

Contratos frutícolas y mediación estatal en Río Negro: una propuesta teórico-metodológica para el estudio de relaciones contractuales en cadenas agroindustriales*

PEDRO TSAKOUMAGKOS**

Introducción

El presente artículo contiene algunas consideraciones teórico-metodológicas y una propuesta para el análisis de la agricultura contractual (también llamada agricultura de contrato o agricultura por contrato) para el caso de un tipo particular de cadena agroindustrial o agroalimentaria como es la de la fruticultura de la cuenca del río Negro.

Intenta presentar en forma organizada algunos elementos en materia de definiciones y métodos para el estudio de las relaciones entre los sujetos principales de la articulación denominada agricultura contractual: los productores de la materia prima agropecuaria o agricultores (en este caso, las frutas a empacar o elaborar) y las empresas agroindustriales o agroindustrias.

Por tanto, no pretende lograr una forma acabada o definitiva, sino que aspira a construir una herramienta que pudiera servir para el análisis de las relaciones agricultores/agroindustrias en esa forma particular de articulación en una CAI.

* Este texto reúne materiales producidos en el marco del proyecto "Cambios en la cadena de valor agrícola y reposicionamiento de productores, empresas y trabajadores" GESA-ANPCyT PICT 04-08-747, dirigido por la Dra. Mónica Bendini de la Universidad Nacional del Comahue.

** MS en ciencias sociales. Investigador GESA-UNCo. UBA. UNLu.

Asimismo, no se basa en una revisión bibliográfica exhaustiva, sino que se limita a utilizar algunos textos pertinentes, particularmente Vellema (2002), quién considera a la agricultura contractual como una organización mediante la cual la empresa agroindustrial controla indirectamente agricultores en un contexto en el que los intereses de una y de otros pueden converger o diverger; presuponiendo entonces tanto las imposiciones por parte de la agroindustria, como las respuestas por parte de los agricultores. El autor sostiene además que la integración da forma a las culturas organizacionales en las cuales interactúan la empresa y los agricultores; de modo que "una combinación indeterminada de coerción y control, de persuasión y acuerdos, y de convergencia de intereses propios constituye la institución de la agricultura por contrato."

Las conductas de los agricultores dentro de la CAI, finalmente, se describirían sobre la base de dos condicionamientos: los controles indirectos por parte de la agroindustria y las respuestas de los agricultores influidas por sus grupos de pertenencia.

I. Definición de cadena y formas de articulación agroindustriales

Comenzaremos, como tema central de este primer apartado, refiriéndonos a la cuestión de algunas definiciones de CAI de las que podamos extraer algunos elementos útiles para el propósito general de este documento.

Una definición de CAI -cadena agroindustrial- consultada (Teubal y Pastore, 1994) -después de mencionar algunos estudios metodológicos "clásicos" sobre esta temática: Trajtenberg, 1977; Vigorito, 1979; Levin, 1981; Arroyo, 1984; Lacabana y Cariola, 1986- plantea tres elementos fundamentales del concepto:

1. un ámbito de reproducción y acumulación;
2. con cierto grado de asimetría;
3. en base al proceso técnico de transformación relativamente eslabonado de una materia prima agropecuaria.

En un estudio CEPAL/FAO/GTZ, Dirven (1996: 5) considera que "el abanico de agentes que emplean mecanismos de coordinación vertical con agricultores ha tendido a expandirse, por un lado, con el aumento de las exigencias -tanto legales como de los consumidores- respecto al rotulado, a la apariencia y a la calidad de los productos y de sus ingredientes y, por el otro lado, por la diferenciación de los productos mediante marcas, calibres y calidades". Y propone entonces ampliar el

concepto de "agroindustria (procesadora) a aquel agente que requiere de un cierto volumen de productos agrícolas con mayor o menor grado de especificidad en cuanto a calidad, volumen y momento de disponibilidad. Este agente puede entonces ser una agroindustria procesadora, una cooperativa de productores, una empacadora de productos frescos, un broker, un marketing board, una cadena de supermercados e, incluso, un complejo turístico".

