

AGRICULTURA, INDUSTRIA Y CONTRATOS: *Una interpretación para el caso argentino*

Marcelo G. Posada

Conicet en la Universidad Nacional de Luján / FLACSO Argentina.

I. INTRODUCCIÓN

La moderna organización y funcionamiento del sistema agroalimentario internacional implica un nivel de coordinación cuantitativa y cualitativamente diferente del existente décadas atrás. Las interconexiones entre firmas ubicadas en diferentes fases del sistema deben adecuarse ahora a estándares de calidad prefijados, a ritmo de entregas regulares, a -en definitiva- un esquema organizativo que articula ajustadamente el paso desde el producto agrario hasta su consumo final como producto alimenticio.

Las estrategias coordinadoras podrán organizarse bajo la forma de adquisiciones en el mercado, mediante la integración vertical de dos o más fases interconectadas, o a través del establecimiento de acuerdos contractuales entre firmas asentadas en distintas fases del sistema.

Cada una de estas alternativas tiene sus elementos positivos y sus repercusiones negativas para las empresas participantes en los intercambios. La elección de una u otra dependerá de múltiples factores, desde internos a la estructura organizacional hasta los originados en la idiosincrasia cultural de los actores involucrados. En este trabajo nos centraremos en las características de la tercera vía mencionada: la de la agricultura contractual.

En escritos anteriores nos abocamos al análisis teórico-metodológico del desarrollo de esta forma organizacional (Posada, 1998a, 1998b). En esta ocasión nos ocuparemos de su estudio a través del desarrollo de tres casos concretos que se llevan a la práctica en la producción agroalimentaria argentina. Así, en las secciones siguientes se enunciarán las características generales de la agricultura contractual y se pasará a los estudios de caso seleccionados.

II. EL SISTEMA AGROALIMENTARIO Y LA NECESIDAD DE COORDINACIÓN VERTICAL DE LA PRODUCCIÓN: LA AGRICULTURA CONTRACTUAL

La sucesión de fases dentro del sistema agroalimentario que recorre la materia prima de origen agropecuario la va dotando de una serie de rasgos que la transforman en un producto nuevo: un producto alimenticio. A lo largo de ese proceso las distintas etapas del sistema se van interrelacionando, modificándose mutuamente, readaptándose continuamente a los cambios que se producen en alguna de las otras fases.

Estas transformaciones e interrelaciones no se limitan a las diversas causales originadas dentro del sistema agroalimentario en sí mismo. Al contrario, este sistema tiene profundos y continuos flujos comunicativos con el resto del sistema socio-económico, el cual lo influye notoriamente y sobre el cual, a su vez, deja su impronta. Por lo tanto, el análisis del sistema agroalimentario debe efectuarse teniendo en consideración sus diferentes fases, las relaciones que establecen estas entre sí y las que se entablan con el resto de los sectores de la sociedad y la economía global.

Una de las características del funcionamiento de este sistema es la necesidad -fundada en motivos técnicos y de rentabilidad- de que se establezca algún tipo de coordinación entre las empresas que se ubican en las diferentes fases del mismo. Cada una de éstas presenta un cúmulo de rasgos distintivos, los cuales deben ser tenidos en consideración al momento de analizar la morfología y la esencia de los mecanismos de coordinación que operan en el sistema¹.

Esas interconexiones entre firmas ubicadas en diferentes fases exigen ciertas regularidades, tanto por motivos tecnoproductivos (rasgos biológicos de determinados productos

¹ Para un mayor detalle sobre la estructura actual de las fases constitutivas del sistema agroalimentario mundial cfr. M. Posada (1997).

agropecuarios que implican un determinado ritmo en su flujo hacia su procesamiento industrial luego de “salir” del campo) como por cuestiones de organización económica de la actividad. Frente a esto, inicialmente desde la fase industrial y más recientemente desde la tercera fase -la de la comercialización- se han venido realizando diferentes esfuerzos tendientes a alcanzar un esquema coordinador de los flujos interfases. Enfocados de distintas maneras, esos esfuerzos redundaron en el desarrollo de modalidades articuladoras que variaron según los tiempos, los países, los complejos agroindustriales de que se tratase y las situaciones de producción específicas.

Dada la configuración productiva del sistema, la coordinación que se requiere es de carácter vertical; ésta puede ser entendida como el proceso por el cual se ajustan mutuamente la oferta y la demanda, en función de la cantidad, calidad, localización y momentos de entrega del producto agrario a la industria o a la comercialización minorista. Básicamente los mecanismos de coordinación son: el mercado abierto, las relaciones contractuales y la integración vertical.

Desde una perspectiva histórica, las relaciones entre los agentes económicos del sistema transita desde una situación de mercado libre a otra en la que la coordinación entre ellos ocupa un lugar central, en especial bajo la forma de la firma de contratos de producción.

A partir de esas tres formas coordinadoras básicas, los distintos agentes adoptan una u otra, y aún, una combinación determinada de ellas. Así es factible que una industria se aprovisione en una proporción dada por intermedio de contratos de producción con agricultores, y que el resto lo adquiera en los mercados abiertos; de la misma manera, un agricultor podrá arregar llevar adelante una cierta producción previamente contratada con una industria, mientras que el resto de la superficie de su unidad la destina a otro cultivo o cría que luego venderá en el mercado abierto.

La realización de la producción agropecuaria bajo contrato, sin ser un fenómeno de reciente data -si no al contrario- es la modalidad que mayor desarrollo ha venido manifestando en las últimas dos décadas, tanto en las agriculturas de los países desarrollados como en el sector agropecuario argentino².

² La carencia de estadísticas oficiales o confiables, dificulta la cuantificación del peso de la agricultura bajo contrato en Argentina. Sin embargo, un simple recuento de las áreas en las que se detectan organizaciones productivas contractualizadas permite sostener esta afirmación. Avicultura, fruticultura de pepita, de cítricos y de berries, horticultura -especialmente para procesamiento industrial-, cultivos de especies aromáticas y medicinales, cerealicultura de **specialities** (maíz pisingallo, trigos de corte, etc.), producción de oleaginosas diferenciadas (girasol de confitería), producción de carnes bovinas seleccionadas, son algunos ejemplos que demuestran la expansión que viene presentando esta modalidad agrícola. Como se observa, no se trata sólo de producciones intensivas ni de **specialities** exclusivamente, sino que se emplea en la obtención de **commodities** diferenciadas. Distintas fuentes informativas señalan que para algunos casos (como el de la cerealicultura y la producción de oleaginosas diferenciadas) la agricultura bajo contrato se ha incrementado en los últimos cinco años un 200%, mientras que en otras producciones el crecimiento, si bien sostenido, es menos explosivo (como en el caso de la horticultura para procesamiento industrial, que en el último lustro se expandió un 50%).

En tanto que una de las modalidades de la coordinación vertical, a la agricultura contractual se la suele considerar operativa (y semánticamente) como sinónimo de integración vertical.

En este trabajo consideramos que la agricultura³ por contrato constituye una de las formas típicas de la coordinación vertical sectorial, al tiempo que la integración vertical es otra de ellas, distinta de la primera.

La integración vertical implica la propiedad jurídica por parte de una firma de dos etapas contiguas de la cadena alimenticia. Ya hace casi cuatro décadas Trifon señaló este rasgo para distinguir a una y otra forma (Trifon, 1959), y en una más reciente tesis de maestría, Faiguenbaum (1992), pese a que en reiteradas ocasiones utiliza integración vertical y agricultura por contrato como términos que se corresponden entre sí, define a la primera de manera tal que no debería dejar margen a la confusión terminológica:

“En 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: 14).

De esta manera, entonces, queda en claro que la integración vertical tiene como distintivo la *propiedad* de los bienes en distintas fases por una misma firma, en tanto que la agricultura por contrato no implica esto, al contrario, conlleva a la idea de la permanencia autónoma (aunque sea, en algunos casos, sólo formalmente) de distintas firmas. De ahí que, nuevamente con Trifon, la contratación puede definirse como una tarea temporal emprendida por una compañía *independiente* para producir para otra compañía independiente o comprar de ella. Si bien es una aproximación general, deja aclarado la diferencia entre ambas formas coordinadoras⁴.

