

La agricultura bajo contrato. Algunas reflexiones generales y una propuesta analítica*

Marcelo G. Posada**

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 mismo 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.

* Este artículo es un aspecto parcial de lo elaborado en el marco de nuestro plan de trabajo 1997-1998 financiado por el CONICET.

** Investigador del CONICET y de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Así, en las secciones siguientes se analizarán sucintamente sus características generales, las principales vertientes analíticas y se expondrá un modelo de análisis de contratos de validez, entendemos, general.¹

El sistema agroalimentario y la necesidad de coordinación vertical de la producción

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 socioeconómico, 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 éstas 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 sistema.²

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

-
1. En nuestro trabajo original, el estudio teórico y modelizador de la agricultura contractual se completa con estudios de caso de la realidad agropecuaria argentina: los contratos en la producción aviar, en la de hortalizas para congelados, en la de tomate para su transformación industrial y en la producción frutícola del Alto Valle del Río Negro.
 2. Para un mayor detalle sobre la estructura actual de las fases constituyentes del sistema agroalimentario mundial, cfr. M. Posada (1997).

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 aun, 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 arreglar 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 –sino al contrario– es la modalidad que mayor desarrollo ha venido manifestando en las últimas dos décadas, tanto en las agriculturas³ de los países desarrollados como en nuestro sector agrícola.⁴

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

4. La carencia de estadísticas oficiales o siquiera 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 bayas, 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 agricultura 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 alimentaria. Ya hace casi cuatro décadas Trifon señaló este rasgo para distinguir a una y otra forma,⁵ y en una más reciente tesis de maestría, Faiguenbaum, 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.”⁶

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 coordinadoras.⁷

Las vertientes interpretativas de la agricultura contractual

La agricultura contractual –como modalidad coordinadora– permite una estrecha relación entre la fase agrícola y la industrial sin borrar la independencia jurídica de cada parte.⁸

5. R. Trifon (1959).

6. S. Faiguenbaum (1992, p. 14)

7. Cabe señalar que 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).

8. Las relaciones contractuales entre las firmas elaboradoras de *inputs* para la agricultura

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, incluye una transferencia de algunas responsabilidades empresariales y algún grado de transferencia del riesgo comercial.”⁹

En tanto que tal, la agricultura por contrato puede ser analizada según la situación de producción que la contiene, los motivos que la impulsan, las características de los deberes y obligaciones de cada parte, los contenidos expresos o implícitos de cada acuerdo, etcétera.

La recopilación, sistematización y análisis de varias decenas de trabajos que se ocuparon de la agricultura contractual nos permite identificar dos grandes corrientes analíticas: por un lado, una de origen francés, en la que cierta tradición intelectual de cuño marxista adquiere peso, y por el otro, una desarrollada en los países de habla inglesa (Estados Unidos especialmente y en menor proporción Gran Bretaña). Como una derivación de la primera perspectiva se ha gestado una escuela interpretativa con eje en los países latinoamericanos.¹⁰

En realidad, las dos primeras ópticas no hacen más que reproducir las concepciones originales (y divergentes) en torno a la constitución y el funcionamiento del sistema agroalimentario en sí. Así, los franceses enfocan nuestro objeto de estudio a partir de la “teoría de la agroindustrialización”, *corpus* que intenta dar cuenta de los procesos de integración de la economía campesina en el desarrollo capitalista en el agro. Para esta concepción, la agricultura por contrato es una herramienta más, utilizada –como otras– para acrecentar la sumisión campesina en ese desarrollo. Por su parte, la óptica estadounidense y británica parte de la consideración del carácter armonizador de las relaciones interfases, uno de cuyos vehículos es el contrato agrícola, al cual llegan a estudiar por sí mismo –desde la óptica de la organización industrial–, y no como una derivación, al estilo de la escuela francesa.

Veamos ahora los lineamientos centrales de cada una de las tres vertientes analíticas mencionadas.

Desde la teoría marxista se ha estudiado tradicionalmente el desarrollo del capitalismo agrario siguiendo los esquemas diseñados y utilizados específicamente para el análisis del capitalismo industrial. A partir de aquí, entonces, se explica la supervivencia del sector campesino según la tesis de un supuesto retraso de la

ra 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.

9. Reproducido en R. Soria *et alii* (1988, p. 225).

10. Cfr. una excelente revisión bibliográfica de estas vertientes en J. Sanz Cañada (1988).

agricultura en el proceso de industrialización, la cual es una tarea a desarrollar. Sobre la base de este nodo analítico, Malassis elabora una interpretación que, sin renegar de los expresado hasta aquí, no excluye las posibilidades de capitalización agraria, en tanto que el campo vive ese fenómeno pero como en cámara lenta y a destiempo del desenvolvimiento industrial, e incluso, siguiendo vías diferentes.¹¹

La capitalización se podría producir siguiendo dos caminos diferentes: uno consistiría en la inversión y el control por parte del sector industrial de la propiedad agraria, y otro seguiría una vía indirecta, en la cual se deja de lado el control directo y se centra en las relaciones de intercambio entre las explotaciones agrarias y las empresas agroindustriales. El primero de estos derroteros es el que conduce a la integración vertical, mientras que el segundo lleva a la agricultura por contrato. El disímil desenvolvimiento de una y otra (en favor de la segunda) se explica en las dificultades que apareja alcanzar un adecuado control de la tierra: el mercado presenta múltiples restricciones (dado que no hay una oferta importante por parte de las familias campesinas que deseen desprenderse de sus propiedades), lo que conlleva a elevadas inversiones y a reducidas tasas de ganancia. Frente a este hecho, el recurrir a la agricultura por contrato se torna económicamente más beneficioso.

En este sentido, Lebosse y Ouisse sustentan la tesis de que el mantenimiento del campesinado incorporado al sistema capitalista por intermedio de la agricultura contractual, permite una transferencia de valor significativamente mayor que la que se obtendría por intermedio de la explotación directa de asalariados agrícolas. Sobre esta base, ambos autores sostienen que la estructura social-agraria derivada de esta modalidad articuladora tiene un fuerte sustento (son los mismos capitalistas quienes la construyen) y, por ende, sus perspectivas temporales son duraderas.¹²

Esta óptica de análisis coloca a la agricultura contractual en un lugar instrumental, siendo sólo una herramienta en manos del capital para refuncionalizar (en su beneficio) la estructura social-agraria hegemónica por las explotaciones de pequeña escala. Elaborada desde y para la realidad francesa, esta vertiente tuvo (y tiene) importantes difusores en otras áreas europeas, especialmente en los espacios agrarios mediterráneos, y simultáneamente servirá de base —como ya indicamos— para el desarrollo del enfoque latinoamericano.

Por su parte, la vertiente estadounidense se nutre primariamente de la teoría de la organización industrial. La misma persigue examinar y evaluar los mercados, pesquisando las relaciones entre la estructura industrial y los resultados obtenidos por el subsector estudiado, entendidos éstos en el sentido de eficacia opera-

11. L. Malassis (1979).

12. C. Lebosse y M. Ouisse (1979). La interconexión entre este proceso y la teoría de la agroindustrialización puede observarse acabadamente en los trabajos de R. Juan i Felleron (1978), C. Viau (1979), J. Le Bihan (1966), entre otros.

tiva y de asignación de recursos, progresividad y equidad.¹³ La noción básica (el paradigma “estructura-conducta-resultados”) implica que todos los aspectos del análisis se sustentan en asumir que la estructura del mercado determina en gran parte la condición competitiva de las empresas, un mercado que –simultáneamente– genera diferentes modalidades de funcionamiento y resultados del conjunto del subsector de que se trate. En otras palabras, la estructura del mercado influye pero no controla absolutamente la conducta de las firmas, interviniendo ambos factores en los resultados obtenidos.

Los trabajos que aplican este marco analítico al estudio de la economía agroalimentaria se centran en una premisa básica: el mercado abierto presenta deficiencias en la transmisión de información entre las sucesivas etapas de la cadena de comercialización de los productos, con respecto a la cantidad, la calidad y el tiempo de expedición, así como en lo que concierne a la demanda futura de los consumidores.

