flujograma es una herramienta analítica utilizada en la identificación de actores y nodos de interacción, recursos de poder, capacidad de incidencia y relaciones de poder existentes entre los actores que conforman la agrocadena y su entorno. Consiste en la visualización gráfica del comportamiento de la agrocadena como sistema social, instrumento que permite comprender con mayor claridad la conformación del sector agrícola, la cercanía entre actores y por ende las relaciones de poder existentes a lo interno de la misma.

En términos operativos, el flujograma describe el subsector como un doble embudo: uno de entrada en el cual se inicia con la producción y uno de salida donde se ve colocado el producto en manos del consumidor. Estos embudos están conectados mediante un canal, el cual además de alimentarse de los insumos que ingresan por el primer embudo, también cuenta con una entrada adicional de importación o bien una salida que refleja la exportación del producto.

En el flujograma se pueden identificar además los segmentos o eslabones de la agrocadena donde se encuentran articulados los actores y son, en la mayoría de los casos, el punto generador de poder dentro de los subsectores. Por otra parte, es posible visualizar los actores políticos, económicos y sociales involucrados según el eslabón al que corresponden, sus funciones y los flujos de poder existentes.

Entre cada uno de los actores se mantienen relaciones de poder y se generan nodos de interacción, los cuales son la referencia directa a lo que sucede a lo interno del subsector como un todo.

Finalmente, el círculo punteado que rodea la agrocadena identifica el entorno del subsector, en el cual se encuentran comprendidas una serie de condicionantes de orden externo tales como el eslabón de la pre-producción, el papel del Estado en la formulación de políticas públicas (como unidad última de decisión), la prensa (como creadora de opinión pública), así como las coyunturas geopolíticas (v.g. Política Agrícola Centroamericana, Plan Nacional de Alimentos) y nacionales (v.g. Tratados de Libre Comercio) que rodean a la actividad como

tal. Importante resaltar en cuanto al papel del entorno, que entre él y la agrocadena existe una interacción en doble vía la cual condiciona su accionar: por una parte, los actores y las coyunturas inmersas en el entorno condicionan hasta cierto punto la agrocadena como sistema social (Jordana, J. 2009). Por otra parte, el proceder de los tomadores de decisión en el entorno se encuentra determinado por con la capacidad de incidencia de los actores ubicados en la agrocadena (Brözel, T. 2009).

Luego de presentado el instrumento de análisis, a continuación se expone un ejemplo de su uso específicamente en el subsector frijolero costarricense con miras a identificar las relaciones existentes e implícitas detrás de los procesos de intercambio comercial que se generan en el subsector.

SUBSECTOR FRIJOLERO COSTARRICENSE A LA LUZ DEL FLUJOGRAMA DE DINÁMICA DE PODER

Estructura de la agrocadena costarricense del frijol

La agrocadena del frijol, que procura materializar lo que ocurre en el subsector frijolero, se divide en cinco eslabones principales: (i) pre-producción, (ii) producción y acopio, (iii) procesamiento y/o acondicionamiento, (iv) distribución minorista y (v) consumo.

El eslabón de la **pre-producción** se encuentra comprendido por dos grupos de actores. Por una parte las entidades gubernamentales y los ministerios con mandatos referentes al sector agrícola en general y, por otra parte, las empresas agroindustriales así como los comercios de agro servicios como oferente de maquinarias (v.g. tractores, secadoras, empacadoras, trilladoras) e insumos (v.g. agroquímicos tales como fertilizantes, fungicidas, herbicidas, insecticidas).

En el eslabón de **producción y acopio** se encuentran ubicados los productores individuales, los intermediarios y los centros de acopio ubicados en las zonas productoras del país.

El eslabón de **procesamiento y acondicionamiento** se constituye por las plantas dedicadas a

preparar frijol para su comercialización. Además, debido a que la agrocadena posee una entrada adicional dada por el canal de importación, las entidades importadoras del grano se encuentran también localizadas en este eslabón. Por su parte, las tiendas de abarrotes (pulperías), cadenas de supermercados y ferias del agricultor constituyen el eslabón de distribución minorista.