La agricultura contractual -como modalidad coordinadora- permite una estrecha relación entre la fase agrícola y la fase industrial sin borrar la independencia jurídica de cada parte⁵.

La clásica definición del Informe Baker sostiene que es *“... un sistema para la producción y oferta de productos agrícolas bajo contratos futuros, siendo la esencia de tal sistema un acuerdo para suministrar un bien agrícola de características determinadas, en el momento y la cantidad requeridos por un comprador conocido. Tal sistema, a menudo,*

³ Utilizamos el término “agricultura” en el sentido amplio: comprendiendo en él a todas las actividades agropecuarias.

⁴ Cabe señalar que en el -quizás único- trabajo que logra presentar un panorama general de las formas de articulación que se dan en los diferentes complejos agroindustriales argentinos, la noción de coordinación se ve suplida por la de integración, llevando a la confusión semántica y analítica. Así, se habla de “integración vertical por propiedad” y de “integración vertical contractual”, perdiendo de vista la noción más general de “coordinación vertical”, englobadora de la integración vertical y de la agricultura contractual. Cfr. M. Teubal y R. Pastore (1995).

⁵ Las relaciones contractuales entre las firmas elaboradoras de inputs para la agricultura y los agricultores no serán centralmente tenidas en cuenta en nuestro trabajo, si bien no desconocemos su existencia e importancia. No obstante esto, aquí nos ocuparemos principalmente de la interfase agraria-industrial dentro del sistema agroalimentario.

incluye una transferencia de algunas responsabilidades empresariales y algún grado de transferencia del riesgo comercial." (Soria et al., 1988: 225).

¿Qué lleva a un agricultor o a un ganadero a entablar con la industria (o la distribución) este tipo de acuerdos? ¿Qué ventajas y desventajas acarrearán éstos tanto para los actores agrarios como para sus compradores? A grandes rasgos, una síntesis evaluativa mostraría que para ambas partes hay elementos que acicatean y factores que desestimulan el establecimiento de este tipo de acuerdos (Posada, 1998b).

Comenzando por las ventajas, observamos que:

• **Para la agricultura son:**

- disminuye el riesgo de la volatilidad de precios propia de los mercados agrarios,
- sabe de antemano cuánto y a cuánto venderá su producción, disminuyendo así la incertidumbre de los mercados abiertos,
- logra una cierta seguridad de cobro por la producción contratada, y con ello, un ingreso mínimo asegurado para su unidad,
- permite un acceso al financiamiento por fuera de los límites del sistema bancario, siendo la industria la financiadora del ciclo productivo,
- facilita un mejor acceso a los nuevos insumos, maquinarias y técnicas para la producción agrícola,
- al realizar cierta especialización en la producción contratada genera determinada economía de escala que le otorga una mayor competitividad,
- al incorporar la producción contratada a su **mix** productivo, diversifica riesgos e incrementa sus ingresos proporcionalmente a la superficie operada bajo contrato,
- al tratarse generalmente de producciones más intensivas en trabajo, se logra un uso más eficiente de la mano de obra familiar en aquellas unidades que mantienen esta forma organizativa,
- mantiene la autonomía empresarial pese a que resigna algunas cuestiones relativas a la toma de decisiones,
- generación y retención de una parte menor de una cuasirenta relacional.

• **Para la industria son:**

- se asegura un flujo continuo de insumos agrarios y a precio conocido,
- obtiene un mayor poder de control sobre la calidad de la materia prima que utiliza,
- se eliminan intermediarios que encarecen los costos,
- traspa a la fase primaria los riesgos inherentes a la producción agrícola,
- evita inmovilizar capital en tierra,
- minimiza los costos de conocimiento de los proveedores,
- generación y retención de una parte mayor de una cuasirenta relacional,

En contrapartida, las desventajas que pueden señalarse son:

• **Para la agricultura:**

- resigna la plena toma de decisiones, debiendo adecuar este proceso a los acuerdos que alcance con su contratante,
- no logra establecer un mecanismo que controle -por fuera del contratante- los niveles cualitativos de la producción entregada,

- puede ser inducido hacia una monoactividad acicateado por ciertas ventajas obtenidas a partir de la producción contratada,
- dificultad de establecer mecanismos de defensa ante abusos del contratante (pagos fuera de término, arbitrariedad en la calificación de los productos, etc.),

- en los casos de adelantos de insumos, elevados precios de los mismos lo que disminuye el resultado final obtenido,

- la perduración en los acuerdos contractuales le resta **training** para un posible retorno a los intercambios en mercados abiertos.

• **Para la industria:**

- incrementa los costos de transacción al tener que monitorear a un elevado número de proveedores,

- los aseguramientos contractuales -adaptables a las diferentes circunstancias de cada contratado- originan nuevos incrementos en los costos recién mencionados,

- las controversias pueden ser frecuentes y de engorrosa solución,

- aumenta el riesgo moral por incumplimiento del agricultor,

- la perduración en los acuerdos contractuales le resta **training** para un posible retorno a los intercambios en mercados abiertos.

Como se puede observar, el escenario es heterogéneo. No es factible realizar generalizaciones para el conjunto de esta opción coordinadora; el análisis acabado de la situación de producción en la que se gestan y se llevan a cabo permitirá determinar el perfil que irán adquiriendo tanto en su formulación primigenia como en sus readecuaciones subsiguientes estos tipos de acuerdos⁶.

Esta misma interpretación la encontramos en el análisis de Langreo, para quien esa heterogeneidad

"... será mayor o menor según el grado de desarrollo económico general del país, lo que determinará las características del consumo, y el desarrollo en concreto de cada sector y zona, con la connotación de que es frecuente encontrar en un mismo país todo un abanico de situaciones diferentes en lo que al desarrollo de este proceso se refiere..." (Langreo, 1988, 18-19).

Así, entonces, se hace necesario comenzar a realizar estudios parciales, específicos de diferentes situaciones de producción, y con base en los resultados obtenidos construir una teoría explicativa de esta modalidad vertebradora⁷. Como una contribución a esta tarea, en la sección siguiente presentamos los estudios de caso que hemos efectuado para la realidad agroalimentaria de Argentina.

⁶ Una situación de producción está definida por un conjunto de elementos estructurales y de relaciones sociales que determinan las características evolutivas de las firmas interactuantes (agrícolas e industriales). Un desarrollo de esta cuestión se encuentra en Posada (1996), retomando elaboraciones anteriores presentadas en Posada (1995 a).

⁷ Esta concepción analítica responde a los principios de las teorías de alcance intermedio, cuya utilidad para los estudios agroalimentarios expusimos en Posada (1995) y retomamos en (1996).

III. LA AGRICULTURA CONTRACTUAL EN ARGENTINA

La información sobre esta temática es escasa y fragmentaria en Argentina. Tanto la falta de estudios específicos como la reticencia a brindar información por parte de los actores involucrados, torna dificultosa la pesquisa.

Teniendo en cuenta esto, en la páginas siguientes esbozaremos un sintético panorama de las características de la relación contractual en tres complejos agroalimentarios argentinos: el avicultor, el horticultor (cuya producción se destina para el procesamiento industrial) y el fruticultor.

III.1. LOS CONTRATOS EN LA PRODUCCIÓN AVÍCOLA

Este complejo es uno de los pocos que ha sido objeto de análisis pormenorizado en torno a sus perfiles contractuales.