La investigación sobre organización industrial aplicada al sistema agroalimentario toma como unidad básica de análisis el conjunto de la cadena alimentaria, desde la fase primaria hasta el consumidor final, sin dejar de lado, claro está, las interfases correspondientes. Esta perspectiva se corresponde con el análisis de subsector desarrollado primeramente por Davis y Goldberg,¹⁴ en el cual el estudio sistémico de la cadena se integra con las variables y los esquemas conceptuales referentes a las teorías de la organización industrial. En especial, se hace énfasis en los flujos de información que circulan en sentido vertical entre las diferentes fases, en la continua adaptación a las transformaciones estructurales –sobre todo respecto a los cambios tecnológicos– y en la repercusión sobre el funcionamiento de los mercados.

Varios son los autores que han implementado el paradigma “estructura-conducta-resultados” como herramienta para el análisis subsectorial de estudios de caso, destacándose entre ellos el trabajo de Campbell y Hayenga y el de Marion *et alii*.¹⁵

Grosso modo, podemos sintetizar este enfoque como aquel que considera a la integración vertical (en el concepto que nosotros señalamos anteriormente) como una fórmula que facilita la transmisión de flujos de información relativos a la calidad, el tiempo y el precio futuro de los productos dentro del sistema agroalimentario. Ocupando una posición coordinadora intermedia aparece la agricultura contractual, la cual evita la dificultad propia de la integración vertical agro-industria, como es la de complementar escalas productivas muy diferentes. Este mecanismo es considerado más adecuado cuanto más disminuye la efectividad de un determinado subsector en el mercado abierto.

Por último, la perspectiva latinoamericana de análisis se entronca con otras varias ópticas teóricas que se ocuparon de la realidad regional, comenzando por

13. J. Bain (1968).

14. J. Davis y R. Goldberg (1957).

15. G. Campbell y M. Hayenga (1978) y B. Marion *et alii* (1986).

la del "intercambio desigual". En su perfil más influido por el pensamiento marxista, esta postura encara su problema central en la extensión del capitalismo a escala universal. Este proceso tendría como componente central la existencia de menores retribuciones al factor trabajo en los países subdesarrollados (la "periferia") que las que se obtendrían en los desarrollados (el "centro"). Sobre este núcleo luego se superpusieron otras elaboraciones (como la cuestión de la distribución de las ganancias derivadas del comercio internacional), otorgándole una mayor densidad teórica.

En base a este *corpus*, se han venido encarando estudios sobre la constitución y el funcionamiento del sistema agroalimentario en los países subdesarrollados. Resulta interesante señalar que los autores que pueden ser incluidos en esta vertiente no son excluyentemente latinoamericanos, sino que entre ellos pueden contarse un buen número de investigadores externos al subcontinente.¹⁶

Una primera preocupación de esta vertiente pasa por la implantación del modelo de desarrollo agroindustrial originario de las naciones desarrolladas en los países subdesarrollados y por sus implicaciones para las economías campesinas preexistentes. Se entendió que este proceso expansivo obedecía a la creciente internacionalización del capital y a la conformación de una nueva división internacional del trabajo.

A partir de esto se estableció que a las grandes transnacionales agroindustriales, llegado un cierto nivel de crecimiento, les resulta ventajoso iniciar un proceso de diversificación, tanto espacial como económico. Debido a las mayores dificultades para su expansión en el seno de las economías desarrolladas, las empresas multinacionales se desplazan a los países subdesarrollados, en donde obtienen ventajas comparativas. En tales países, estas firmas tienden a controlar y organizar la producción y las cadenas agroalimentarias.

Esta constatación indujo a la discusión acerca de las ventajas o desventajas que aparejaban para los países latinoamericanos ser escenarios de esos desplazamientos. En otras palabras, se reflexionó acerca de si esas empresas transnacionales al intervenir activamente en los circuitos productivos agroalimentarios podrían fungir como agentes de desarrollo rural o resultarían actores retardatarios del mismo. Esta cuestión fue abordada en varias ocasiones, sobresaliendo el trabajo de Goldsmith, en el cual se aprecia que la visión generalizada sostiene que el proceso expansivo redundaba en una dinámica de proletarianización y subordinación del campesinado al capital agroindustrial internacional.¹⁷

En buena medida constituyéndose en herederos de Malassis, diferentes autores ubicados en esta perspectiva de análisis sostuvieron que las multinacionales

16. Entre estos últimos cabe destacar las obras de D. Glover (1983), (1984) y (1987), D. Glover y K. Kusterer (1990), E. Feder (1984), A. Goldsmith (1985) y S. Williams (1985). De entre las decenas de investigaciones que se encuadran en esta perspectiva podemos mencionar a modo de ejemplo a N. Giarracca (1983) y (1985), A. van Kesteren y G. Gutman (1981), R. Rama (1984), R. Rama y Vigorito (1979).

17. A. Goldsmith (1985).

pueden ejercer el control de la fase agraria de manera directa o indirecta. La primera se operacionalizaría vía la propiedad de la tierra y de los medios de producción agrícola, constituyendo la organización de la agricultura de plantación un buen ejemplo de esta modalidad. La forma indirecta de control se construye por intermedio de las diferentes inserciones de las explotaciones agropecuarias en el seno de los complejos agroindustriales. La producción de estas unidades es organizada y se orienta en función de los objetivos de las firmas agroindustriales. La relación entre ambos agentes se opera por diferentes caminos, siendo los contratos agrícolas aquellos que tienen mayor relevancia y difusión. La característica básica de estos contratos es el alto grado de transferencia de funciones empresariales desde la fase primaria hacia la empresa contratante.

De esta manera, la agricultura contractual se caracterizaría por la existencia de un polo integrador, en términos de Vigorito,¹⁸ que sería la empresa transnacional, la cual determina qué, cuánto, cuándo, cómo y dónde producirán los agricultores contratados. Esta posición hegemónica contribuye a diferenciar positivamente la rentabilidad obtenida por el polo integrador que utiliza los contratos respecto de aquel que trabaja integrado verticalmente. Estas firmas transnacionales efectuarían respecto a los campesinos una apropiación de los excedentes y una transferencia de riesgos a largo plazo. Así, y tal como señala el clásico trabajo de Oman y Rama,¹⁹ la tendencia entre tales empresas es a sustituir la agricultura de plantación por la agricultura bajo contrato.

¿Por qué el desarrollo de la agricultura contractual?

Como señalamos páginas atrás, esta modalidad coordinadora dista de ser nueva, pero sin embargo, es en las últimas décadas cuando su desarrollo se hace más notorio.

El análisis de las causas de esta expansión implica la utilización de herramientas heurísticas y hermenéuticas propias de la economía de la organización industrial, así como también conlleva a una reflexión en torno al comportamiento de los actores intervinientes.

Desde el punto de vista de la organización empresarial (las agroindustrias incluidas), las firmas deben escoger, tal como señaló Williamson retomando a Coas, *make or buy*,²⁰ es decir, entre hacer el producto dentro de sí o dejar que otras firmas lo hagan, relacionándose con ellas vía mercado o vía contratos.

Los factores que impulsan a la integración vertical (*make*) por sobre los suministros externos (*buy*) pueden resumirse en: a) economías de escala; b) economías de especialización (basadas en la existencia de vínculos tecnológicos u organizacionales entre diferentes etapas del proceso productivo); c) incertidumbre

18. A. Vigorito (1994).

19. Ch. Oman y R. Rama (1986).

20. O. Williamson (1989).

de aprovisionamiento o inexistencia de mercado; d) costos asociados a las fallas de mercado (desconfianza entre los agentes, recelo respecto a los flujos de información, alto costo de la información confiable, etc.); e) transferencia de riesgos de un sector a otro de la economía; f) consideraciones tributarias o incentivos fiscales; g) carácter estratégico de la investigación y el desarrollo correspondiente al proceso productivo y búsqueda de cubrir el riesgo de imitación tecnológica; h) existencia de costos de transacción. Nos detendremos en este último factor.