Con la idea de sistemas agroalimentarios (SA) Champredonde (2003: 2) propone "definir el S.A.A. como: un espacio construido por el observador, en el cual los límites y los elementos considerados son determinados por él mismo. Esta determinación constituye una selección de los actores (empresas, organizaciones e instituciones) que interaccionan en el mundo real. Al interior de este espacio, los diferentes enfoques teóricos dan cuenta de la compleja miríada de actividades, relaciones e intercambios desarrollados entre y dentro de las empresas e instituciones que la componen. Dichas actividades, intercambios y relaciones concierne a la producción, transformación, comercialización y consumo de un (o de una familia de) producto(s)."

El autor (2003: 3) se apoya en la sociología de las organizaciones (Crozier y Friedberg), a partir de la cual adopta la consideración de cada organización humana como un sistema de acción concreto (SAC) definido como un "grupo (o sistema) humano estructurado que coordina las acciones de sus participantes por mecanismos de juego relativamente estables que mantienen su estructura, es decir: la estabilidad de esos juegos y de las relaciones entre ellos, por mecanismos de regulación que constituyen otros juegos". (...) las reglas de juego que coordinan las acciones de los actores (...) formales e informales, "delimitan un abanico de estrategias racionales (...) los actores deben elegir entre un abanico de estrategias posibles (...) los objetivos individuales de cada uno de los actores pueden no coincidir plenamente con los objetivos de un sistema. (...) Por un lado, las relaciones de poder desarrolladas entre los actores establecen la naturaleza de las reglas que regulan el juego y determinan la configuración del S.A.C. Por otro lado, las reglas de juego y la configuración del sistema condicionan las estrategias adoptadas por los actores." Deseamos subrayar entonces, sobre todo en función de la temática abordada en el apartado II, esta visualización de los CAI, como organizaciones cuyas relaciones de poder entre sus participantes establecen regulaciones que, tanto delimitan como condicionan estrategias con objetivos individuales y organizacionales no necesariamente coincidentes.

Nuestro propósito no es exponer en forma exhaustiva las definiciones de CAI existentes. Ni siquiera nos proponemos hacer una revisión de

las principales conceptualizaciones al respecto. Lo que deseamos mostrar es que parece haber dos elementos fundamentales de los CAI que podrían ser de la mayor pertinencia para los objetivos de este artículo.

En primer lugar, los eslabonamientos materiales -el conjunto de interrelaciones físicas que constituyen la "cadena" en cuestión- parecen ser definidos cada vez de manera más amplia y flexible. Hay siempre una materia prima agropecuaria en su inicio y un producto elaborado (alimenticio en nuestro caso) en el final. Pero está lejos de ser un eslabonamiento rígidamente determinado por la naturaleza técnica del proceso puesto que sus alcances pueden diferir según sea el recorte válido para un cierto conjunto de sujetos sociales cuyas interrelaciones delimitan el CAI en estudio.

En segundo lugar, los sujetos sociales que conforman un CAI cualquiera se interrelacionan en un contexto de diversos -pero siempre significativos- grados de diferenciación social (asimetría, poder desigual, etc.). Esta es la cuestión fundamental, que define el alcance del eslabonamiento mencionado en el párrafo anterior, y que, al mismo tiempo, se vincula tanto a posiciones como a conductas diferenciales.

Sean cuales fueran las formas de articulación al interior del eslabonamiento, por lo general estos dos elementos permiten centrar la atención en los agricultores y las agroindustrias; más allá de que otros variados actores sociales serán normalmente de interés, las organizaciones de esos mismos sujetos, las instituciones del estado que tengan impacto en ese CAI, las ONG que pudieran estar vinculadas, las instituciones tecnológicas, las Universidades, etc.

En consecuencia, los alcances del eslabonamiento y la diferenciación de los sujetos sociales que se interrelacionan en su interior, los consideraremos como aspectos interconectados. Pero las formas en que tales sujetos se articulan pueden ser diversas.

Teubal y Pastore (1994) consideran que una dimensión clave donde se combinan los niveles del proceso productivo fraccionado en distintas etapas de transformación que mantienen entre sí una fuerte interdependencia técnica y el de las relaciones económicas y sociales de los agentes y empresas intervinientes en dicho proceso; es el proceso de integración vertical de la agricultura; visualizable como una unidad de producción compleja que vincula de manera orgánica (con enlaces regulares e interdependientes) a unidades agrarias, industriales y/o de comercialización como si formaran parte de una sola unidad productiva, que necesita de una fuerte vinculación de los procesos decisorios en las unidades elementales. Identifican así algunas formas de integración vertical del agro en ciertos complejos del caso argentino, correspondientes a distin-

tas formas y grados de relaciones agroindustriales, y que inicialmente denominan: a) Integración vertical por propiedad (o propiamente dicha); b) integración vertical contractual o agricultura de contrato; c) integración asociativa (o cooperativizada); y d) integración vía poder de mercado.