La siguiente extensa cita permite obtener una primera aproximación de la situación evolutiva del complejo avícola desde hace tres décadas:

“Es quizás en la agroindustria avícola donde se evidencia más claramente el impacto que tuvo la reestructuración del sector por la incorporación de innovaciones tecnológicas sobre las relaciones entre los productores agropecuarios y la industria. Así, por ejemplo, el antiguo granjero que hasta los años sesenta criaba gallinas como parte de la actividad doméstica, generalmente a cargo de las mujeres, se transformó en un ‘galponero’ adscrito contractualmente al servicio de una empresa frigorífica y, si bien siguió siendo propietario de las instalaciones donde se lleva a cabo el engorde del pollo, dejó de ser dueño de los insumos básicos para esta producción: el pollito BB ahora le es suministrado por la empresa integradora (Cargill, San Sebastián, etc.) junto con el alimento balanceado y los fármacos. El galponero recibe el pollito BB y durante un par de meses se dedica a engordarlo y a cuidarlo de enfermedades y otros problemas; al cabo de ese período los encargados de la empresa recogen el pollo y le pagan por el servicio. De este modo el productor se convirtió en una suerte de semiproletario sin las ventajas de estabilidad laboral y seguridad social de un obrero pero con una relación de dependencia similar con la firma.” (Quintar, 1990: 259-260).

Como se aprecia, se entiende que la articulación contractual implica para el contratado una situación de subordinación que no le apareja más que desventajas. Si esto fuese así plenamente, cabría preguntarse el por qué estos granjeros entrerrianos siguen apostando a “integrarse” (utilizando el vocablo que ellos emplean).

En primer lugar, de la cita de Quintar se desprende una línea evolutiva que va desde la posesión simple de gallinas, gallos y pollitos, con los cuales eventualmente se salía al mercado, hasta la moderna organización contractual en avicultura. Este proceso, estimamos, no es lineal en tanto que no se encuentran lazos de comunicación entre una actividad y la otra. En realidad, el complejo avícola como tal surge al momento de constituirse en su faz moderna, en los años sesenta. Con anterioridad no era más que una actividad doméstica, para el abasto de la unidad y con irregular salida al mercado. Entonces, las “integraciones” no son un producto evolutivo, sino que el complejo que nos ocupa nace “integrado”.

Las asimetrías fundacionales del complejo avícola no deben ocultar ciertas estrategias adaptativas que llevan a cabo muchos granjeros, quienes refuncionalizan la articulación contractual en

beneficio de los ingresos de su unidad como veremos más adelante.

Entre los años sesenta y fines de los setenta comenzó a desenvolverse una modalidad coordinadora en la actividad avícola que englobó tanto la integración vertical⁸ (granjas en propiedad de frigoríficos, que producían bajo su propia cuenta y riesgo) como la presencia de intermediarios. Es a inicios de la primera década mencionada en que el complejo avicultor adquiere carácter de tal; es en esos años cuando se estructura una oferta moderna (regular, estándar) de productos avícolas -especialmente para consumo en fresco-.

Los mencionados intermediarios (fabricantes de balanceados, proveedores de pollitos BB, veterinarios) mediaban entre granjeros y frigoríficos: aportaban los insumos a los primeros, con lo cual éstos podían producir el bien final que demandaba la industria, y en ocasiones, los intermediarios le aseguraban a los productores primario la compra de los pollos que luego revendían a los frigoríficos (Rattier, 1995).

Estas figuras fungieron a la manera de introductores de la tecnología básica requerida para la obtención del pollo que cumplía las condiciones de calidad que demandaba el frigorífico. La ventaja clave para estos últimos residía en que no asumían riesgo alguno al nivel de la producción primaria, al tiempo que los granjeros veían disminuir notablemente su riesgo de mercado, en tanto que el intermediario les adquiría la producción.

Cuando esta situación se afianza, cuando el patrón tecnológico mínimo (tanto el **hardware** como el **know how**) se halla lo suficientemente internalizado entre el colectivo avicultor, entonces los frigoríficos avanzan sobre la producción primaria buscando un grado superior de coordinación. Esta acción implicó el desplazamiento de los intermediarios, entablándose ahora sí una relación directa granjero-frigorífico.

El vehículo de esa relación son los contratos que comienzan a difundirse a inicios de los años ochenta. Estos contratos pueden ser tanto escritos como orales y entre ambos no encontramos diferencias sustanciales al nivel de las obligaciones de cada parte y del manejo que se debe implementar en la explotación, como tampoco en relación a las modalidades de pago; en esto, nuestra pesquisa a campo es coincidente con otras realizadas años atrás (Rattier, 1995; Dávalos, 1993; Gobierno de Entre Ríos, 1994).

El análisis de los contratos recolectados permite sistematizar a grandes trazos los lineamientos generales de estos acuerdos:

- la firma contratante se hace responsable de entregar al contratado:
 - un plantel de pollitos BB,
 - la mezcla balanceada necesaria para la alimentación de esos pollitos,
 - los productos veterinarios y las vacunas requeridos de ser aplicados durante el crecimiento del plantel.

⁸ Esta modalidad, de la que no nos ocuparemos aquí, es emblemática de buena parte del desarrollo de la sección avícola de la firma Cargill, mientras que hoy sólo forma parte marginal de algunas estrategias organizativas de firmas frigoríficas que procesan aves.

- El contratado aporta para el desarrollo del ciclo productivo:
 - el trabajo requerido para que se lleve adelante el engorde aviar,
 - las instalaciones, en adecuadas condiciones funcionales y de higiene,
 - los equipos de iluminación y calefacción, en correctas condiciones de funcionamiento, como así también la energía requeridos por los mismos.
- Las prácticas de manejo, más allá de la experiencia o no del contratado, serán definidas por el contratante y en tanto que tales, deberán ser puestas en práctica por el primero.
- El contratado deberá vigilar la evolución del proceso productivo, llevando los registros correspondientes y poniéndolos a disposición de los supervisores de la empresa contratante.
- Los riesgos de la explotación no imputables directamente al contratado son asumidos por el contratante, si bien en este punto hay bastante heterogeneidad (desde contratos en que los daños causados por el granizo quedan a cargo del contratado, hasta aquellos en los que en caso de mortandad por un incendio quedan a cargo del contratante).
- Si bien los contratos se firman con plazo fijo (por lo general por 90 días), el contratante se reserva el derecho de retirar los planteles antes del vencimiento, abonando sólo el periodo efectivamente desarrollado.
- La fijación del precio se realiza con base en una tabla de peso/conversión sobre la cual se efectúan bonificaciones o penalizaciones.

Observando este esquema organizativo, se obtiene una imagen un tanto esquemática de los acuerdos: los frigoríficos pondrían la totalidad de los insumos, mientras que los productores, además de aportar sus instalaciones, serían los encargados de proveer el factor trabajo. Así, prácticamente justificaría la expresión antes citada de Quintar, para quién estos últimos eran una suerte de semi-proletarios.

Un análisis más dinámico y teniendo en consideración la acción social ejercida por el colectivo de los granjeros, encontramos que la rigidez contractual es, en la práctica, bastante flexible. Incluso, como señalaron varios de nuestros entrevistados, por sobre el acuerdo escrito se sella otro acuerdo, esta vez oral, entre el productor primario y el supervisor del frigorífico (verdadera cara visible de la firma contratante). Cimentados en años de conocimiento mutuo, de relaciones por etapas tensas y por momentos amistosas, de colaboración y de confrontación, los supervisores y sus supervisados acuerdan muchas veces que lo firmado en el papel será considerado "tentativo"⁹, puesto que la evaluación final que queda en manos del supervisor podrá apartarse en mayor o menor medida de lo consignado en el contrato a fin de favorecer al avicultor.

Así, es necesario dejar en claro que la dureza en las negociaciones que llevan adelante ciertos representantes de los frigoríficos no se corresponde con una actitud tal por parte de quien tiene el contacto cotidiano con los granjeros. Esto no quiere decir que las relaciones sean totalmente armoniosas, sino que, reconociendo la existencia del conflicto entre las partes (esencial al desenvolvimiento capitalista), tampoco debemos resumir la realidad global de la avicultura contractual a la letra fría del contrato escrito.