Como *corpus* teórico, los costos de transacción se fundan en la superioridad de la firma (las jerarquías, en términos de Williamson) por sobre el mercado, tanto por los rasgos propios (oportunistas) del comportamiento humano como por la naturaleza de las transacciones.²¹

Éstas pueden definirse como la transferencia de un bien o un servicio a través de una interfase tecnológicamente separable dentro del continuo del proceso productivo. Así, toda transacción puede realizarse alternativamente en el mercado, en el interior de la firma o mediante acuerdos bilaterales (es decir, por la firma de contratos). La elección por la que opte la firma corresponderá a estructuras de ejecución (*governance structures*) alternativas, a cada una de las cuales se asocian determinados costos. De esta manera, la economía de los costos de transacción sopesa los distintos tipos de transacciones con diversas estructuras de ejecución, buscando minimizar costos. En palabras de Williamson:

“Se realizan ahorros del costo de transacción asignando las transacciones (cuyos atributos difieren) a las estructuras de gobernación [ejecución] (que son los marcos de organización en los que se decide la integridad de una relación contractual) en una forma discriminante. En consecuencia: a) deben identificarse los atributos que definen las transacciones; b) deben describirse los atributos de incentivo y adaptación de estructuras de gobernación alternativas.”²²

En sí, los costos de transacción son aquellos relacionados con la realización del intercambio; como acertadamente los definió Arrow, son los costos de la administración del sistema económico. De ahí entonces, es posible señalar costos asociados a la etapa previa al intercambio y otros posteriores al mismo, pero que no son secuenciales, sino que –al momento de la toma de decisiones– deben ser enfocados en conjunto. Este conjunto de costos puede ser sintetizado en aquellos derivados de la búsqueda de contrapartes, del comienzo de la negociación, de la concreción de la misma y del establecimiento de garantías para que ella se realice en tiempo y forma. Según el análisis de Schejtman, estos costos son:

21. Las líneas siguientes se nutren fundamentalmente del trabajo de Williamson señalado en la nota anterior.

22. O. Williamson (1989, p. 51).

“... aquellos en que debe incurrir un agente –por encima de los costos de producir o comprar el bien o servicio requerido– para asegurarse que su adquisición corresponda en mejor medida a sus necesidades o expectativas.”²³

Cuando los costos de transacción no son elevados, lo adecuado será recurrir al mercado; en cambio, cuando sí lo son se dan las condiciones para la integración vertical (*make*) o para el desenvolvimiento de una forma intermedia (híbrida, según algunos autores) como es el contractualismo.

En el desarrollo de esta toma de decisiones, un factor clave que influye es la naturaleza y la subjetividad humana que afectan el comportamiento de los agentes; de igual manera, es importante la relación entre especialización e integración vertical, operada por medio de la especificidad de los activos.

El factor de la subjetividad humana implica contemplar que los agentes carecen de una racionalidad absoluta (del tipo neoclásico), que es limitada (tanto en la formulación del problema como en su resolución y en el procesamiento de la información). Así, con Simon, las decisiones son aproximaciones y son satisfactorias según sus valores y experiencias. Además, la racionalidad limitada es válida en tanto que el escenario para las decisiones es incierto.

Frente a esto, la firma aparece como un escenario de extensión de la racionalidad, instaurando una racionalidad procedimental: esto es, convirtiendo la toma de decisiones en un proceso rutinario, secuencial y adaptativo (producto de la descomposición de problemas complejos, por la adquisición y transmisión de información, por procesos de aprendizaje, etcétera).

Por otro lado, y simultáneamente, el comportamiento oportunista y el carácter impersonal del mercado fomenta la desconfianza entre los agentes. El oportunismo (derivado del comportamiento egoísta que busca el interés personal sin medir los medios) conlleva costos de prevención y defensa en el intercambio económico.²⁴ Así, la internalización, vía jerarquía y control, genera economías de oportunismo y de racionalidad limitada.

Respecto al factor de la especialización, se observa que cuando los activos se hacen más y más especializados para un único uso o usuario, y por lo tanto menos transferible a otros usos o usuarios, surgen economías de escala favorables para que la firma opere esos activos bajo su propia dirección interna, o en su defecto, en situaciones intermedias, para obtenerlos a través de la contratación.

Al mismo tiempo, aquí también influye el nivel de incertidumbre en el mercado, interactuando con la especificidad de los activos: a mayor incertidumbre, mayor tendencia a internalizar si la especificidad es alta; en caso de especificidad intermedia, la incertidumbre es polarizadora hacia el mercado o hacia la integración vertical. Esto se explica porque la contratación con alta incertidumbre implicaría

23. A. Schejtman (1995, p. 13).

24. Cfr. un interesante análisis de este problema específico aplicado a los contratos agroindustriales en D. Zylbersztajn (1996).

múltiples cláusulas de salvaguarda, incrementándose así los costos de transacción.

Esquemáticamente puede sintetizarse así:

Estructura de ejecución	Especificidad de los activos	Grado de incertidumbre
mercado	baja	baja/alta
contratación	media	baja/media
integración vertical	muy alta	alta

Incorporando la recurrencia en los intercambios, Pastore sostiene que:

“... las relaciones económicas frecuentes entre interfases productivas donde existan importantes inversiones en activos específicos durables y altos niveles de incertidumbre contextual o de comportamientos estratégicos potenciales, tenderían a generar estructuras de gobernación más complejas que la coordinación de mercado, con el objetivo de disminuir los costos de transacción asociados.”²⁵

Desde la teoría de los costos de transacción, la contratación se corresponde –repetimos– con una estructura de ejecución de tipo intermedio o bilateral, es decir, entre el mercado y la firma.

La externalización de etapas productivas es entendida como un componente central de la estrategia flexibilizadora en la organización industrial moderna, cuya conceptualización más acabada pasa por la noción de empresa red que funciona en una economía de red. Ahora, la externalización, además de flexibilizar, no busca sólo reducir costos, sino además responder eficientemente a las exigencias de calidad, confiabilidad, cumplimiento de plazos de entrega, rapidez de respuesta, etc. A este respecto, es pertinente la distinción inquisitiva que efectúan Green y Dos Santos: mientras que la teoría de los costos de transacción se pregunta qué es más barato, ¿producir o comprar?, la organización en red se pregunta cómo responder más eficientemente a la demanda.²⁶

Como señalamos anteriormente, la agroindustria –o mejor, la cadena de producción agroalimentaria– no escapa a las generales de la ley de la reorganización industrial, por lo que la agricultura por contrato, expresión de este fenómeno en el ámbito de la interfase agraria-industrial, ha avanzado de manera importante en los últimos tiempos.

La evaluación que se ha venido haciendo de este proceso es coincidente en afirmar que, al contrario de lo que señalan los estudios empíricos para la genera-

25. R. Pastore (1996, pp. 83-84).

26. R. Green y R. Rocha Dos Santos (1992).

lidad de la industria, aquí la contractualización implica mayor integración, y no al contrario.²⁷

En esta postura analítica creemos encontrar un olvido de la noción de coordinación. Evidentemente que las relaciones entre las partes intervinientes son dispares, asimétricas, contradictorias en cuanto a los intereses que se persiguen; pero esto no puede ocultar que la agricultura contractual es algo notoriamente diferente (en esencia) a la integración vertical.

Páginas atrás mencionamos que desde nuestra óptica ambas formas coordinadoras ameritan un tratamiento especial y diferenciado, en tanto que la integración vertical conlleva a la existencia de la propiedad jurídica sobre los bienes básicos de la otra fase con la que se trabaja, y esto —resulta claro— no aparece en la agricultura bajo contrato. Por esto, nos parece forzada la evaluación recién mencionada. La conflictividad social y económica propia del desarrollo capitalista, por visible, no debería empañar el análisis organizacional de las firmas, cuyo producto no puede escapar —por otro lado— de la evolución de aquella conflictividad. Hace ya algo más de una década, N. Giarracca sostuvo que en la emergencia de una relación contractual, por ser ésta asimétrica, los integradores sacan provecho de los integrados. De esta manera, las relaciones que operacionalizan la subordinación quedan sujetas a este mismo perfil. Sin embargo, enfatiza Giarracca, debe señalarse que tales relaciones agro-industria, por subordinadas no son funcionales, esto es, los primeros no sirven sólo a la acumulación de las segundas, sino que las luchas y negociaciones de los productores rediseñan esa relación.²⁸ Y de este resultado, agregamos nosotros, emerge en buena medida el perfil organizativo de las firmas agroindustriales.