El estudio realizado en el marco del proyecto CEPAL/FAO/GTZ citado más arriba, en cambio, analiza a la coordinación vertical dentro de la CAI desde una perspectiva que va más allá del "mercado" y de la "integración", apuntando al papel del estado frente a las fallas del mercado. En efecto, señala que "los gobiernos tienen un nuevo, importante papel que jugar como facilitadores de acuerdos de coordinación vertical. Las medidas en ese sentido estarían primordialmente orientadas hacia la remoción de las imperfecciones de mercado y la reducción de los costos de transacción (mejorando las leyes que rigen los contratos y reforzando las instituciones que velan por su cumplimiento; mejorando los sistemas de información sobre mercados y precios así como su difusión; fomentando el establecimiento de estándares de calidad, entre otros). Además tienen un continuado papel en el desarrollo de infraestructura y servicios o en ofrecer los incentivos necesarios para que el sector privado comparta este papel." En realidad, se trata de una visión optimista acerca de la articulación entre agroindustrias y pequeños productores. Toma como punto de partida a la existencia de nuevos vacíos en mercados que ya eran muy imperfectos; planteando que la agroindustria puede llenar algunos de estos vacíos y jugar un papel invaluable como intermediaria (interesada) entre los productores agrícolas y mercados y tecnologías rápidamente cambiantes.

Desde la perspectiva de este artículo preferimos, como en el texto mencionado en el párrafo anterior, dar a los términos integración y mercado el sentido usual. Es decir, el de una única empresa real y formal que posee la totalidad del eslabonamiento en el primer caso y el de unidades económicas que se relacionan estricta y exclusivamente en la esfera de la circulación en el segundo caso.

Siempre que estas transacciones mercantiles se presenten condicionadas, cualquiera sea el grado de tal condicionamiento, a relaciones de otra naturaleza (obligaciones de venta, provisión de insumos, prestación de asesoramiento técnico, etc.) hablaríamos de agricultura contractual.

Al respecto, Teubal y Pastore diferencian la integración contractual total, donde el polo integrador articula en más de una instancia del proceso a la unidad integrada; de la integración contractual elemental, donde la integración contractual se da sólo en un nivel, típicamente en el aprovisionamiento de materia prima.

Por otra parte, no puede negarse la distinta naturaleza que puede adquirir la articulación entre cierto grupo de agricultores y una coopera-

tiva surgida de la organización de esos mismos productores, tal como muchos estudios lo han demostrado. Sin embargo, no siempre la existencia de una cooperativa formal o de otras organizaciones semejantes se corresponden con integraciones "hacia adelante" de tipo democrático y ajeno al modelo de la gran empresa agroindustrial nacional o multinacional. Por lo tanto, sería conveniente no adoptar como premisa una identidad entre la cooperativa formal y una real forma de integración alternativa. Esta última alternativa sería simétrica dado el tratamiento equitativo propio de los socios de la cooperativa entre sí que realmente funcionasen como tales, por oposición a la asimetría propia de las relaciones basadas en el poder diferencial entre los agricultores y la empresa agroindustrial o quién fuese el polo integrador o "núcleo" del CAI.

En consecuencia, se pueden asumir las siguientes formas de articulación por:

1. integración;
2. mercado;
3. agricultura contractual.

Esta última, nuestro interés central, podría subdividirse en: total y elemental según los componentes del proceso productivo-comercial que comprenda; y, asimétrica y simétrica según que la articulación sea "hacia atrás" con relaciones inequitativa o "hacia adelante" con relaciones equitativas.

De todos modos, siempre se daría alguna combinación entre el carácter de las relaciones mercantiles y la distribución de la propiedad de la tierra y el capital, por un lado; y los factores materiales, técnicos, simbólicos irreductibles a los dos primeros, por el otro, que determinarían el tipo concreto de agricultura contractual. Esto ha hecho que la posición de los agricultores contractuales dentro de un CAI haya sido caracterizada de modos francamente antitéticos.