Tanto entre los granjeros entrevistados como entre los directivos de algunos frigoríficos que aceptaron brindarnos información se percibió cierta posición favorable al desarrollo de contratos orales. Esto, se alegó, porque la relación muchas veces descansa en la confianza mutua, en el conocimiento de muchos años de actuar en común. Por ejemplo, una de las empresas (asentada en la provincia de Buenos Aires) coordina la producción de 34 granjas, que suman en total 124 galpones de engorde; con ninguna de esas granjas ha firmado contrato, dado que la mayoría engorda para el frigorífico desde hace quince años. Otra empresa (quizá la más importante del país) articula a 250 granjas -además de tres propias- y tampoco ha firmado contrato con sus remitentes, pese a lo cual el grueso de ellos se ha mantenido en relación con la firma desde hace una década atrás.

En alguna medida, esta relación de confianza abona el menor riesgo moral que conlleva todo contrato oral, máxime cuando no hay instrumento formal que demuestre compromiso alguno.

La duración de la relación, por otro lado, facilita la generación de una cuasi-renta relacional que beneficia (desigualmente) tanto al frigorífico como a los granjeros. Los primeros se aseguran un flujo más o menos continuo de materia prima para procesar en sus instalaciones, la cual, además, reúne las condiciones cualitativas mínimas requeridas para su transformación o acondicionamiento. Simultáneamente, la perduración de la articulación le evita el costo transaccional de salir al mercado a captar avicultores, con los riesgos que encierra esa nueva relación. Por su parte, los avicultores se benefician también con la duración de la relación, puesto que -salvo coyunturas de elevada movilidad por competencia interfrigorífica- van adquiriendo un conocimiento de las demandas particulares que tiene la contraparte, a las cuales con los años van adecuándose y adecuándolas a ellos mismos. La seguridad de contar con un punto de colocación seguro de la producción (a la inversa de que si fuesen productores autónomos absolutamente) les permite reducir los riesgos de mercado (si bien mantienen en alguna medida variable los riesgos de producción).

Uno de los aspectos contractuales que mayor nivel de controversia genera es el de la fijación del precio que, en definitiva, es un parámetro que evalúa la calidad del trabajo realizado por el contratado.

Como señalaron Green y Rocha Dos Santos, los agricultores contractualizados están sujetos a los **cahier de charges**, lo que los coloca en permanente situación de ser monitoreados por la contraparte (Green y Rocha Dos Santos, 1992). En el caso de los avicultores ese monitoreo queda estipulado en el contrato, en tanto que se consigna que los supervisores tendrán libre en-

⁹ Esta expresión fue repetida por más de la mitad del total de avicultores entrevistados. Cabe acotar que ninguno de los supervisores con los que conversamos reconoció la existencia de estos "acuerdos por sobre el contrato".

trada al establecimiento del contratado para observar y evaluar la evolución de los planteles. Según indicamos, en ese trato supervisores-contratados se agudizan o se refinan las asperezas, más allá de la letra firmada. Sin embargo, donde esta relación se interrumpe y el granjero pierde toda capacidad de control de la evaluación que se efectúe sobre su producción es en el momento del pesaje de los planteles.

En efecto, el pesaje final (en base al cual se comienza a bonificar o castigar al precio) se realiza en la planta faenadora, fuera del control del productor primario. En nuestras entrevistas se observó que éstos no manifestaron un particular interés en participar de ese pesaje, puesto que -como dijo uno de ellos- en definitiva el precio saldrá de la "tablita", y sobre ella son pocos los entrevistados que entienden acertadamente su funcionamiento.

Como se aprecia, entonces, este punto es potencialmente conflictivo, en tanto que la decisión última queda fuera del ámbito -no ya del granjero- sino de la negociación.

Sin embargo, en las entrevistas que efectuamos se observó que los avicultores tomaban como algo normal la situación, y en ningún caso se planteó como que fuese un aspecto sustancial a mejorar. ¿Cuál es la razón de que no fuese percibido subjetivamente este nodo conflictivo, que sí es identificable objetivamente? No tenemos al respuesta definitiva, sin embargo, tentativamente puede sostenerse que en última instancia el ingreso obtenido mediante estos acuerdos contractuales serviría a los granjeros para reproducir sus condiciones de vidas (según los parámetros medios de la zona donde se localizan).

Esta posibilidad, no por cierta, cierra toda la gama de alternativas factibles de esbozarse. De hecho, en cierto conjunto de productores avícolas entrevistados se pudo apreciar otra visión de este asunto.

En efecto, recortando aquellos productores de mayor superficie y que simultáneamente manejan galpones polleros bajo contratos (concentrándonos sólo en Entre Ríos), encontramos en ellos una refuncionalización de la actividad sumamente interesante, y que encuadra en lo que denominamos estrategias adaptativas.

Estos productores montaron galpones de menos de 10.000 pollos, ocupando una reducida superficie del total que manejan, que es bastante superior a la media de las granjas avícolas más tradicionales¹⁰; el tamaño de este estrato que nos ocupa es de alrededor de las 100-150 ha, y se asienta fundamentalmente en los departamentos de Uruguay y Colón.

Estas unidades se articulan contractualmente pero sin abandonar un *mix* de producción que les permita -en palabras de un entrevistado- "mayor libertad de juego". Así combinan ganadería (algunas veces de cría, otras lechera) con algo de agricultura, en ocasiones horticultura, y avicultura. Ante la pregunta de por qué esta última, las respuestas son coincidentes: los ingresos asegurados (salvo contingencias especiales) que acuerdan con el fri-

gorífico les permiten solventar los gastos fijos de la unidad (los gastos de estructura). Datos oficiales de la provincia de Entre Ríos aseguran que el 28% de los granjeros articulados por contrato a frigoríficos realizan simultáneamente otras actividades. En alguna medida, los avicultores a los que nos venimos refiriendo expresan esta particularidad organizativa, pero le suman que su mayor superficie les permiten mayor autonomía para encarar otras alternativas. De la misma manera, este hecho es coincidente con lo que ocurre en los Estados Unidos, donde del total de unidades agropecuarias contractualizadas, el 40% de lo que producían en conjunto era comercializado por fuera del contrato (López Bracho, 1997a, 1997b).

Como vemos, la realidad contractual de la avicultura es algo diferente de ciertas visiones esquemáticas que tienden a reproducirse en los medios académicos. Sin desconocer que el mayor poder de negociación recae en los frigoríficos y que la debilidad más importante de la contraparte reside en su atomización, tampoco puede soslayarse el hecho que determinados actores, aún actuando individualmente, pueden adecuar el funcionamiento contractual acorde a sus necesidades, si bien para la industria no se modificó gran cosa. El contrato, se sabe, es la expresión de la relación y no la relación en sí. Como la sociedad es dinámica, y la sociedad es relación, entonces el contrato también es dinámico, cambiante y adaptable a cada circunstancia; lo que anteriormente denominamos situación de producción.

Reseñando sucintamente el caso avícola pudimos observar que la rigidez escrita encubre -las más de las veces- ciertas flexibilidades no escritas, obtenidas éstas, de las interrelaciones entre los agentes "reales" intervinientes.¹¹ Esto no quita que el esquema organizativo general muestre oscuros aspectos que perjudican el contralor por parte del contratado en torno al resultado obtenido, así como también que -como en toda otra actividad agropecuaria- la recesión de la actividad es la variable de ajuste cuando el complejo entra en crisis. Y esto, se sabe, no obedece a la presencia de contratos sino al estricto funcionamiento del sistema económico global, en el cual el agro va adquiriendo un papel cada vez más secundario y relegado.