El contrato y, como veremos luego, más generalmente las convenciones son, a nuestro entender, herramientas de coordinación vertical dentro del sistema agroalimentario, cuyo desarrollo se ve acelerado por la misma configuración estructural que va adquiriendo éste. El menor peso de lo agrario en lo alimentario origina que la “emisión de órdenes” hacia atrás en la cadena de productos exige la estandarización de lo que le es aprovisionado. Desde el público consumidor que quiere un bien con “servicios” (información, mayor calidad nutritiva, hedonista, etcétera) se transfiere la presión a la industria vía la comercialización minorista moderna.²⁹ Obviamente, desde la industria se retransmite (proporcionalmente) ese mensaje hacia el agro. La estabilidad intrínseca y la regularidad del aprovisio-

27. Cfr. dos ejemplos en S. Faiguenbaum (1992) y en R. Pastore (1996).

28. N. Giarracca (1985).

29. Evidentemente este proceso no es unilineal; lo que el público exige es a su vez acicateado desde la oferta (supermercados e industrias), lo cual se reinvierte en una nueva demanda del consumidor a la cual se adecua la oferta y se reinicia el ciclo: acicate-demanda-adecuación; cfr. un análisis de este proceso en R. Devoto y M. Posada (1997), M. Posada (1996 c).

namiento son las demandas básicas que se le exigen al agro y éste debe readecuarse para satisfacerlas.³⁰

Ahora, como esta reconversión no es de fácil concreción desde la misma realidad agraria, entonces, deben organizarse las acciones para que así ocurra; la promoción de contratos agrícolas es el camino más difundido para tal fin.

Llegados a aquí, cabe hacer alguna referencia más detenida en relación con lo que mencionamos líneas atrás: las convenciones.

Si bien consideramos de manera genérica al contrato agrícola como el instrumento básico que operacionaliza esta modalidad coordinadora, en realidad no debe dejarse de lado la existencia de las más generales “convenciones”.

Éstas, conceptualmente definidas especialmente por la escuela económica francesa, constituyen el espacio de las transacciones ligadas por una actividad de producción. De esta manera, el espacio económico fijado por estas relaciones convencionales conecta a diversos tipos de agentes.³¹ En concordancia con los trabajos de Coas y Williamson, Favereau y otros economistas y sociólogos franceses entienden que los actores económicos tienden a fijar entre ellos una serie de convenciones que determinan las formas de estructurar sus relaciones de intercambio, de modo tal que se logre organizar un intercambio de calidad en el marco de una amplia gama de posibilidades de consecución (tal como se deriva de las elaboraciones de Simon).

En estos intercambios, la coordinación y la cooperación sólo serán posibles si los actores disponen de puntos de referencia comunes y tienen recursos compartidos, esto es, posean un “cuadro común constitutivo” (noción –como se aprecia– cercana al *common knowledge* keynesiano).

Como afirma Neffa, presentador de la compilación sobre la economía de las convenciones realizada por Eymard-Duvernay, la

“... convención es entonces el resultado, por una parte, de una síntesis entre las acciones individuales y, por otra parte, un marco o contexto que señala ciertas restricciones a la actividad de los sujetos. ... la EC [Economía de las Convenciones] postula de entrada la heterogeneidad de los agentes; la convención es precisamente una operación y una construcción relativa mediante la cual una multiplicidad dispersa se hace coherente para que pueda funcionar de una manera y no de otra. Se postula entonces que hay una retroalimentación del contexto colectivo sobre las acciones individuales.”³²

30. A este respecto es esclarecedora la situación que reseña Green (1990). En una entrevista que efectúa para su investigación, el responsable de compras de insumos agrarios para una industria química le señala que los agricultores deben lograr una estabilización molecular uniforme en las entregas que efectúen; de manera tal deben concientizarse que, según el entrevistado, el punto óptimo se alcanzaría cuando los agricultores se consideren a sí mismos como “molecultores”.

31. O. Favereau (1988).

32. J. Neffa (1994, IV).

Así, entonces, las convenciones como mecanismos cognitivos colectivos, implican una regularidad en los comportamientos tácitamente aceptados por los individuos. Puesto que frente a cada problema económico hay diferentes alternativas, la elección de una en desmedro de otra responde empíricamente a las creencias de los agentes intervinientes y a sus comportamientos recíprocos.

Analizándola desde el punto de vista operativo, la convención es un instrumento no mercantil por el que se acuerdan y aseguran las condiciones del intercambio en un período determinado. Su empleo obedece a que es más barato y flexible que un contrato formal (escrito), en especial en aquellos mercados agrícolas de rasgos mono- u oligopsónicos, tal como señala Favereau en otro de sus trabajos.³³ ¿Qué queremos sostener con este corto desarrollo? Simplemente pretendemos dejar en claro que la agricultura contractual no sólo abarca a aquellos casos de contratos escritos, sino que incluye también (y no de manera marginal) a aquellos otros acuerdos orales y consuetudinarios que se celebran entre las partes. Estos últimos, buenos ejemplos de convenciones sociales, tienen la particularidad que, según el análisis de Schejtman, están menos sujetos a las conductas oportunistas y al riesgo moral, al cual ya se refirió Williamson.³⁴

De esta forma, entendemos que en el análisis de la agricultura contractual deben considerarse aquellos acuerdos no formales si se pretende captar la totalidad del espacio socioeconómico que comprende esta modalidad coordinadora. De hecho, ya Clapp señaló que el instrumento contractual es una representación de la relación y no la relación en sí, la cual puede ocurrir bajo una forma diferente.³⁵

Planteada esta situación, y en honor a los términos normalmente aceptados por la comunidad académica (y por la realidad misma), en este escrito utilizaremos la expresión agricultura contractual (y sus sinónimos) sin distinción, pero incluyendo en su interior a aquellas convenciones menos elaboradas, esto es, los acuerdos orales.

Ahora bien, la pregunta que se desprende de la acción animadora de los acuerdos contractuales por parte de la agroindustria, es: ¿por qué adoptan esta vía coordinadora y no otra?

La organización de la producción agrícola y de la industrial difieren esencialmente entre sí. Mientras la primera responde a un vaivén estacional, cíclico, de resultado incierto y conlleva múltiples riesgos (naturales, de mercado, etcétera), la segunda se muestra continua, repetitiva y previsible. Así, entonces, es lógico que la relación entre ambas organizaciones adquiera un carácter netamente friccional. Recordemos que la idea de fricción utilizada en física es retomada por Williamson para explicar el papel que desempeña la noción de los costos de transacción.³⁶ De esta manera, tales costos representarían el elemento friccional que debe conside-

33. O. Favereau (1992).

34. A. Schejtman (1995).

35. R. Clapp (1990).

36. O. Williamson (1989) presenta en su capítulo I.1.1. una sintética y sumamente clara explicación de este parangón.

rarse para entender el desenvolvimiento del sistema agroalimentario en esta interfase.

La superación de esas fricciones no es un objetivo de posible realización salvo en el caso de que una y otra fase se integren verticalmente.³⁷ Dado que ésta no es la modalidad coordinadora más difundida, tal superación es reemplazada por la noción de "administración" de la fricción. En otras palabras, dados los rasgos propios de la agricultura y la industria, la coordinación se hace plenamente necesaria para sobrellevar la fricción que implica su interrelación.

Además de esto, la interfase se caracteriza por el elevado grado de atomización de la fase primaria en proporción a la fase industrial, originando una asimetría estructural que favorece la captación de excedente por uno de los partícipes (la industria).

Entonces, las fricciones, las asimetrías y los rasgos biológicos de la producción agroalimentaria (que exige cierto ritmo constante en los intercambios interfase) funge de estímulo a la búsqueda de soluciones coordinadoras.

La integración vertical partiendo desde la fase industrial no parece de fácil concreción por una serie de circunstancias. En primer lugar porque establecer una organización coherente entre el ritmo natural agrícola y el paso productivo industrial es harto dificultoso,³⁸ aun con los avances alcanzados en la conversión del campo hacia el ejercicio de una "agricultura industrial",³⁹ la distancia entre una y otra forma organizativa es amplia.

Por otro lado, desde el punto de vista financiero es mucho más redituable para la firma industrial transferir los riesgos agrícolas a la fase primaria que asumirlos como propios. Además, conllevaría un incremento de los costos organizativos, al tiempo que la internalización (el *make*) es desventajosa dada la baja especificidad del activo tierra.