II. Posiciones de agricultores y agroindustrias en CAI contractuales y propuestas metodológicas

Es precisamente el desarrollo de la agricultura contractual lo que dio lugar a un debate acerca del grado y características de la penetración del capital en la agricultura. La cuestión era la medida en que dicha penetración tendía a reducir los componentes "no capitalistas" del agro o por el contrario tendía a combinarse con ellos en diversas proporciones y formas.

Los procesos de globalización a escala de las cadenas agroalimentarias han ampliado y profundizado ese debate.

Ampliado porque las diversas formas de articulación (integradas, contractualistas, mercantiles) parecen ser cada vez más modalidades dentro de la expansión agroalimentaria en general (combinando productos y regiones más amplias, redefiniendo la posición y los alcances del núcleo, reconfigurando las formas y escalas de la concentración y centralización del capital, etc.) y cada vez menos situaciones de acumulación de capital claramente diferenciadas o específicamente circunscriptas por producto o localización.

Profundizado porque las nuevas formas del capital y de la tecnología tienden a articularse con tipos de unidades productivas muy diversas y con formas de utilización de la fuerza laboral muy flexibles.

Sin embargo, a efectos de este artículo, centramos nuestra atención en una temática que atraviesa a ese debate; aquella de la posición de los agricultores dentro del CAI. O, si se prefiere, aquella del tipo de relación social en la que queda ubicado el productor de la materia prima agropecuaria.

Al respecto, dentro del carácter subordinado de ese productor primario en un contexto hegemonizado por el "núcleo" agroindustrial o post-agroindustrial; se han dado interpretaciones que abarcan un amplio abanico.

En un extremo, quienes veían al trabajo de esos agricultores en condiciones de subsunción real al capital más allá de la ausencia de una relación de dependencia formal.

En el otro extremo, quienes se limitan a considerarlos como empresas que, cualquiera sea su escala, venden su producción en el mercado sólo condicionados por las imperfecciones o fallas del mercado.

Entre ambos, se ubican las diversas formas de producción y comercialización subordinadas al gran capital.

El problema es que esa "tensión" entre la caracterización de estos agricultores-proveedores de materias primas como "trabajadores dependientes informales" o como "empresarios independientes subordinados", respondería en realidad al hecho de que están siendo consideradas conjuntamente dos cuestiones diferentes.

Por un lado, la posición real y formal que estos sujetos ocupan en la CAI.

Por el otro, las diversas conductas que llevan a cabo el conjunto de los sujetos que conforman la CAI dado el contexto de controles (de la agroindustria) y resistencias (de los agricultores) en el que ocurren.

Esta última cuestión es tratada por Vellema (2002) considerando a una situación de agricultura contractual como una organización mediante la cual la empresa agroindustrial controla agricultores en un con-

texto en el que los intereses de una y de otros pueden converger o diverger.

“ (...) la agricultura por contrato capta a nivel institucional agricultores locales; sin embargo, la incorporación de agricultores por contrato no necesariamente significa que la empresa contratante busque tener el control directo sobre el proceso de producción” La naturaleza indirecta del control presupone tanto las imposiciones por parte de la agroindustria, como las respuestas por parte de los agricultores.

Así pues, el análisis de este autor “se centra en las distintas relaciones de interacción entre agricultor-empresa en la articulación y en la respuesta del agricultor ante la imposición de un marco institucional. (...) sostiene que la organización de la agricultura por contrato implica saber controlar los atributos sociales de las cambiantes relaciones laborales. La integración da forma a las culturas organizacionales en las cuales interactúan la empresa y los agricultores”.

Vayamos entonces a la propuesta de Vellema de aplicar a la agricultura contractual un modelo analítico denominado GG (grid-group) o modelo red-grupo, proveniente de la teoría de las organizaciones.

Más allá de su origen como una teoría cultural neo-durkheimiana ha sido utilizado para estudiar diferentes “culturas” dentro de organizaciones muy diversas y el autor mencionado propone aplicarlo a un caso de agricultura contractual (el de una empresa transnacional de agronegocios en Filipinas) como un mero ejercicio heurístico que le permita estudiar las conductas interactuantes de agricultores-agroindustria y de sus cambios en momentos claves del funcionamiento agroindustrial.

El modelo es un cuadro tipológico cuya propuesta consiste en que la conducta, la opinión, las creencias y los valores de un individuo son regulados por condicionamientos que se agrupan en dos dimensiones: la de grupo y la de red. Estas dimensiones se dicotomizan, a su vez, en fuertes o débiles; dando por resultado sólo cuatro tipos de “culturas organizacionales”.