III.2. LOS CONTRATOS EN LA PRODUCCIÓN HORTÍCOLA PARA EL PROCESAMIENTO INDUSTRIAL

Este complejo agroalimenticio puede ser enfocado diferenciando el tipo de procesamiento a que se somete la materia prima agraria, deshidratado, congelado, conservación, concentración, etc. En este apartado nos centraremos fundamentalmente en los acuerdos contractuales tendientes a la obtención de materia prima para el congelado y para la conservación y concentración. En el primer grupo se incluyen una serie de producciones hortícolas como el poroto para chaucha, el maíz dulce, la arveja, la espinaca, la zanahoria, etc.; mientras que para los otros procesos nos centraremos en el tomate.

¹⁰ El 72% de las granjas entrerrianas poseen menos de 10 has.; cfr. Gobierno de Entre Ríos (1994).

¹¹ Recordemos que la relación con la firma se intermedia vía el supervisor, y entonces éste es el sujeto real; es con éste con quien se acuerdo o se choca.

La industria de las hortalizas y legumbres congeladas se desarrolla en Argentina a partir de los años ochenta, acentuándose su expansión a inicios de la década siguiente. En esencia, el procesamiento consiste en lograr un rápido congelamiento a muy bajas temperaturas, de manera tal de detener la acción microbiana. Así, entonces, se infieren que hay tres factores críticos: la calidad de la materia prima, la regularidad ajustada de sus entregas a la procesadora, y el mantenimiento de la cadena de frío a lo largo de toda la línea de producción-consumo (Huici y Jacobs, 1989; Iglesias, 1995). A los efectos de nuestra investigación, los dos primeros factores son claves al momento de la redacción de los contratos hortícolas.

Los requerimientos cuantitativos y cualitativos que efectúa la firma procesadora implican la necesidad de alcanzar un nivel superior de coordinación de los intercambios, que evite tanto la incertidumbre de los mercados como la rigidez de la integración vertical. El establecimiento de contratos de producción con horticultores asentados en un radio cercano a la instalación de la planta contratante es el camino elegido en la gran mayoría de los casos, si bien en algunos casos se producen importaciones, también obtenidas bajo contrato en sus lugares de origen (Ghezán, et al., s.f.).

Al articular contractualmente a sus proveedores, las firmas industriales buscan disminuir y dispersar el riesgo, tanto el climática como el moral, al tiempo que elimina la incertidumbre de mercados. Esa disminución se consigue contactando a una cierta cantidad de horticultores de pequeña y mediana escala, en vez de conectarse sólo con unos pocos de mayor tamaño. Al optar por esa modalidad, se alcanza mayor dispersión del riesgo climático y se pueden organizar mejor las entregas, a efectos de mantener cierto flujo constante en el aprovisionamiento de la planta.

Sin embargo, este modelo encuentra dos limitaciones que -ya señaladas por Ghezán et al (s.f.)- son, a nuestro entender, centrales: por un lado, el número de productores hortícolas no puede elevarse de tal manera que las quintas queden a una distancia excesiva de la planta, lo que atentaría contra la calidad del bien producido, puesto que el tiempo que corre desde la cosecha hasta el inicio del procesamiento se extendería por demás; por el otro lado, ese mismo número no podrá exceder cierto nivel, so pena de incrementar notablemente los gastos de administración que conlleva coordinar a un número tan elevado de proveedores a lo largo de todo el ciclo productivo primario y en el momento de las entregas.

En cuanto a los horticultores, a lo largo de las entrevistas que efectuamos encontramos -especialmente entre los de escala mediana- un comportamiento similar al de los avicultores mencionados en último término. En efecto, estos horticultores no comprometen en el contrato más que una parte de la superficie que trabajan, de manera tal de asegurarse un ingreso fijo, el cual puede (no siempre) alcanzar a cubrir los gastos estructurales de la explotación, mientras que en el resto de su superficie practica otros cultivos -siempre diversificados-, buscando disminuir los

riesgos de mercado y los productivos.¹² Este mismo patrón de comportamiento es señalado en el clásico estudios de Rama y Vigorito para el complejo hortícola mexicano (Rama y Vigorito, 1979).

En nuestra pesquisa detectamos acuerdos verbales y contratos escritos, cubriendo una amplia gama de producciones; en el análisis que sigue incluimos contratos para la obtención de poroto de chaucha, maíz dulce para choclo, espinaca y arveja.

El análisis de los contratos permite esbozar un panorama genérico de la actividad, en el que se destaca que:

- el contratante se compromete a:
 - entregar al contratado una cantidad y calidad determinada de semillas del producto objeto del acuerdo (cuyo costo será debitado de la facturación final que se efectúe al contratado),
 - asesorar técnicamente al contratado a lo largo de todo el ciclo productivo,
 - adquirir la totalidad del producción al precio prefijado.
- El contratado se obliga a:
 - cumplir las indicaciones técnicas que le brinda el contratante,
 - vender al contratante la totalidad de lo obtenido objeto del contrato,
 - aportar los insumos (salvo semillas), maquinarias y personal requeridos para el desarrollo del ciclo productivo,
 - permitir el libre ingreso a su explotación de los representantes de la contraparte.
- La fecha de la cosecha será decidida por el contratante.
- La responsabilidad final de la calidad y de los rindes del bien obtenido reside exclusivamente en el contratado.
- Los riesgos climáticos corren por cuenta del contratado.
- La calidad final del producto será determinada y fundamentada por escrito (en base a una tabla **ad hoc**) por el técnico del contratante y en presencia del contratado.
- En caso de demoras de la cosecha por problemas correspondientes al contratante, y con ello empeore la calidad del producto final, el contratante adquirirá lo obtenido según los resultados medios de los lotes objetos de contratación.
- El pesaje de la producción se hará en la planta, y al mismo podrá asistir el contratado.
- En caso de que una parte mayoritaria de la producción sea deficiente, el resto no será abonado al contratado si no cubre los gastos derivados del pesaje y evaluación cualitativa.

Un primer aspecto que resalta de este tipo de acuerdos en relación a los que vimos para el caso de la avicultura, es que el productor primario es propietario del bien a producir hasta el momento de su entrega (venta) al contratante, mientras que en el caso estudiado anteriormente, es sólo depositario del insumo básico (los pollitos BB).

De la misma manera, se destaca algún nivel mayor de control por parte del productor primario de la calidad de lo que cultiva. En efecto, en este tipo de acuerdo el horticultor puede presenciar no sólo el pesaje, sino que se interioriza de las razones de la calificación de su cosecha en relación a un **cahier de charges**.

En cuanto al carácter general de los contratos (tanto de los verbales como los escritos), se aprecia que la forma organizacional

que subyace es la de la mediería. El aporte de una parte del capital y del **know how** por uno de los actores, complementado con el resto del capital y con el trabajo de la contraparte permite tal identificación.

De todas maneras, no se trata de una organización mediera típica, en la cual el producto final sigue los tradicionales caminos de comercialización en fresco. La modalidad que nos ocupa es una reconfiguración de la mediería, en tanto que el aporte intangible (el **know how**) lo efectúa el actor extrapredial, mientras que en las medierías clásicas, ese “saber cómo” corre por cuenta del actor estrictamente local. Fuera de esto, en el resto de los aspectos esenciales, constituye una modalidad de la mediería.¹³

En varias de las entrevistas que mantuvimos con productores articulados a través de estos contratos encontramos reiteradas referencias a que por intermedio de estos logran diversificar sus ingresos y, fundamentalmente, asegurarse un nivel mínimo de los mismos. Se nos aseguró que no buscan “atarse” (en sus palabras) a una planta, puesto que dependerían totalmente de ese comprador, por lo que optan por destinar parte de su tierra para esos acuerdos y el resto lo vuelcan a la horticultura tradicional. Mirada desde otro ángulo, esta estrategia apunta a no quedar librados a los vaivenes del mercado (al cual enfrentarían si produjeran “autónomamente”, sin relación contractual alguna), buscando un cierto nivel de seguridad respecto a sus ingresos.

En los acuerdos orales encontramos las mismas características generales que más arriba detallamos y no hallamos mayores referencias a problemas de incumplimiento por ninguna de las dos partes. Consultados directivos de dos firmas procesadoras, afirmaron que ellos conocen casos de incumplimiento por parte de los productores primarios, pero que no les ocurrió en los acuerdos alcanzados por ellos.