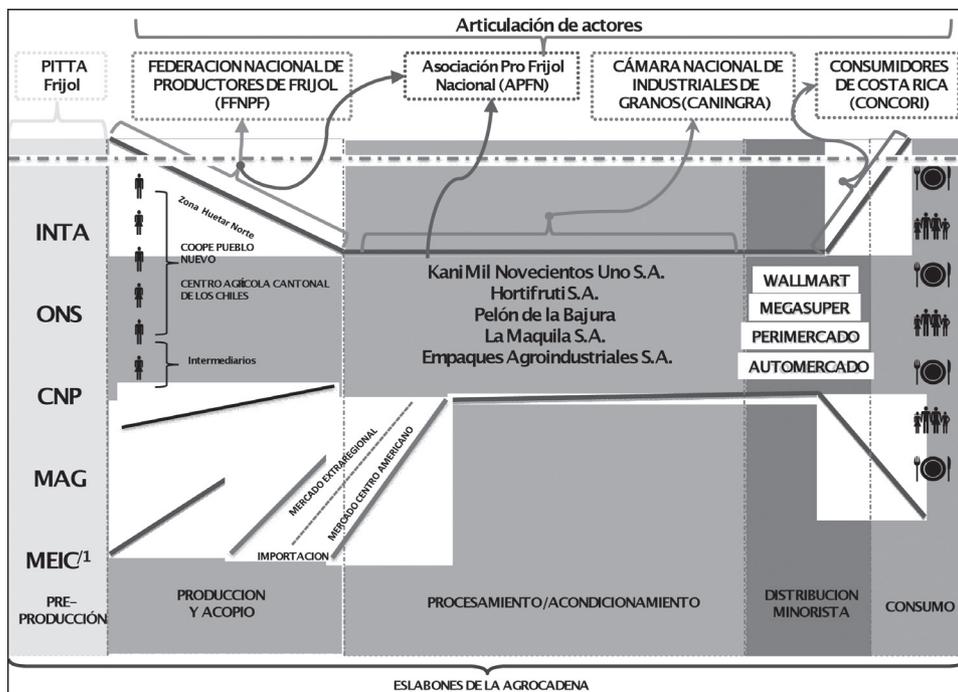
Finalmente, la sociedad civil así como las organizaciones que la articulan en relación

a los temas que atañen al subsector frijolero constituyen el eslabón de consumo.

Cada uno de los eslabones cuenta con nodos de interacción los cuales se pueden definir como la manera en que los actores que coinciden con respecto a otros, se articulan procurando aumentar sus recursos de poder y por ende su capacidad de incidir en la toma de decisiones vinculante con el subsector.

La figura 2 ejemplifica la estructura de la agrocadena costarricense de frijol explicada anteriormente.

FIGURA 2
FLUJOGRAMA DE LA DINÁMICA DE PODER PRESENTE EN LA AGROCADENA COSTARRICENSE DEL FRIJOL



Fuente: Construcción propia basada en la investigación *“Dinámica de Poder en la Agrocadena Costarricense del Frijol: un estudio a partir del Sello de Apoyo al Productor Nacional de Frijol”*, 2010, Universidad de Costa Rica.

Nota: los actores indicados en cada eslabón así como los nodos de interacción que aparecen en la figura corresponden a los analizados en marco de la tesis *“Dinámica de poder en la agrocadena costarricense de frijol: un estudio a partir del Sello de Apoyo al Productor Nacional de Frijol”*. La omisión de algunos actores o la especificidad brindada en algunos de los casos, corresponde a la delimitación de actores en dicho estudio y para el presente artículo son tomados como caso de referencia.