El grupo, la dimensión horizontal, representa el grado en que las conductas son condicionadas por una unidad social más grande que el individuo.

El grupo es fuerte cuando las personas dedican mucho tiempo y dan mucha importancia a actuar recíprocamente con otros miembros de su grupo.

Por el contrario, cuanto mayor es el énfasis en la actuación aislada y en el “estilo individualista” más débil es el grupo.

La fortaleza del grupo dependería de: la frecuencia, el grado de reciprocidad y el alcance de las interacciones interpersonales, por un lado;

y de la solidez con la que se define la inclusión o exclusión en el grupo, por el otro.

La red, la dimensión vertical, comprende otros condicionamientos según los cuales el comportamiento de las personas es determinado por la normativización de los papeles sociales en la organización.

La red es fuerte cuando esos papeles se distribuyen según clasificaciones sociales públicas y explícitas (sexo, edad, raza, clan, linaje, posición jerárquica o burocrática).

Por el contrario, la red es débil cuando la gama de opciones sociales es abierta para las personas que integran una organización; de modo que el acceso a esos papeles sociales depende de capacidades o de habilidades personales, por lo cual pueden competir o negociar para lograrlos. (Altman y Baruch, 1998)

En una tabla de 2X2, si la dimensión de red es graficada en el eje central vertical atribuyendo el valor "fuerte" a las celdas superiores y "débil" a las inferiores; y la dimensión de grupo se grafica en el eje central horizontal dando el valor "fuerte" a las celdas de la derecha y "débil" a las celdas de la izquierda; se obtienen los cuatro tipos de "cultura organizacional" o, como también fueron denominados, "estilos de vida" dentro de la organización, a cada uno de los cuales se ha rotulado como sigue:

- | | |
|--|--|
| 1. Fatalista: grupo débil-red fuerte | 2. Jerárquica: grupo fuerte-red fuerte |
| 3. Individualista: grupo débil-red débil | 4. Enclavista: grupo fuerte-red débil |

"El eje vertical -red- representa el grado en que la vida y el comportamiento de los individuos está circunscrito por las convenciones y reglas o por prescripciones impuestas externamente; refleja en qué medida el espacio para las negociaciones individuales se reduce.

El eje horizontal -grupo- representa el grado en que las elecciones individuales se ven constreñidas por las elecciones a escala grupal; refleja en qué medida la vida de un individuo se ve restringida por el concepto de solidaridad del grupo al cual pertenece." (Vellema, 2002)

La idea sería que la tabla resume diversas perspectivas institucionales o modos de compromiso respecto de la articulación de los individuos dentro de una organización social y sugiere diversas respuestas a la imposición de reglas a escala de esa organización.

El autor advierte que "es importante darse cuenta de que estas perspectivas no coinciden necesariamente con grupos de actores específicos y vinculados. Los agricultores pueden cambiar de una perspectiva a otra rápidamente. Aún más, la administración de una empresa puede em-

plear diferentes estilos de administración, en respuesta a estos estilos organizacionales de común acuerdo. Por lo tanto, el ejercicio no es categorizar a los agricultores, sino establecer los puntos de vista opuestos e incorporar estas percepciones a las relaciones sociales y a las culturas institucionales en las cuales los agricultores y los empleados de las empresas están inmersos." (Vellema, 2002)

Una exposición no literal o "libre" de algunos de los rasgos identificados por el autor como propios de cada "cultura" en el caso que estudia, podría contribuir explicar su propuesta:

1. Cultura fatalista: grupo débil, red fuerte: se trata de una situación en la que se aceptan procedimientos indeterminados y recompensas impredecibles; los individuos se ubican en los márgenes de las pautas organizacionales; la negociación con la agroindustria es individual, informal y personalizada; las organizaciones fallan permanentemente; los individuos perciben que la supervivencia económica no está vinculada con el rendimiento; la previsión es mínima y falta disposición para asumir responsabilidades: las respuestas a las eventualidades son ad-hoc.