¿Es posible afirmar que, según lo que se desprende de la situación contractual analizada, la situación es de total subordinación por parte del agro, que se transformaría en un apéndice de la fase industrial? Creemos que no. Rama y Vigorito afirman que: “... en las superficies pactadas es la firma industrial quien decide los procesos productivos, el tipo de variedades sembradas, la selección de semillas, el uso de determinados fertilizantes o insecticidas y la mecanización o la utilización intensiva de mano de obra, de manera que el control legal está suplido de manera eficiente y totalizadora por el control económico” (Rama y Vigorito, 1979: 195).

Nótese la primera parte de la cita: “en las superficies pactadas”. Es allí, y no es factible demostrar lo contrario, en donde el control de la fase industrial se hace más notorio. Pero dadas las características organizativas que recién hemos señalado, se observa que desde la perspectiva primaria, el contrato sí es refuncionalizado en beneficio de su estrategia diversificadora, consiguiendo con ello dispersar riesgos y asegurar ingresos.

Con esto no queremos negar los indudables beneficios que obtiene la industria con la celebración de este tipo de acuerdos: la regularización de cantidades, el cumplimiento de ciertos re-

quisitos mínimos de calidad y el resguardo de un determinado nivel de arbitrariedad (rechazo subjetivo de la producción, pesaje en sus instalaciones, determinación de fechas de cosecha, etc.) redundan en mayores ganancias y un traslado hacia atrás en la cadena de producción de las posibles dificultades operativas que le sean propias.

En relación al otro perfil del complejo hortícola, el de la elaboración de conservas y concentrados, hemos seleccionado para su análisis a la producción de tomates bajo esas presentaciones. El área de donde se han obtenido informaciones, la provincia de Mendoza, es la principal zona industrializadora de tomate.

En esta región se detecta la presencia de las principales firmas elaboradoras (tanto de capital nacional como transnacional) que se manejan con tres canales de aprovisionamiento, muchas veces en simultáneo (Ponce, 1993; Huici y Jacobs, 1989; Buelink, 1994). Por un lado, se observa la presencia de un elevado número de productores de pequeña escala que producen para el mercado, con quienes raramente celebran contratos. Estos son proveedores coyunturales de la industria transformadora, la cual concurre a ellos en caso de un aumento notable de la demanda o por alguna circunstancia climática o de plagas que afectó las partidas contratadas. En general, estos pequeños horticultores terminan proveyendo a las industrias de menor escala y que producen subproductos de calidad inferior.

El segundo conjunto de productores proveedores son aquellos que poseen un mejor nivel productivo, que logran responder adecuadamente a los requerimientos cuanti y cualitativos de las procesadoras y que se articulan con éstas vía acuerdos contractuales. En general permanecen largos períodos articulados a la misma firma, por lo cual pueden desarrollarse mejores lazos de entendimiento entre ambos, en especial, basados en la confianza y el conocimiento mutuo con la cara visible de la firma, tal como señalamos para la avicultura.

El tercer canal de aprovisionamiento resultan ser las tierras manejadas por los departamentos agrarios de las firmas industrializadoras (ya sea integradas hacia adelante o hacia atrás, esto es, de origen agrario o de origen industrial). Esta es la expresión de la integración vertical en la horticultura para la industrialización.

De tal manera, el segundo canal es el ámbito propio del desarrollo contractual en este tipo de producción. En él, como en los casos anteriores, hallamos vínculos escritos en unos casos y orales en otros, si bien estos últimos ocupan un lugar más relegado que en los complejos mencionados anteriormente.

Analizando en particular contratos firmados entre productores tomateros mendocinos y una firma de origen nacional absorbida recientemente por una transnacional agroalimenticia, veremos las siguientes condiciones generales:

- el contratado se compromete a:
 - producir una cantidad determinada de tomate -con una calidad mínima- en una superficie preestablecida,
 - no producir en su predio para ninguna otra empresa,
 - autorizar el ingreso a su finca de los supervisores dependientes del contratante,

¹³ Cfr. un análisis del papel de la mediería en el desarrollo capitalista en M. Posada (1995 b).

- respetar el cronograma de siembras y los consejos técnicos que le indique el contratante,
- entregar el tomate puesto sobre camión en su chacra en la fecha preestablecida por el contratante,
- entregar al contratante un pagaré por determinado monto en calidad de garantía de cumplimiento del contrato.
- El contratante se compromete a:
 - entregar la semilla de tomate que se utilizará en la plantación,
 - entregar insumos (o en su defecto, dinero) para el ciclo productivo, y sus costos serán debitados de las liquidaciones que se efectúen al contratado,
 - dirigir técnicamente la evolución del cultivo,
 - comprar lo estipulado siempre que tenga la calidad mínima requerida y, eventualmente, podrá adquirir los posibles excedentes que se alcancen,
 - respetar el precio prefijado,
 - proveer al contratado de jaulas cosecheras en calidad de comodato,
 - hacerse cargo de los gastos de flete, siempre que el transporte sea adecuado para el traslado de tomate a granel.
- El contratante se reserva el derecho de analizar el agua y el suelo de la finca del contratado para evaluar la viabilidad de la producción que se acuerda; el costo de esos análisis se descontará de la liquidación que se efectúe a la contraparte.
- En caso de arrojar resultados negativos esos análisis, el contratado deberá abonar ese costo.
- El control último de la calidad del tomate se efectuará en la planta del contratante, de acuerdo con las especificaciones que se señalan en el contrato.
- El resultado de este último análisis podrá arrojar penalizaciones sobre el precio acordado.
- El contratado podrá presenciar el control y aún está autorizado a concurrir con un técnico para que lo chequee, cuyo costo correrá por su cuenta.
- El riesgo climático será sólo del contratado, quien deberá devolver el costo de los insumos adelantados en caso de que se pierda la siembra.

Como se aprecia, aquí aparece una cuestión que no hallamos en los anteriores contratos analizados: la existencia de una garantía por parte de los productores agrarios contratados. Si bien puede entenderse por el monto de los insumos adelantados por la firma industrial para la puesta en marcha del ciclo productivo, de todas maneras resulta un factor distintivo del resto.

En general, el resto de las contemplaciones contenidas en estos contratos se asemejan a las que ya hemos analizado para los casos avícolas y de hortalizas congeladas. Como en ambos, las directivas técnicas emanan de la fase industrial, la cual busca con ello aceitar el flujo de ingreso de materia prima a sus plantas elaboradoras, al tiempo que persigue elevar la calidad de la misma. Esas directivas se ven acompañadas por el aporte de insumos que, en esta ocasión, pueden llegar a ser en dinero efectivo. El nivel de coordinación perseguido se ve desbalanceado por la cantidad de resguardos que adopta la firma contratante, que pone en desventajosa posición, no ya

negociadora, sino productora, a los contratados. Esto es tan así que en un texto que se caracteriza por una visión despojada de toda preocupación social y centrado en el análisis de la competitividad (en su perfil más reduccionista) se sostiene:

“Esta categoría de productores muestra buenas perspectivas, si bien deben ser mejoradas las condiciones contractuales empresa-proveedor agrícola, a los efectos de estabilizar valores de remuneraciones en función de los mercados internacionales y a los efectos de que el productor pueda tener un horizonte previsible de ingresos” (Ponce, 1993: 32).

Este análisis se refleja también en las opiniones recogidas por nosotros entre algunos productores entrevistados, quienes sostuvieron que ellos tienen una larga “historia de fidelidad” a la firma con la que se articulan, que ya conocen y son conocidos por los supervisores, pero no logran con ello obtener mejores condiciones de ingresos. Ellos no mostraron cuestionamientos hacia las condiciones de producción; incluso, en algunos casos, se manifestaron partidarios de que se los siga guiando (“así la responsabilidad no es nuestra; nosotros hacemos lo que ellos quieren”) ¹⁴.