ANÁLISIS DE LOS RECURSOS DE PODER EXISTENTE EN CADA UNO DE LOS ESLABONES DE LA AGROCADENA COSTARRICENSE DE FRIJOL

Los eslabones, así como sus nodos de interacción, cuentan con una serie de recursos de poder que condicionan de manera directa las relaciones de poder que se gestan en la agrocadena. Como bien indica Scharpf, F. (1997), estos recursos de poder son capacidades de acción inherentes a cada actor que lo habilitan a ejercer cierta influencia (incidencia) sobre los resultados reflejados en la esfera macro-social. En términos generales, pueden ser de tres tipos:

- Organizacionales: procedimientos administrativos y recursos humanos disponibles que permite hacer frente a los escenarios de incidencia.
- Económicos: dotación de recursos financieros que cada actor posee para llevar a cabo sus tareas.
- Políticos: grado de relación existente entre cada actor de la agrocadena en relación a los tomadores de decisión, así como la capacidad de que sus demandas se encuentran priorizadas en la agenda nacional.

El eslabón de pre-producción así como el eslabón de consumo, por sus características y usual vinculación con el sector, se ubican en el entorno de la agrocadena. Por su parte los demás eslabones, al ser parte directa de la agrocadena, se ubican en la esfera meso-social de la misma y por esto es posible identificar sus recursos de poder y las relaciones de poder generadas entre ellos, ejercicio que se expone a continuación.

Recursos de poder existentes en el eslabón de producción y acopio

Si bien pareciera que los productores de frijol son el eslabón más vulnerable de la agrocadena, a partir del momento en que deciden articularse en organizaciones de productores experimentan un proceso de fortalecimiento frente a los demás actores.

Es así como la capacidad organizacional se ha constituido en el recurso de poder más importante con el que cuentan los productores así como determinante en cuanto a su capacidad de incidencia en la toma de decisiones. Gracias a la capacidad organizacional adquirida, actualmente los productores de frijol poseen mayor poder de negociación en la comercialización de su producto, en las decisiones políticas y en la sostenibilidad de la actividad en comparación con antaño.

Sin embargo, y como indican líderes de organizaciones de productores a nivel nacional, el sentido de pertenencia por parte de los productores para con las organizaciones ha sido el talón de Aquiles en cuanto al fortalecimiento de este recurso de poder el cual se encuentra ligado al liderazgo de sus dirigentes

En cuanto a la capacidad organizacional, algunas organizaciones de productores han generado relevantes contactos mediáticos, espacialmente con la prensa escrita y radial, así como una vinculación política más permanente, lo cual ha marcado una importante diferencia a la hora de analizar los resultados de las negociaciones con otros actores de la cadena. Sin embargo, esto no es un factor común en todas las organizaciones de productores que componen el eslabón de producción y acopio, debilitado así por una atomización o desarticulación.

En contraposición con la realidad anteriormente descrita, la capacidad financiera se encuentra en manos de los intermediarios como actores de este eslabón, lo cual les permite pagar al contado a los agricultores y financiar cosechas en contraposición con los beneficios financieros que pueden ofrecerles las organizaciones de productores a los agricultores.

Sin embargo, al efectuar un balance entre este recurso y el antes descrito se llega a la conclusión de que este último no ha sido suficiente para competir con el fortalecimiento de las organizaciones de productores, desarticulando la capacidad que poseía el intermediario de negociar individualmente con cada uno de los agricultores.

Asimismo, al estar dispersos y mantenerse en muchos casos en el anonimato, los intermediarios carecen de capacidad de articularse así como de injerencia en los tomadores de decisión debido a que su giro del negocio se encuentra en la maximización de sus ganancias, en contraposición de los intereses de otros actores.

Recursos de poder existentes en el eslabón de procesamiento y acondicionamiento

A diferencia de las organizaciones de productores, la mayor fortaleza de las empresas procesadoras y/o acondicionadoras ha sido la capacidad financiera que poseen no sólo para negociar y adquirir la producción nacional sino también para importar el frijol y, sobre todo, pagar campañas publicitarias utilizando las compras que efectúan a nivel nacional como estrategia mediática que los posiciona como aliados de los productores y que les permita ganar la solidaridad de los consumidores costarricenses.