En los casos en que sí se detecta integración vertical, ésta puede obedecer a otra serie de estímulos que la justifican:

- el capital agrario decide avanzar en la cadena de valor incorporando en propiedad la fase del procesamiento industrial,
- las características propias de determinada actividad agropecuaria originan una pérdida de importancia del recurso tierra frente a la lógica industrial de producción (tal el caso típico de la avicultura),

37. El otro camino de eliminación de la fricción consiste en la eliminación de la interrelación agro-industria vía la sustitución de la materia prima de origen agrario por otra de origen sintético o por el desarrollo de productos básicos naturales. Esta tendencia, conocida como "sustitucionismo", se relaciona fuertemente con las aplicaciones biotecnológicas. Un trabajo interesante, que trata de ubicar el impacto concreto de aquella en el sistema agroalimentario es el de R. Fanfani *et alii* (1992).

38. La aplicación de esta noción (ritmo-paso) al ámbito agroindustrial lácteo puede encontrarse en M. Posada (1996 a).

39. Cfr. P. Barlett (1991).

- la existencia de incentivos públicos de cuño fiscal para emprender la producción primaria en forma directa,
- la industria busca ganar poder negociador ante otros agricultores-proveedores al lograr cierto nivel de autoaprovisionamiento.

Fuera de éstos, difícilmente se logre encontrar casos de industrias alimentarias que decidan autoproverseer de sus insumos agrarios. Queda así abierto el camino para la adquisición en el mercado de tales insumos (el *buy*) o para el establecimiento de una forma coordinadora intermedia, como la agricultura contractual.⁴⁰

La compra en los mercados agrarios ocurrirá más fácilmente cuando se trate de materias primas poco específicas. Al contrario, cuando esa especificidad se incrementa la fase industrial buscará una mayor injerencia en la producción de la fase anterior. Los contratos agrícolas son los instrumentos que vehiculizan esa injerencia en qué, cuánto, cuándo y cómo debe producir el agro.

Según lo planteado hasta aquí, parecería que la industria es la única que decide la difusión de los contratos, al tiempo que los agricultores sólo actuarían pasivamente, aceptando lo ordenado por la industria. Sin embargo, debe recordarse los conceptos de Giarracca reseñados anteriormente: estos acuerdos no son sólo funcionales para la industria, sino que –sin ignorar las asimetrías– los productores primarios logran rediseñarlos obteniendo también ellos ciertas ventajas para el desenvolvimiento de su actividad.

Es así, entonces, que es posible definir un cuadro de situación de las ventajas y desventajas que acarrea a cada actor interviniente el funcionamiento de la agricultura contractual.⁴¹

40. Utilizando una adecuación de la conocida matriz de Goldsmith (1985), podemos determinar cuatro tipos de articulaciones entre el agro y la industria según el grado de coordinación y el tipo de relación entre ambas fases. Tenemos así:

Grado de coordinación	Relación agro-industria débil	Relación agro-industria fuerte
bajo	1. tradicional	3. mercado abierto
alto	2. integración vertical	4. contratos

Como se puede apreciar, la articulación 1 es muy débil, en tanto que la fase industrial se conecta con la primaria vía diferentes tipos de intermediarios, en tanto que en la 2 la articulación es nula, puesto que no hay intercambio alguno entre ambas fases. Por su parte, la articulación 3 si bien es intensa, simultáneamente muestra un bajo grado de coordinación, en tanto que la clásica "mano invisible" es quien conectaría a una y otra fase, con todo lo que implica de riesgos e incertidumbres. Por último, la 4 (en la que se engloban los contratos agrícolas) es en la que más y mejor se alcanza la coordinación en los intercambios interfases.

41. Cfr. M. Capstick (1986), A. Schejtman (1994) y D. Metcalf (1974) entre otros.

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 cuasi-renta relacional.

- para la industria son:
 - ⇒ se asegura un flujo continuo de insumos agrarios y a precio conocido,
 - ⇒ obtiene un mayor control sobre la calidad de la materia prima que utiliza,
 - ⇒ se eliminan intermediarios que encarecen los costos,
 - ⇒ traspasa a la fase primaria los riesgos inherentes a la producción agrícola,
 - ⇒ evita inmovilizar capital en tierra,
 - ⇒ minimiza los costos de conocimiento de los proveedores,
 - ⇒ genera y retiene una parte mayor de una cuasi-renta 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, etcétera).
 - ⇒ 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 (siempre dentro de los parámetros definidos por Giarracca, según vimos más atrás). 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 permite determinar el perfil que irán adquiriendo estos tipos de acuerdo tanto en su formulación primigenia como en sus readecuaciones subsiguientes.⁴²

En esta misma línea evaluativa encontramos las expresiones de A. 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...”⁴³

42. 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 M. Posada (1996 b), retomando elaboraciones anteriores presentadas en M. Posada (1995).

43. A. Langreo (1988 pp. 18-19).

Quizá se pueda resumir el *background* analítico de las diferentes modalidades contractuales en base al estudio de tres factores claves en estas relaciones: a) la estructura socio-productiva del colectivo social-agrario, b) la estructura del mercado de demanda, y c) las condiciones contextuales naturales, sociales, económicas y políticas.

El primero de estos factores encierra los diferentes perfiles de ese colectivo, desde la estructura de propiedad y tenencia de las explotaciones agropecuarias hasta las modalidades organizativas de la familia productora, pasando por muy distintos aspectos como la pirámide etaria del conjunto social, la capacidad financiera, la evolución histórica de la difusión y adopción tecnológica sobre el colectivo de que se trate, la capacidad empresarial de los productores, el grado de modernidad (en términos durkhemnianos) de las relaciones sociales imperantes, etcétera.

En la estructura del mercado de demanda debe considerarse, fundamentalmente, el grado de mono- u oligopsonio que en él se presenta, si bien no habrá que descuidar el patrón constitutivo de la fase industrial, su tendencia concentradora, sus interrelaciones hacia adelante en la cadena del producto, etcétera.

Por último, el factor contextual abarca múltiples aristas, desde los rasgos agroecológicos del espacio productor primario hasta el perfil cultural de los grupos sociales interconectados, pasando por el carácter que adquiere la organización sociopolítica de la sociedad global que contiene a los grupos interactuantes.

En síntesis, entonces, la difusión de la agricultura bajo contrato apareja tanto ventajas como desventajas para cada uno de los actores intervinientes. Si bien unas y otras pueden ser objeto de diferentes evaluaciones, lo cierto es que como modalidad coordinadora, el contractualismo agrícola ha avanzado notablemente en las últimas décadas, siendo cada vez más los productores que se articulan con la industria transformadora por esta vía.⁴⁴ Como tal, esto no puede reducirse solamente al poder coercitivo de la fase industrial, sino que debe contemplarse que pueden ser los mismos agricultores quienes impulsen esta modalidad, en tanto que les asegura la colocación de sus producciones y les disminuye el riesgo de mercado, ante el cual esta fase primaria está más indefensa. Simultáneamente, la articulación vía contratos permite a las unidades primarias acceder a insumos, equipos y capital de giro suficiente para emprender tanto un ciclo productivo como alcanzar el manejo de determinadas innovaciones. Fainguenbaum resumió esto al sostener que esta modalidad "... representa muchas veces una alternativa

44. Considerando el caso estadounidense, información del USDA consigna que alrededor del 11% del total de explotaciones existentes están vinculadas contractualmente con agroindustrias o con la distribución minorista moderna, pero representando el 40% de la producción agropecuaria total. El ritmo expansivo de esta modalidad queda evidenciado en el caso de la producción porcina, de la cual en 1970 se obtenía el 2% bajo contrato, mientras que dos décadas después ese porcentaje se eleva a más de 20 puntos. Cfr. una sucinta y clara exposición de esta evolución en M. López Bracho (1997 a y b).

atractiva para los agricultores, ya que minimiza sus riesgos y accede a los servicios productivos esenciales."⁴⁵

Lo atractivo que señala Fainguenbaum también está dado porque los agricultores pueden, por medio de los contratos, diversificar su estructura productiva sin incrementar sus costos de transacción para tal fin: al asegurarse la colocación de parte de lo obtenido, los costos que apareja la operación en los mercados abiertos desaparecen.⁴⁶

Esta diversificación de actividades por parte de los productores agrícolas sí permite entender el uso que ellos realizan de los acuerdos contractuales como funcionales (contrariamente a lo que ocurre si se analiza desde la óptica industrial, tal como ya vimos). El contrato sería en manos de los agricultores un instrumento para viabilizar sus estrategias adaptativas.⁴⁷ Ciertamente que esta modalidad coordinadora es acicateada desde la fase industrial en beneficio de sus intereses (tecnoproductivos, económicos y financieros), pero también es cierto que los mismos agricultores re-direccionan esas iniciativas industriales con el fin de adecuarse a los distintos escenarios productivos y económicos sobre los que deben desenvolverse.