En síntesis, tanto para congelados como para conserva y concentrados, los contratos hortícolas muestran un perfil similar, en el cual los productores siguen siendo propietarios del bien que producen hasta el momento de su entrega a los contratantes. Estos, a su vez, tienen a su cargo las tareas de planificación y dirección técnica de los cultivos, las cuales serán acordes con los requerimientos de las plantas transformadoras. Así como la industria se beneficia con la regularidad de entregas y la estandarización de la calidad, también los productores obtienen beneficios bajo la forma de ingresos asegurados, desaparición del riesgo de mercado y acceso al crédito y tecnología adecuada para sus plantaciones. La utilización del contrato como asegurador de ingresos mínimos por parte del productor primario es otro factor no menos importante, si bien se lo detectó al nivel de los productores hortícolas para congelados, y no hallamos referencias (ni en la literatura ni en el trabajo de campo) para el caso de los tomateros mendocinos.

III.3. LOS CONTRATOS EN LA PRODUCCIÓN FRUTÍCOLA

Sostiene Gutman que el desarrollo de la agricultura contractual permite a las empresas industriales eliminar el riesgo económico derivado de la producción primaria, constituyendo al mismo tiempo un factor clave para el desarrollo tecnológico del agro y para mantener el control de aquella sobre éste. Entre las áreas productivas donde se desarrolla esta modalidad organizativa menciona el Alto Valle de Río Negro, en especial en las plantaciones de peras y manzanas. De allí dice:

¹⁴ En alguna medida, esta postura se relacionaría con la valoración del “costo intelectual”, el cual estaría representado por todas aquellas funciones que implica la planificación, ejecución y seguimiento de un cultivo, en este caso, la plantación de tomates contratada.

“... (en el Valle) *esta modalidad de articulación se extiende entre quinteros independientes, con el propósito de difundir nuevas pautas tecnológicas y nuevas variedades de cultivos, ...*” (Gutman, 1990: 62).

En distintos textos se describe con cierto detalle el proceso de cambio tecnológico que se fue dando al nivel de las chacras frutícolas, pero asignando una causal diferente según los estudios. Uno de ellos, por ejemplo, señala que la demanda de mayor cantidad y calidad de fruta por parte de las principales firmas del sector, impulsó a éstas a acicatear a los productores agrarios de pequeña y mediana escala a través de asesoramiento, entrega de insumos y aseguramiento de la compra de lo producido (Miranda, 1995: 32). Es decir, se trata de un análisis coincidente con el de Gutman antes citado.

Otros trabajos señalan que ante una demanda (externa fundamentalmente) exigente en calidad, los principales operadores sectoriales optaron por un importante proceso de integración vertical, ya sea desde la fase segunda hacia la agraria y afianzándose como exportadores de primer nivel, como desde el agro hacia el acondicionamiento y el abasto al mercado interno (Castello et al., 1990; Quintar, 1990; Rodríguez, 1993). Estas acciones impusieron un piso tecnológico mínimo, sobre el cual habría que posicionarse para no salir del circuito productivo y comercializador. Sin embargo, no se dejan constancias de que el camino para imponer ese piso sea la difusión de contratos de producción. De hecho, lo que sí se consigna expresamente es la difusión de contratos de compra-venta, lo cual implica para el fruticultor la seguridad de la colocación de lo producido, al tiempo que el actor de la fase segunda logra regularizar el flujo y la calidad de la fruta que requiere sin mayores costos fijos.

En efecto, en la pesquisa que realizamos sobre tres de las principales firmas sectoriales pudimos detectar una mayoritaria presencia de contratos de compra-venta. Obviamente que las condiciones cualitativas que se fijan en ellos implican que los fruticultores deberían encarar las tareas productivas respetando ciertos estándares mínimos. Pero esto, simultáneamente, no significa que la industria o la comercialización influye directamente sobre la producción. Aquí cabe destacar que estas últimas no son más que intermediarias entre la demanda final (externa al país) y los productores primarios. Si aquella exige cierto nivel de calidad, esa exigencia se transmite al **broker** o al exportador directo, y éste, claro está, la planteará al productor.

La recopilación de contratos que efectuamos muestran acabadamente esta situación. Lo que requiere la industria y la comercialización es un producto de calidad, la cual es prefijada en el texto contractual, y nada dicen de cómo alcanzar esa calidad. Un análisis sencillo permite observar el siguiente panorama:

- el contratante se obliga a:
 - adquirir la cantidad de fruta prefijada y aceptar hasta un 10% en más o en menos,
 - respetar el precio acordado previamente a la cosecha,
 - en algunos casos, brindar adelantos del pago total con base en el ritmo de entregas.

- El contratado se compromete a:
 - venderle exclusivamente al contratante la totalidad de la fruta acordada y entregarla siguiendo el cronograma prefijado,
 - no rescindir unilateralmente el acuerdo,
 - no cultivar determinadas variedades de frutas,
 - hacerse cargo de los cajones de recolección y del flete hasta la planta acondicionadora o transformadora.
- El control de la calidad y del descarte corresponde al contratante, si bien el contratado podrá verificarla.
- La fruta de descarte queda en propiedad del contratante, quien abonará por ella al contratado un precio también determinado.
- En el caso de los contratos por frutas para elaboración de jugos, el precio no es prefijado sino que dependerá de lo que marque el mercado al momento de la entrega.

Como se puede observar, no se trata estrictamente de contratos de producción, sino que nos hallamos ante contratos que tienen un fuerte matiz comercial, sin ser, claro está, así "strictu sensu". Quizá esta modalidad contractual se asimile a lo que Caldenty et al. (1994) califican como contratos de tipo 2, es decir aquellos celebrados después de la siembra y antes de la recolección¹⁵. Sea cual fuese la identificación de los contratos que nos ocupan con los que analizan esos autores españoles, lo cierto es que hay una diferencia notoria entre estos que encontramos en el Alto Valle y los que analizamos para la zona tomatera mendocina, para la producción de hortalizas destinadas al congelado y para la producción aviar.

Esta diferencia impulsa nuestra posición de afirmar primeramente la necesidad de un adecuado estudio de la situación de producción en la que se insertan los contratos, como paso previo a la formulación de hipótesis explicativas de su funcionamiento. Es decir, que las distintas realidades deben ser entendidas primeramente en sí, más allá de las circunstancias que tengan en común (como puede ser la presencia de contratos agrícolas), para luego sí formular elaboraciones teóricas progresivamente más abarcativas. En otras palabras, en este estudio de caso, como en los otros expuestos más arriba, lo que nos impulsa es una perspectiva inductiva, en la cual la teorización se realiza ex post, más como una contribución al conocimiento de la cuestión que como una generalización absoluta sobre la misma.

IV. A MODO DE REFLEXIÓN GENERAL

En general, en los trabajos académicos argentinos que tocan la temática de nos ocupa, los abordajes a la cuestión contractual en agricultura tienden a realizar una simbiosis entre integración vertical y contractualismo. Así, el contrato se ve exclusivamente como una herramienta de dominación de la fase industrial sobre la agraria, un instrumento funcional a la acumulación de la segunda a costa de la subordinación y expoliación de la primera. De los varios ejemplos que se utilizan para sostener tal tesis, quizá el

¹⁵ Los del tipo 1 son aquellos celebrados de manera previa a la siembra, y los del tipo 3 son los que se firman a posterioridad de la recolección pero antes de la venta. Cfr. P. Caldenty et al. (1994).

más citado sea el de la avicultura, en especial la que se desarrolla en territorio entrerriano.

En nuestra investigación pudimos recabar cierta cantidad de observaciones que indican un panorama más heterogéneo que el señalado por esos estudios. Si bien, como ya dijimos, la sujeción a determinados parámetros tecnológicos mínimos es una constante, también encontramos que son los productores primarios quienes muchas veces refuncionalizan al contrato. En efecto, tanto en avicultura como en horticultura para la elaboración de congelados, encontramos que la "sujeción" al contrato no es más que una arista de las múltiples estrategias que diseñan e implementan tales productores, tendiendo siempre a maximizar sus ingresos al tiempo que minimizan sus riesgos. Y el contrato, como vimos, es el instrumento adecuado para el segundo objetivo.