En cuanto a su capacidad política como recurso de poder, los procesadores y/o acondicionadores poseen un bajo perfil, en términos mediáticos, en cuanto a su relación con las esferas gubernamentales. A diferencia de los productores que deben hacer explícita su relación con tomadores de decisión, las empresas procesadoras y/o acondicionadoras mantienen y se presentan en espacios públicos de interacción exclusivamente cuando el Estado y/o los productores lo solicitan.

Debido a que las empresas procesadoras y/o acondicionadoras son competidores directos y al ser su giro del negocio netamente comercial, su capacidad organizacional es muy reducida y se remite exclusivamente a los espacios de incidencia política que lo requiera.

En este sentido, se podría decir que la capacidad política explícita encuentra su principal referente en el nodo de interacción que los articula, como ícono de capacidad organizacional, el cual es el encargado de incidir en las decisiones vinculantes con el sector, acción que en el mundo de lo explícito nunca realizan las empresas juntas.

A lo interno del mismo eslabón existen recursos de poder diferenciados según el tipo de actor. Uno de los principales, es la capacidad de algunas empresas de ser subsidiarias de cadenas de supermercados ubicadas en el eslabón de distribución minorista, lo cual les permite asegurar su colocación del producto en góndola. Esta situación impide a empresas que no cuentan con este privilegio colocar su producto en la góndola de dichas cadenas de supermercados.

Recursos de poder existentes en el eslabón de distribución minorista

Los distribuidores minoristas, debido a la realidad que los caracteriza, poseen un fuerte recurso financiero que les permite decidir cuáles productos colocar en góndola.

Al igual que sucede en el eslabón de procesamiento y/o acondicionamiento, el hecho de que algunas cadenas de supermercados posean sus propias subsidiarias en el eslabón antes mencionado, evita que tengan que negociar con distribuidores mayoristas aumentando sus ganancias al acortar un proceso en la agrocadena, tal y como se indicó en el apartado referente a los recursos de poder existentes en el eslabón de procesamiento y/o acondicionamiento.

Frente a esta situación, actores directamente relacionados con la agrocadena definen esta ventaja como la tenencia de un “mercado cautivo”, es decir, no poseen ninguna marca que no haya pasado por su subsidiaria, por lo que muchos consideran que deben tener una mayor apertura.

Aparte de lo anteriormente descrito, las principales cadenas de supermercados indican que el frijol es un producto que refleja una reducida parte de sus ingresos y al ser las cadenas de supermercados competidoras directas por excelencia, no existe capacidad organizacional como recurso de poder ni el interés de obtenerlo.

Análisis de las relaciones de poder existentes a partir del flujograma de dinámica de poder

En la agrocadena como sistema social, los actores no se mueven aisladamente sino

que deben relacionarse entre sí. Las condiciones fundamentales para que se identifique una relación de poder dentro de la agrocadena se encuentran en la capacidad de las mismas de no ser estáticas, de gestarse en el tejido capilar social con miras a ejercer poder y de generarse en espacios estructurados bajo la dinámica de poder existente (Zurbriggen, C., 2006).

Asimismo, las relaciones de poder existentes dentro de la agrocadena costarricense del frijol se caracterizan por ser unidireccionales y lineales, lo cual implica la existencia de relaciones donde los actores dependen de otros actores con los que tienen que relacionarse directamente y de relaciones donde los actores no se comunican directamente con sus homólogos, sino que lo hacen por medio de otro actor de la agrocadena.

En el marco de lo anterior, se han identificado cuatro principales relaciones de poder existentes en la agrocadena costarricense del frijol, mismas que se analizan a continuación. Sin embargo antes de pasar a este punto, es importante destacar que las relaciones de poder no se encuentran exclusivamente supeditadas a la agrocadena como sistema social, sino que encuentra su proyección por excelencia en los espacios de incidencia que se generan entre la agrocadena y el entorno.