De esta vinculación surgen, como ya indicamos, una cuasi-renta relacional, generada en conjunto pero distribuida –claro está– de manera desigual: quien detenta el mayor poder negociador (la industria) se lleva la mayor parte frente a quien posee menor peso en la interfase (la agricultura).

Llegados a este punto, en el próximo y último apartado nos abocaremos a realizar una descripción analítica de los diferentes aspectos contenidos en la formalización de las relaciones contractuales.

Aspectos instrumentales de los contratos agrícolas: una propuesta analítica

La heterogeneidad de situaciones en la que pueden constituirse acuerdos contractuales para el desenvolvimiento agropecuario implica, simultáneamente, otra heterogeneidad similar en cuanto a los aspectos reglados en esos contratos.

Sabemos que en esencia el contrato agrícola es:

“... un acuerdo de voluntades que tiene por objeto regular la relación entre las dos partes –empresa agroindustrial y productor agrícola– y en virtud del cual este último se constituye en proveedor de una determinada materia pri-

45. S. Fainguenbaum (1992 p. 58).

46. En los artículos de M. López Bracho (1997 a y b) se detalla que en las granjas estadounidenses contratadas, la producción que queda englobada en tales contratos no supera el 60%, mientras que el resto lo comercian por vías alternativas.

47. Cfr. esta noción en M. Posada (1995).

ma con características cualitativas determinadas como resultado de múltiples obligaciones.”⁴⁸

Y como tal, entonces, debe fungir como una herramienta que canalice esas voluntades.

La revisión de la literatura internacional, de los pocos trabajos realizados en nuestro país y de un cierto número de contratos implementados en el medio agrario argentino, que hemos recolectado durante el transcurso de nuestra investigación, nos permite definir una serie de bloques temáticos que, *grosso modo*, están contenidos en prácticamente todos los contratos. Así tenemos las siguientes series:

- serie A: contiene las especificaciones relativas a la sustancia del intercambio: precio, cantidad y calidad del bien producido y comercializado, y ritmo y forma de suministro del mismo desde el agricultor a la industria,
- serie B: comprende lo acordado en lo atinente al suministro de insumos y bienes de capital por parte del contratante para la realización del ciclo productivo a cargo del contratado; aquí se fijan los precios acordados por cada uno de ellos y la modalidad de pago de los mismos,
- serie C: de manera similar a la anterior, aquí se especifica la modalidad de aportes de capital de giro para el ciclo productivo contratado que efectúa el contratante, así como también el interés que implicará su devolución y la manera en que ésta se efectuará,
- serie D: incluye lo relativo a la asistencia tecno-productiva que brinda el contratante al contratado, la cual –en ciertos casos– alcanza también un matiz tecno-organizacional para la totalidad de la unidad productiva,
- serie E: se fijan aquí las cláusulas de salvaguarda, los mecanismos de control y de arbitraje para eventuales conflictos, se establece la duración del contrato y las modalidades de renovación o revocación.

Evidentemente, dentro de estos lineamientos generales se hallan diferencias según la situación de producción en el marco de la cual se celebran los contratos, así como esas variaciones pueden deberse al grado de formalización que alcance el contrato (si es escrito implicará un mayor detalle en sus consideraciones, mientras que ocurrirá a la inversa si se lo celebra en forma oral).

Por supuesto que los contratos tratarán de reglar el mayor número posible de cuestiones atinentes al desenvolvimiento de la producción acordada, pero no cabe esperar una regulación absoluta, en tanto que esto sólo sería un tipo ideal de contrato, no identificable (ni posible de construir) en la realidad. Como señaló King, el contrato perfecto conllevaría a que cada parte actuase en concordancia con los intereses de la otra, compartiendo la totalidad de la información a efectos

⁴⁸ S. Formento *et alii* (1997 p. 151).

de maximizar la ganancia de ambas. Y esto, como es fácilmente perceptible, no ocurre, en tanto que las asimetrías, las incertidumbres y las contradicciones de intereses originan divergencias entre las expectativas del tipo ideal y los resultados concretos.⁴⁹

La diferente constitución de cada una de las series antes mencionadas va dando lugar a distintos estilos contractuales. Según el clásico trabajo de Mighell y Jones existen tres tipos de contratos:⁵⁰

- 1) de especificación de mercados: en ellos solamente se establecen los términos de una transacción futura como la cantidad, calidad y precio de los bienes a intercambiar; se corresponde con el desarrollo –casi exclusivo– de la serie A,
- 2) de suministro de recursos: aquí se incorporan los aportes que se compromete a realizar el contratante para la consecución del ciclo productivo (insumos y bienes de capital); comprende a los contenidos de las series B y C,
- 3) de producción y administración: incorpora las cuestiones atinentes a la asistencia técnica y de gestión que efectúa el contratante; implica el desarrollo de la serie D.

En este esquema, cada uno de los tipos contiene al precedente. Así el 2) se constituye como una evolución del 1), y el 3) incorpora a los dos anteriores.

De manera similar, López Bracho analiza los contratos que se celebran en el campo estadounidense definiendo dos tipos: los contratos de producción y los de comercialización. En los primeros el contratante aporta los *inputs* necesarios para que el productor primario realice la totalidad del ciclo productivo, a lo largo del cual el producto que se va gestando es propiedad del contratante. En los contratos de comercialización también existen los aportes de los contratantes, pero estos no acceden a la propiedad del bien que se contrata hasta que éste culmina su ciclo; es decir, cuando se lo entrega el contratado.⁵¹

Enfocando esta cuestión de la tipificación de los contratos desde la óptica del desarrollo empresarial, en distintos trabajos encontramos un análisis a partir de la cuestión de la transferencia, mayor o menor, de responsabilidades por parte del agricultor.

Un análisis simple de esto es el que nos ofrecen Formento *et alii*, quienes identifican así dos tipos de contratos:⁵²

- contratos agroindustriales de primer grado: en estos acuerdos la firma contratante realiza el aporte del capital de giro y de la totalidad de los insumos reque-

49. Citado en A. Schejtman (1995).

50. Cfr. R. Mighell y L. Jones (1963).

51. Cfr. M López Bracho (1997 a y b).

52. S. Fomento *et alii* (1997).

ridos, asesora productivamente, controla el proceso ejecutado por el contratado y retiene la propiedad del producto final durante todo el ciclo; por su parte, el contratado aporta las instalaciones fijas y su trabajo,

- contratos agroindustriales de segundo grado: aquí, si bien hay aportes de insumos y de capital por parte del contratante, la propiedad del producto que se obtiene permanece en manos del contratado hasta su entrega y aceptación por la contraparte.

Con algún nivel mayor de complejidad, R. Soria *et alii* señalan la existencia de tres tipos contractuales.⁵³

- contratos de comercialización: en éstos los acuerdos se limitan a las variables contenidas en la serie A que vimos anteriormente, y se asemejan a los contratos del tipo 1) de Mighell y Jones,
- contratos con transferencia plena de responsabilidades empresariales: en ellos el contratante realiza la entrega de los *inputs* necesarios para el ciclo productivo, señala las condiciones tecno-productivas y retiene la propiedad del producto durante toda la duración del contrato; es el equivalente al contrato de primer grado de Formento *et alii*,
- contratos con transferencia parcial de responsabilidades empresariales: en estos acuerdos el producto es propiedad del contratado durante toda la duración del ciclo contractual, si bien el contratante efectúa aportes de insumos y capital; su correlato son los contratos de segundo grado antes mencionados.