Por esta razón, sostenemos que el enfoque con que se analice esta modalidad coordinadora deberá ser más inductivo que deductivo, más orientado a los estudios que alimentan un proceso acumulativo de conocimientos que a definir un cuerpo teórico que explique la globalidad de las situaciones. Esto, claro está, no implica el abandono de la búsqueda de una explicación general, sino que ésta debería ser el paso último, **ex post** de haber acumulado una cierta cantidad de estudios particulares que alimenten aquella teoría.

La realidad social agraria argentina, su interconexión con las fases siguientes y aún la estructura y el funcionamiento de éstas, alcanzan ciertos niveles de particularismos que requieren de un mayor esfuerzo analítico que el simple trasplante de una teoría desarrollada en y para otras realidades, de ahí la importancia que le asignamos a esta perspectiva inductiva.

En toda relación entre actores ubicados en diferentes posiciones de la estructura productiva existe abierta o encubiertamente un conflicto; y los intercambios entre las fases agroalimentarias no son una excepción a esto. La difusión de la agricultura contractual apunta no a su supresión sino a su administración. En tanto que los intereses de cada fase son fundamentalmente contradictorios, la generación de valor es paralela a la lucha por la apropiación en la mayor medida posible del mismo. En este marco, la agricultura contractual no anula el conflicto -lo cual significaría anular el desenvolvimiento capitalista- sino que establece un encuadre que encausa a aquel dentro de márgenes más o menos previsibles y, llegado el caso, manejables.

Eficientización de los intercambios interfases, adecuación de las estrategias adaptativas desenvueltas por los actores de la fase agraria y canalización del conflicto entre los agentes asentados en diferentes etapas de la cadena que va del producto agrario al alimentario, son los tres grandes fines a los que sirve la difusión de la agricultura contractual. Y estos, con sus diferentes implicaciones, aparecen representados en los estudios de caso efectuados para la realidad agroalimentaria argentina. Cómo se desarrollará esta modalidad articuladora y cuáles serán sus influencias sobre el resto del sistema agroalimentario dependerá, en buena medida, de la evolución general de este sistema, pero más aún, derivará de la marcha de la economía nacional. Lo cual, como se comprende, escapa al marco de análisis de este artículo.

V. BIBLIOGRAFÍA

- BUELINK, Diego. 1994. *Tomate para industria: producción, industrialización y venta*. Buenos Aires, SAGyP.
- CALDENTEY, Pedro, et al. 1994. *Marketing agraria*. Madrid, Mundi Prensa.
- CASTELLO, Héctor, et al. 1990. "La actividad frutícola en el Alto Valle del Río Negro". G. Gutman y F. Gatto (comp.) *Agroindustrias en la Argentina*. Buenos Aires, CEAL, 215-246.
- DÁVOLOS, Patricia. 1993. *La problemática alimentaria argentina: estudio de caso de complejo avícola*. Buenos Aires, Informe al Conicet.
- FAIGUENBAUM, Sergio. 1992. *Modos de integración entre agricultura y agroindustria. El caso de la agricultura de contrato con pequeños productores en Chile*. Río de Janeiro, Universidad Federal de Río de Janeiro.
- GHEZÁN, Graciela et al (s.f). *Los mecanismos de coordinación entre la distribución, la industria y la producción primaria en los vegetales congelados*. Balcarce, INTA.
- GOBIERNO DE ENTRE RÍOS. 1994. *Programa entrerriano de reconversión del complejo agroindustrial avícola de carne*. Mimeo.
- GREEN, Raúl y R. Rocha Dos Santos. 1992. "Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario". *Desarrollo Económico*, vol. 32 Nº 126. Buenos Aires, julio-septiembre: 199-225.
- GUTMAN, Graciela. 1990. "Transformaciones tecnológicas en la agroindustria de alimentos en Argentina". G. Gutman y F. Gatto (comp.). *Agroindustrias en Argentina*. Buenos Aires, CEAL: 44-76.
- GUTMAN G. y F. Gatto (comp.). *Agroindustrias en la Argentina*. Buenos Aires, CEAL: 215-246.
- HUICI, Néstor y E. Jacobs. 1989. *Agroindustrias argentinas de alimentos*. Buenos Aires, CISEA.
- IGLESIAS, Jorge. 1995. "Vegetales congelados". *Clarín Rural*. Buenos Aires, 13/5: 1-2.
- LANGREO, Alicio. 1988. *La agricultura contractual*, Madrid, COAG.
- LÓPEZ BRACHO, Miguel. 1997a. "La agricultura de contrato en Estados Unidos", en la web de *El Mercado Agropecuario*, noviembre.
- LÓPEZ BRACHO, Miguel. 1997b. "La agricultura de contrato en México", en la web de *El Mercado Agropecuario*, diciembre.
- MIRANDA, Omar. 1995. "El cambio técnico en la fruticultura familiar del Alto Valle del Río Negro". *Ruralia*, Nº 6, octubre: 28-46.
- PONCE, Carlos. 1993. *Tomate industrializado*. Buenos Aires, SAGyP.
- POSADA, Marcelo. 1995a. "Enfoque de sistemas y racionalidad de los productores. Situaciones de producción específicas: el caso de los productores pampeanos". *Realidad Económica*, Nº 133. Buenos Aires, 1/7 al 15/8: 74-99.
- POSADA, Marcelo. 1995b. "La articulación entre formas capitalistas y no capitalistas de producción agrícola. El caso de la mediería en América Latina". *Agricultura y Sociedad*, Nº 77. Madrid, octubre-diciembre: 9-40.
- POSADA, Marcelo. 1996. "Notas para un esquema de análisis socioeconómico del espacio rural". *Cuadernos de Desarrollo Rural*, Nº 36. Bogotá, primer semestre: 27-44.
- POSADA, Marcelo. 1997. "Una aproximación a la constitución actual del sistema agroalimentario internacional". *Agro Sur*. Vol. 24, Nº 2, Valdivia, Universidad Austral de Chile: 196-205.
- POSADA, Marcelo. 1998a. *La agricultura bajo contrato. Algunas reflexiones generales y una propuesta analítica*. Buenos Aires, FLACSO, mimeo.
- POSADA, Marcelo. 1998b. *Perfiles del sistema agroalimentario argentino. Características y desarrollo de la producción agroalimentaria bajo contrato*. Buenos Aires, Conicet, Informe Anual.

QUINTAR, Aida. 1990. "Reestructuración de las relaciones productivas en la agroindustria regional". G. Gutman y F. Gatto (comp.). *Agroindustrias en la Argentina*, Buenos Aires, CEAL: 247-262.

RAMA, Ruth y R. Vigorito. 1979. *El complejo de frutas y legumbres en México*. México, Nueva Imagen.

RATTIER, Hugo. 1995. *Condiciones de vida y de trabajo en las granjas avícolas del sistema integrado de la provincia de Entre Ríos*. Buenos Aires, mimeo.

RODRÍGUEZ, Anahí. 1993. *Manzana, pera y jugos*. Buenos Aires, SAGyP.

SORIA, Rosa et alii. 1988. "La agricultura contractual: el sector lácteo asturiano". *Revista de Estudios Agro-Sociales*, N° 144, Madrid, abril-junio: 221-254.

TEUBAL, Miguel y R. Pastore. 1995. "El agro y los complejos agroindustriales: el caso argentino". M. Teubal. *Globalización y expansión agroindustrial*, Buenos Aires, Corregidor, Cap. IV.

TRIFON, R. 1959. "Guides for speculation about the vertical integration of agriculture with allied industries". *Journal of Farm Economics*. Vol. 41, N° 4: 734-746.