Estos espacios son puntos de la realidad donde el accionar de los actores del entorno se ve relacionado directamente con los actores del subsector frijolero y, por ende, con la agrocadena como sistema social. Sin embargo, para efectos del presente artículo se exponen exclusivamente las relaciones de poder generadas dentro de la agrocadena, dejando para otro ejercicio de este tipo el análisis de las relaciones entre la agrocadena y el entorno.

1. *Relación productor – centro de acopio*

Al ser el objetivo final del agricultor la obtención de la mayor ganancia posible, los centros de acopio se han convertido en la mejor alternativa para quienes desean colocar su producto. Si bien los productores y los líderes de los centros de acopio se mantienen en contacto

la mayor parte del año debido a otras actividades que realizan, es durante los meses en que se cosecha el grano, cuando se intensifican las relaciones entre ellos.

Los lineamientos para la compra del grano son estipulados por el centro de acopio. Para que el centro adquiera el producto del agricultor, los últimos deben cumplir a cabalidad con la limpieza artesanal del “*terron*” que generalmente posee el grano en el momento en que se cosecha, así como no presentar niveles altos de humedad. Pese a estos requisitos, en muchos casos las organizaciones de productores hacen excepción en cuanto al nivel de humedad, grano que mezclan con el que está más seco para poderlo vender a los procesadores y/o acondicionadores. Si el nivel de humedad es muy alto, muchos de los centros de acopio ofrecen el servicio de secado del grano (por un precio simbólico) el cual varía según la cantidad de horas que tenga que ser expuesto al proceso.

Aproximadamente una semana después de la compra del grano, el centro de acopio, desembolsa el pago a los agricultores por concepto del producto adquirido mediante un cheque que el agricultor debe cambiar en el centro bancario al que se encuentra adscrita la organización de productores.

Durante todo este proceso se puede apreciar cómo los agricultores no poseen una efectiva capacidad de incidencia en los requerimientos ni en el procedimiento que estipula el centro de acopio en cuanto a requisitos de limpieza, humedad y precio de compra del grano.

Existe entonces la presencia de una relación simbiótica entre ambos actores debido a que si bien el agricultor acepta que la venta al centro de acopio les genera mayor ingreso, la organización de productores debe auto-fiscalizarse pues, aparte de la compra de las siembras, posee un evidente compromiso con los agricultores y estos últimos ejercen control social sobre las acciones de las juntas directivas de las organizaciones en general y de la función de acopio en específico que desarrollan.

Es así como, si bien la relación de poder existente entre productor-centro de acopio pareciera estar dirigida por el segundo actor, en la realidad han sido los productores quienes,

mediante la legitimación de los centros de acopio, han cedido poder de decisión a los mismos respetando sus lineamientos.

2. *Relación productor – intermediario*

En los casos en que los productores deciden no optar por los centros de acopio, sino por la figura del intermediario (local o foráneo) para colocar su producto, no deben cumplir con los requisitos de limpieza, humedad o transporte que pide la organización de productores en los centros de acopio, sino simplemente vender a un precio más bajo.

Los intermediarios llegan a las fincas, en algunos casos financian la siembra y, en el momento en que el grano ya ha sido cosechado, adquieren el producto. En este caso, igualmente el productor no tiene ninguna capacidad de incidencia en la venta del producto, debido a que la fijación del precio es una decisión de carácter unilateral por parte del intermediario.

Las razones por las cuales los productores optaban en ataño por esta alternativa de venta, radicaba en la inexistencia de los centros de acopio de las organizaciones de productores. Sin embargo, como se indicó anteriormente, debido a que el objetivo principal del agricultor es colocar su producto con la mayor ganancia posible, la relación productor – intermediario ha ido desapareciendo en la medida en que la relación productor – centro de acopio se fortalece.