La complejidad que indicamos en las elaboraciones de Soria *et alii* no reside en sí en la enunciación anterior, sino en la manera en que llegan a la misma. En efecto, preocupados por investigar la cuestión de la transferencia o no de responsabilidades empresariales por parte de los agricultores, estos autores desarrollaron un modelo que permitiría relacionar una serie de factores, al cabo de los cuales se identificaría el tipo de contrato de que se trate. Ellos aplican ese modelo al sistema lácteo asturiano; en nuestro caso, hemos realizado una adaptación del mismo a efectos de captar las distintas realidades contractuales argentinas, al tiempo que hemos modificado alguno de los componentes de la fórmula, con el fin de hacerla más eficazmente generalizable.

De esta manera, nosotros consideramos pertinente el análisis de los grados de transferencia de las responsabilidades empresariales por parte de los agricultores basados en la evolución de ciertas variables relacionales. Desde el punto de vista de lo tecno-productivo se observará la evolución y las características de los suministros de *inputs*, de tecnologías y del acceso al capital. Centrándonos directamente en el producto se prestará atención a las condiciones cualitativas que fijan su aceptación por parte del contratante y a la modalidad de fijación de precio.

53. R. Soria *et alii* (1988).

Por último, se deberán analizar las condiciones jurídicas (y consuetudinarias) que aseguran el funcionamiento del acuerdo (sujetos jurídicos actuantes, duración, validez, garantías de cumplimiento, condiciones de disolución, modalidad de arbitraje, etcétera).

La operacionalización de estas variables relacionales permitirá obtener los datos empíricos para la siguiente fórmula:

$$TC = f (TP, CC, MO, G)$$

donde

- ⇒ TC: tipo de contrato,
- ⇒ TP: utilización o no de la tecnología básica correspondiente a la producción que se estudie (valor 0 ó 1, según no la emplee o sí la emplee),
- ⇒ CC: nivel de control de calidad del producto efectuado por el productor (valor 0, sin control; 1, si controla cantidad entregada; 2, si controla calidad entregada; 3, si controla un ente interprofesional o independiente),
- ⇒ MO: movilidad de la oferta (valor 0, sin cambiar de contratante en los últimos 5 años; 1, si cambió una vez por motivos no económicos; 2, si cambió una vez por cuestiones de precio; 3, si cambió varias veces por motivo de diferencias en los precios),
- ⇒ G: existencia de agrupamiento de productores que efectúa la negociación con el contratante en común (valor 0, sin pertenencia ó 1, con pertenencia).

Este instrumento, estimamos, es adecuado para emprender el estudio concreto de casos reales de acuerdos contractuales. Su nivel de flexibilidad le permite amoldarse a las diferentes realidades en que se llevan a cabo ese tipo de relaciones, arrojando cada análisis un resultado específico, a partir de los cuales será factible establecer entonces algún tipo de generalización en torno a lo que significa para los agricultores la celebración de este tipo de acuerdos.⁵⁴

Reflexión final

El desenvolvimiento del sistema agroalimentario moderno conduce a un nivel superior en los requerimientos de coordinación de los intercambios interfases que en él se desarrollan. Las empresas intervinientes en esos intercambios van ajustando sus operaciones en función de alcanzar una adecuada regularidad y estandarización en lo que aprovisionan y son aprovisionadas. Lejos de la simple concurrencia a los mercados abiertos, hoy los ajustes pasan por hacer eficientes formas de cooperación interempresarias que mantengan un equilibrio entre eficiencia y

54. Esta postura metodológica fue presentada por nosotros en el Apéndice contenido en M. Posada (1995), en el cual retomamos las clásicas ideas originales de R. Merton.

flexibilidad. De todas éstas, como se vio en el texto, la celebración de acuerdos contractuales es una de las que más ha avanzado en el sector agroalimentario.

Su desenvolvimiento es evaluado genéricamente desde distintas perspectivas analíticas y partiendo desde diferentes *corpus* teóricos. En el caso particular de Argentina, las interpretaciones más difundidas abrevan en la perspectiva latinoamericana, a su vez heredera de la visión francesa del desarrollo contractual, tal como vimos más arriba. Dado lo heterogéneo de la realidad agropecuaria nacional, debido a las múltiples aristas que es posible detectar en ella, originado en que el colectivo social agrario no es un cuerpo estático, inmóvil, inmutable, sino que —como todo grupo social— presenta un dinamismo vital claramente observable, es difícil para nosotros englobar las diferentes realidades contractuales en los parámetros analíticos que aquí predominan. La visión que superpone la noción de integración a la de coordinación, que confunde integración vertical con agricultura contractual, nos parece que pone el acento en una realidad clara: la desfavorable situación en que negocia buena parte de los agricultores frente a la industria agroalimentaria; pero omite observar que ese colectivo —agricultores— puede desenvolver estrategias adaptativas que le permitan refuncionalizar algunas aristas contractuales en beneficio de sus propios objetivos (siendo quizás las más importantes, la disminución de la incertidumbre del mercado y el aseguramiento de un ingreso mínimo derivado de la producción contratada).

Esta adecuación del contrato en pos de los objetivos de los productores primarios forma también parte de la realidad de este estilo coordinador y su peso no debe quedar oscurecido por otras aristas, como las que rescatan los análisis tradicionales. Ante esto, sostenemos que es necesario construir una contribución teórica de algún alcance globalizador, a partir de estudios de caso concretos, representativos de la diversidad nacional, que siguiendo un camino inductivo, se constituya en una teoría de alcance intermedio, tal como postulaba Merton, pilar de una entidad teórica más englobadora aún por fundarse. Para tal fin, estimamos que comenzar los estudios de casos contractuales siguiendo la variable de la cesión de la responsabilidad empresarial, combinada con cuestiones tecnológicas y socio-organizativas es un primer paso interesante, a lo cual puede contribuir el modelo de análisis que aquí proponemos.

*Bibliografía citada*⁵⁵

- Bain, J. (1968). *Industrial organization*, Nueva York-Londres, J. Wiley and Sons.
- Barlett, Peggy (1991). "Agricultura industrial", en S. Plattner (ed.). *Antropología económica*, México, Alianza, pp. 345-397.
- Campbell, G. y M. Hayenga (1978). *Vertical organization and coordination in selected commodity subsectors*, Blacksburg, A.A.E.A., WP-20.
- Capstick, Margaret (1986). *La economía de la agricultura*, México, FCE.
- Clapp, Roger (1990). "Representing reciprocity, reproducing domination: ideology and the labour process in Latin American contract farming", in *Journal of Peasant Studies*, vol. 17 n° 3, Londres.
- Davis, J. and R. Goldberg (1957). *A concept of agribusiness*, Boston, Harvard.
- Devoto, Rubén y M. Posada (1997). *Notas sobre el rol de los acuerdos entre profesiones y la calidad alimentaria*, Buenos Aires, FLACSO-INTA EEA Pergamino.
- 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.
- Fanfani, Roberto *et alii* (1992). "La biotecnología en el sector agroalimentario: un impacto limitado", en *Agricultura y Sociedad*, n° 64, Madrid, julio-septiembre, pp. 147-168.
- Favereau, Olivier (1988). "Organisation et marché", en *Cahiers du CREA*, n° 13, París.
- Feder, Ernest (1984). *Violencia y despojo del campesinado: latifundio y explotación*, México, Siglo XXI.
- Formento, Susana *et alii* (1997). "Dinámica de la relación contractual entre productores primarios y empresas agroindustriales", en *Realidad Económica*, n° 149, Buenos Aires, 1/7 a 15/8, pp. 148-156.
- Giarracca, Norma (1983). *La subordinación del campesinado a los complejos agroindustriales. El tabaco en México*, México, UNAM, tesis de maestría.
- (1985). "Complejos agroindustriales y la subordinación del campesinado. Algunas reflexiones y el caso de los tabacaleros mexicanos", en *Estudios Rurales Latinoamericanos*, vol. 8 n° 1, Bogotá, pp. 21-39.
- Glover, David (1983). *Contract farming and the transnationals*, Toronto, University of Toronto.
- (1984). "Contract farming and smallholder outgrower schemes in less-developed countries", en *World Development*, vol. 12 n° 11-12, pp. 1143-1157.
- (1987). "Increasing the benefits to smallholders from contract farming: problems for farmer's organizations and policy markers", en *World Development*, vol. 15 N° 4, pp. 441-448.
- y K. Kusterer (eds.) (1990). *Small farmers, big business. Contract farming and rural development*, Nueva York, Saint Martin Press.