En zonas alejadas a las organizaciones de productores, donde la incapacidad de transportar la cosecha de frijol a los centros de acopio se vuelve una limitante para los agricultores, los intermediarios continúan ejerciendo su función de comprador a bajo precio. En este sentido, actualmente el tema del transporte del producto es el indicador que determina si se opta por vender a las organizaciones de productores o a los intermediarios.

3. **Relación centro de acopio – procesador y/o acondicionador**

A partir de la década de los noventa y con el constante ocaso de la figura del intermediario, las organizaciones de productores con

sus centros de acopio se han convertido en las principales contrapartes de los procesadores y/o acondicionadores.

A diferencia de la relación productor – centro de acopio, la relación centro de acopio – procesador y/o acondicionador no es permanente durante todo el año. Emerge previo a la salida de la cosecha y culmina en el momento de la venta de la cosecha de frijol correspondiente al presente periodo agrícola.

La relación se reanuda anualmente en el momento en que las empresas se acercan a los centros de acopio de las organizaciones de productores a sondear cuántos quintales se pronostican cosechar, los volúmenes a adquirir así como solicitando el avío de costos de producción para ir definiendo el precio por quintal a pagar.

Por su parte, los dirigentes de las organizaciones de productores se dedican al contacto de procesadores y/o acondicionadores para poner a disposición su producto. En este sentido, es importante resaltar que tanto en el momento de contactar a los compradores, como en cuanto a las negociaciones de venta del producto, las organizaciones de productores se manejan de manera separada, lo cual permite a los procesadores y/o acondicionadores adquirir porcentajes de las cosechas de varias organizaciones de productores a precios diferenciados.

En la relación centro de acopio – procesador y/o acondicionador, son los segundos quienes deciden cuándo comprar el producto, las normas de calidad a negociar y el precio a pagar. Generalmente los escenarios en los cuales suelen llevarse las negociaciones son las instalaciones de las empresas procesadoras y/o acondicionadoras o bien en reuniones bilaterales en los territorios en las cuales son las empresas quienes convidan a los productores.

Entre los requisitos con los cuales deben cumplir las organizaciones para que las empresas adquieran su producto se encuentra: niveles de humedad de no más de 16%, un máximo de impureza del grano del 4% y presentar los avíos de costo de producción.⁵ Son los productores quienes

5 En el caso de las empresas procesadoras y/o acondicionadoras, estas nunca muestran su estructura de costos a la hora de negociar. El solicitar el avío de costos es una condicionante unilateral para con los actores del eslabón de producción y acopio.

deben transportar el grano a las plantas de los procesadores y/o acondicionadores para efectuar las revisiones respectivas del producto.

Una característica fundamental en esta relación de poder es que las negociaciones suelen tardar meses en concretarse y el factor tiempo se encuentra en detrimento de las organizaciones de productores debido a que entre más duren colocando el grano, mayor es el riesgo de que el mismo se dañe, debido a que las organizaciones de productores no cuentan con infraestructura de almacenamiento en los centros de acopio.

Es importante evidenciar en cuanto a la formalización de las negociaciones, que ambas organizaciones no han logrado establecer contratos con las empresas procesadoras y/o acondicionadoras. En algunos casos se establecen los denominados "*convenios de compra*" los cuales no tienen carácter vinculante y pueden ser incumplidos por cualquiera de las partes.

No basta entonces con negociar el producto, debido a que luego de negociar el precio y la cantidad se debe entrar en un proceso de liquidación, donde el procesador y/o acondicionador evalúa nuevamente la calidad del producto y arbitrariamente decide si va a pagar la suma pactada en la negociación o bien si va a castigar el precio, reduciendo la suma a pagar a la organización.

Sin embargo, a diferencia de la relación que los productores sostienen con los intermediarios y/o centros de acopio (en la relación centro de acopio – procesador y/o acondicionador), el poder no se encuentra concentrado en su totalidad en el eslabón más fuerte, debido a que si fuese así, las empresas no adquirirían el producto nacional ya que, en comparación con las ganancias que se obtienen al importar, el margen de utilidad por la compra nacional es más reducido.

La principal razón por la cual las empresas continúan aún comprando a los centros de acopio, es que en los casos en que no se consolidan las negociaciones entre procesadores y/o acondicionadores y organizaciones de productores, estos últimos suelen acudir al Estado, mediante el MEIC o el MAG, para que intervenga. Ambas instituciones, en algunos casos presionadas por los medios de comunicación, proceden a sentar a negociar a ambos grupos de actores, procurando llegar a un acuerdo de

compra, siempre tomando como referencia el avío de costos de los productores.

Lo expuesto anteriormente no es la regla en el comportamiento de los procesadores y/o acondicionadores. La mayoría de ellos, de reducido tamaño y capacidad de compra, continúa sin reconocer la labor de las organizaciones de productores catalogándolas como un intermediario más y alegando que el Estado en lugar de ayudarlos a negociar debería dirigirlos a sembrar otros cultivos ya que según esta lógica, los costos de producción de los agricultores nacionales son mucho más elevados que los de otros países, por lo que es más beneficioso importar el grano debido a las mejoras en tecnología y manejo del factor climático que los países productores de frijol poseen.

Sin embargo, al respecto se ha contrapuesto otro argumento: el tema de que los productores comercialicen directamente con los consumidores, vía que los procesadores y/o acondicionadores desean impedir a toda costa pues implica incursionar en su giro del negocio.

Por otra parte, una estrategia que utilizan algunas empresas para indicar que compran producción nacional es comprándole, en calidad de intermediario, directamente al productor, pagándole precios inferiores que los que le pagaría la organización de productores.

Esta situación es la inversa a la ejemplificada en el caso de que los productores vendan directamente al consumidor, ya que en este caso, son los procesadores y/o acondicionadores los que desean adquirir la mayor cantidad de producto directamente con el agricultor, desde la finca, irrumpiendo en el giro del negocio de las organizaciones de productores.

Tanto la idea de comercialización directa con el consumidor como la compra directa al agricultor individual han aumentado la tensión entre productores y procesadores y/o acondicionadores, convirtiendo a esta relación en la más conflictiva y antagónica de la agrocadena.

4. *Relación procesador y/o acondicionador – distribuidor minorista*

A diferencia de las tres relaciones de poder analizadas anteriormente, entre el

procesador y/o acondicionador y el distribuidor minorista predomina una relación netamente comercial ligada a los gustos y preferencias de los consumidores y a las políticas de los distribuidores minoristas, quienes deciden si colocar o no en góndola, determinada marca. El principal rasgo de la misma es que posee particularidades específicas según los actores que se estén relacionando.

Al ser esta relación considerada un componente del entorno, no se entra a analizar con mayor detalle.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El análisis de un subsector agrícola como el frijolero permite evidenciar, aparte de las variables económicas y productivas que históricamente se estudian, la existencia de componentes más allá de lo explícito que se materializan en la dinámica de poder que los actores sostienen en el marco de sus relaciones cotidianas.

En términos de la constitución del subsector frijolero, pese a que éste posee un reducido peso en la totalidad del sector agropecuario nacional, posee una gran diversidad de actores con funciones que los caracteriza como tales, situación que podría ser similar en otros subsectores agrícolas a nivel nacional.

Por otra parte, se puede visualizar con toda claridad cómo los recursos de poder de carácter económico, si bien son vinculantes, no siempre son la variable determinante de hacia dónde se acentúa la balanza en una relación entre actores. La capacidad organizacional que han desarrollado las organizaciones de productores es ejemplo del peso que el recurso organizacional juega a la hora de valorar las relaciones de poder que se gestan dentro de las cadenas agrícolas.