55. La bibliografía aquí indicada sólo se refiere a la mencionada en el texto, dejando constancia que el lector podrá encontrar una amplia referencia a la temática de nuestro escrito en el trabajo de J. Sanz Cañada (1988), si bien en él debe actualizarse una década de investigaciones no contenidas en el mismo.

- Goldsmith, A. (1985). "The private sector and rural development: can agribusiness help the small farmer?", en *World Development*, vol. 13, n° 10-11, pp. 1125-1138.
- Green, Raúl (1990). "La evolución de la economía internacional y la estrategia de las multinacionales alimentarias", en *Desarrollo Económico*, vol. 29 n° 115, Buenos Aires, enero-marzo, pp. 507-528.
- y R. Rocha Dos Santos (1992). "Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario", en *Desarrollo Económico*, vol. 32 n° 126, Buenos Aires, julio-septiembre, pp. 199-225.
- Juan i Fellonar, Rafael (1978). "La teoría de la agroindustrialización y la estabilidad del campesinado", en *Agricultura y Sociedad*, n° 9, Madrid, pp. 165-186.
- Langreo, Alicio (1988). *La agricultura contractual*, Madrid, COAG.
- Le Bihan, J. (1966). *Incidence du développement de l'intégration verticale et horizontale sur les structures de production agricole*, Bruselas, Commission des Communautés Européennes.
- Lebosse, C. y M. Ouisse (1979). "Las políticas de integración de la agricultura artesanal en el modo de producción capitalista", en M. Etchezarreta (comp.). *La evolución del campesinado. La agricultura en el desarrollo capitalista*, Madrid, MAPA, pp. 197-245.
- López Bracho, Miguel (1997 a). "La agricultura de contrato en Estados Unidos", en la web de *El mercado agropecuario*, noviembre.
- (1997 b). "La agricultura de contrato en México", en la web de *El mercado agropecuario*, diciembre.
- Malassus, Louis (1979). *Économie agro-alimentaire I. Économie de la consommation et de la production agro-alimentaire*, Paris, Cujas.
- Marion, B. et alii (1986). "Food system coordination", en B. Marion (ed.). *The organization and performance of the U.S. Food System*, Lexington, Lexington Books, pp. 51-196.
- Metcalf, David (1974). *La economía de la agricultura*, Madrid, Alianza.
- Mighell, R. y L. Jones (1963). *Vertical coordination in agriculture*, Washington, USDA, AER n° 19.
- Neffa, Julio (1994). "A propósito de la *Economía de las Convenciones*", en F. Eymard-Duverney (comp.). *Economía de las convenciones*, Buenos Aires, Asociación Trabajo y Sociedad, pp. I-IX.
- Oman, Charles y R. Rama (1986). "Las nuevas formas de inversión internacional en la agroindustria latinoamericana", en *Comercio Exterior*, vol. 36 n° 10, pp. 878-894.
- Pastore, Rodolfo (1996). "Subcontratación e integración productiva. Breves referencias a las actividades agroalimentarias", en *Realidad Económica*, n° 138, Buenos Aires, 16/2-31/3, pp. 69-96.
- Posada, Marcelo (en prensa). "Las interprofesionales agroalimentarias: la experiencia europea y algunas consideraciones para el caso argentino", en *Agroalimentaria*, n° 5, Mérida.
- (1995). "Enfoque de sistemas y racionalidad de los productores. Situaciones de producción específicas: el caso de los productores pampeanos", en *Realidad Económica*, n° 133, Buenos Aires, 1/7 al 15/8, pp. 74-99.
- (1996 a). "Innovación tecnológica y articulación agroindustrial. El caso del complejo lácteo pampeano", en *Estudios Pampeanos*, n° 4, Santa Rosa, febrero, pp. 17-67.
- (1996 b). "Notas para un esquema de análisis socioeconómico del espacio rural", en *Cuadernos de Desarrollo Rural*, n° 36, Bogotá, primer semestre, pp. 27-44.

- (1996 c). "Producción agropecuaria y calidad. Algunas lecciones del caso europeo y apuntes para el análisis de la situación argentina", en *Realidad Económica*, n° 140, Buenos Aires, 16/5 al 30/6, pp. 109-132.
- (1997). "Una aproximación a la constitución actual del sistema agroalimentario internacional", en *Agro Sur*, vol. 24 n° 2, Valdivia, Universidad Austral de Chile, pp. 196-205.
- Rama, Ruth (1984). "El papel de las transnacionales en la agricultura mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. 34 n° 11, México, pp. 1083-1095.
- y R. Vigorito (1979). *El complejo de frutas y legumbres en México*, México, Nueva Imagen.
- Sanz Cañada, Javier (1988). *Agricultura contractual y coordinación vertical en el sector agrario*, Madrid, MAPA.
- Schejtman, Alexander (1994). "Agroindustria y transformación productiva de la pequeña agricultura", en *Revista de la CEPAL*, n° 53, Santiago de Chile, agosto, pp. 147-157.
- (1995). *Agroindustria y pequeña agricultura. Alcances conceptuales para una política de estímulo a su articulación*, San Salvador, CEPAL-FAO.
- Soria, Rosa et alii (1988). "La agricultura contractual: el sector lácteo asturiano", en *Revista de Estudios Agro-Sociales*, n° 144, Madrid, abril-junio, pp. 221-254.
- Teubal, Miguel y R. Pastore (1995). "El agro y los complejos agroindustriales: el caso argentino", en 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", en *Journal of Farm Economics*, vol. 41 n° 4, pp. 734-746.
- Van Kesteren, A. y G. Gutman (1981). "La estructura agroindustrial en Venezuela", en A.A.V.V., *El desarrollo agroindustrial y la economía latinoamericana. Documentos de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial*, n° 5, tomo II, México, SDARH, pp. 273-303.
- Viau, C. (1979). "De l'integration verticale á l'integration agro-alimentaire: la formation du concept de soumission du travail agricole au capital agro-alimentaire", en *Economie Rurale*, n° 132, pp. 40-41.
- Vigorito, Raúl (1994). "La transnacionalización agrícola en América Latina", en M. Martínez de Ibarreta et alii (comp.). *Estudios agroindustriales*, Buenos Aires, CEAL, pp. 44-109.
- Williams, S. (1985). "Interaction between agribusiness and the small-scale farmer: an inventory of experiences in less-developed countries", en S. Williams and R. Karen (eds.). *Agribusiness and the small-scale farmer. A dynamic partnership for development*, Boulder, Westview Press, pp. 205-270.
- Williamson, Oliver (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*, México, FCE.
- Zylbersztajn, Decio (1996). *Entre o mercado e a hierarquia: análise de casos de quebra contractual no agribusiness*, San Pablo, PENSA.

RESUMEN

La moderna organización y funcionamiento del sistema agroalimentario internacional implica un nivel de coordinación cuantitativamente y cualitativamente diferente del existente décadas atrás. Las interconexiones entre firmas ubicadas en diferentes fases del mismo 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. Estas 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, propios de la estructura organizativa hasta los originados en la idiosincrasia cultural de los actores involucrados. En este trabajo nos centramos en las características de la tercera vía mencionada: la de la agricultura contractual. Para ello se efectúa una revisión de la bibliografía analítica básica, se realiza una disección analítica de la toma de decisiones por la opción contractual y se propone un modelo de análisis para efectuar estudios de caso en pos de construir una generalización adecuada a la realidad argentina.

ABSTRACT

The modern organisation and workings of the international agricultural food system involves a level of co-ordination quantitatively and qualitatively different from decades ago. The interconnections between firms in different phases thereof now have to be adjusted to pre-established quality standards, to regular deliveries, to –in short– an organisational pattern that tightly articulates the agricultural product's progress to its final consumption as a food product. These co-ordinating strategies may be organised via market acquisitions, through vertical integration of two or more interconnected phases, or by the establishment of contractual agreements between firms in different phases of the system.

Each of these alternatives has its positive aspects and its negative repercussions on the firms participating in the trade. The choice of one or other will depend on many factors, from those inherent in the organisational structure to those arising from the cultural idiosyncrasy of the actors involved. In this paper, we focus on the characteristics of the third way mentioned: contractual agriculture. For this purpose there will be a review of the basic analytical literature, then an analytical dissection of decision-making for the contractual option and a proposal is made for an analytical model to carry out case studies in order to construct an adequate generalisation of the Argentine situation.