A modo del uso de los resultados de esta metodología, es importante puntualizar que existe un potencial reflejo de dichos resultados en la formulación, planeación y ejecución de políticas públicas asertivas que procuren amalgamar el ideal a alcanzar por los tomadores de decisión como la realidad en la cual se da el

fenómeno agrícola, procurando que dichas políticas se generen en el tejido social y a partir de las necesidades que en él emergen.

Pese a lo anterior, es necesario incorporar en futuros estudios los evidentes problemas presentes en el sector agrícola en materia de dirección y planificación; los actuales retos de la descentralización territorial y administrativa; así como el análisis de los efectos y manifestaciones de la gobernabilidad y gobernanza en el desarrollo del agro costarricense, entre otros. En este sentido, la interdisciplinaria continúa jugando un papel fundamental pues en los aspectos antes mencionados disciplinas como la administración pública tienen mucho que decir.

El papel del Estado, saber cuándo y cómo debe intervenir, la dirección interorgánica y gubernativa; así como la efectiva aplicación de la constitución política, sus leyes y normativas vinculadas con el agro son también aspectos a retomar en futuros análisis.⁶

Sin duda alguna queda todavía mucho camino por recorrer en el análisis de los fenómenos agrícolas a nivel nacional, camino que requiere de creatividad, rigurosidad y profesionalismo para continuar planteando novedosas maneras de abordar la multiplicidad de objetos de estudio presentes en el agro.

En síntesis y más allá de los hallazgos evidenciados en el análisis efectuado, es vital resaltar la importancia de proponer metodologías más amplias y que contemplen distintas aristas del fenómeno agrícola. En este caso, se ha planteado el análisis sobre dinámicas de poder como una de las múltiples aristas presentes a la hora de analizar las agrocadenas productivas. Es vital continuar explorando, a la luz de los beneficios que la interdisciplinaria provee, nuevas líneas de análisis que puedan explicar con aún mayor claridad el complejo sector agrícola. La metodología que se propone en este artículo procura en este sentido abrir la mesa para el diálogo académico en torno a este aspecto, al dar un paso más en la generación

⁶ Para abordar con precisión y detalle estos aspectos es importante considerar, entre otros, los textos Meoño, S., 1986 y Meoño, S., 2008.

de metodologías de carácter interdisciplinario adaptadas a los objetos de estudio de carácter agrícola que se analizan.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ávalos, I. 2010. Dinámica de Poder en la Agrocadena Costarricense de Frijol: un estudio a partir del Sello de Apoyo al Productor Nacional de Frijol. Tesis de Licenciatura. Universidad de Costa Rica, San José. 382 p.
- Börzel, T. 1997. What's so Special about Policy Networks?: an Exploration of the Concept and Its Usefulness in Studying European Governance. *European Integration Online Papers*, Free University of Berlin. 1 (16): 60-91.
- Jordana, J. 2009. Examinando las redes de actores en el análisis de las políticas públicas: debate teórico y técnicas cuantitativas. *Rev. Gestión y Análisis de Políticas Públicas del Instituto Nacional de Administración Pública de España*. 4 (1): 9-16.
- Meoño, J. 1986. *Administración Pública teoría y práctica*. Editorial de la Universidad de Costa Rica. Costa Rica
- Meoño, J. 2008. *Guía para un excelente gobierno - y para un ciudadano menos indolente*. Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas. Costa Rica
- Porter, M. 1985. *The Value Chain and Competitive Advantage: Creating and sustaining superior performance*. The Free Press. New York. 570 p.
- Scharpf, F. 1997. *Games Real Actors Play: Actor-Centred Institutionalism in Policy Research*. Westview Press. Colorado. 380 p.
- Zurbriggen, C. 2006. El neoinstitucionalismo centrado en los actores: una perspectiva analítica en el estudio de las políticas públicas. *Rev. de Ciencia Políticas de la Universidad Católica de Chile*. 26 (1): 76.