2. Cultura jerárquica: grupo fuerte, red fuerte: hay un desarrollado aparato de controladores y supervisores en todos los niveles de la organización; el control administrativo es fuerte; la división del trabajo y los roles están diferenciados; los individuos tienen confianza en las capacidades organizacionales (técnicas y burocráticas); hay agrupamientos "vinculantes" que limitan el aprendizaje y pueden inducir al error; la "justicia" consiste en la igualdad ante las reglas organizacionales; las evidencias de fracaso tienden a ocultarse.

3. Cultura individualista: grupo débil, red débil: Hay libertad para realizar y cancelar transacciones dentro de la agroindustria; la relación agricultor-agroindustria está sujeta a negociación y depende de la habilidad de los individuos para elegir cómo desarrollar su trabajo; los límites impuestos por la agroindustria son provisorios; los agricultores buscan recompensas personales, que dependan del esfuerzo.

4. Cultura enclavista: grupo fuerte, red débil: Las negociaciones agroindustria-agricultores fracasan y éstos últimos tienen mala disposición para aceptar "autoridades superiores" para salir del impasse; hay inhabilidad para resolver disputas y enemistades; las relaciones entre los miembros de un grupo son sólidas; la oposición del grupo "al mundo exterior" los mantiene unidos; la respuesta a las oportunidades provistas por la empresa es colectiva.

El autor considera que su análisis "va más allá de la dicotomía obvia entre jerarquía e individualismo" /el eje entre las celdas 2-3 que el modelo GG presenta como aquel de las conductas estables/.

Sostiene entonces que ha refutado (...) la dualidad que presenta a los agricultores como socios comerciales independientes o como empleados subordinados de una corporación. En contraste, pone el énfasis en la necesidad de abarcar el ambiente institucional en evolución y de múltiples niveles en los cuales los agricultores por contratos maniobran.

"(...) la agricultura por contrato revela una paleta heterogénea de formas de control y de modos de interacción (...) Los agricultores y los empleados de la empresa podían cambiar de un estilo a otro, lo que daba como resultado culturas organizacionales contradictorias y paralelas." (Vellema, 2002)

Puesto que el modelo analítico utilizado por este autor, de carácter estructural-funcionalista, pretende identificar estos ejes o diagonales "culturales universales" y, por tanto, puede recibir críticas epistemológicas; hay que resaltar su declarado propósito heurístico: la descripción del complejo de interacciones dinámicas entre la agroindustria y los agricultores.

De todos modos, a diferencia del autor, pensamos que debería combinarse con las usuales tipificaciones socio-económicas de los actores coparticipantes en la agricultura de contrato.

III. Consideraciones empíricas para la fruticultura en Río Negro

Tenemos entonces, en primer lugar, las categorías socio-económicas tradicionales o posiciones de agricultores y agroindustrias dentro de la CAI.

En segundo lugar, tenemos a la agricultura contractual considerada como una "organización" en la que interactúan el control indirecto por parte de la agroindustria y las respuestas de los agricultores determinadas por sus diversas "culturas organizacionales", ambas cambiantes en consonancia con los diferentes momentos del proceso de producción-comercialización contractual y, por tanto, influyendo a su vez en él.

En tercer lugar, veremos que la legislación provincial de Río Negro en esta materia se constituye en una regulación y una mediación estatal de las relaciones contractuales en conjunto entre agroindustrias y chacareros frutícolas; dando lugar de ese modo a un ámbito extraorganizacional que las condiciona.

Señalemos algunos datos claves del caso. Advirtamos previamente sin embargo, que carecemos de información secundaria que nos permita cuantificar y describir a la agricultura de contrato en él. Por tanto,

esos datos habrán de referirse: a la CAI frutícola rionegrina en general; a una descripción de sus principales actores (empresas agroindustriales y productores primarios); a algunas consideraciones sobre integración vertical; y finalmente, a una caracterización de controles y resistencias dentro de ella, y, a recientes regulaciones y mediaciones del estado provincial que nos darán pie para un intento de recuperación de las reflexiones teórico-metodológicas hechas hasta aquí:

“La fruticultura de manzanas y peras (y en menor medida pelones, duraznos y uvas) de la cuenca del río Negro en el norte de la Patagonia (el tradicional Alto Valle del río Negro, el valle inferior del río Limay y los nuevos valles medios de los ríos Negro y Neuquén en las provincias de Río Negro y Neuquén) conforman un área de unas 135.000 ha bajo riego en las que se desarrolló una agroindustria de empaque, conservación y elaboración de productos industrializados; orientada desde su inicio en los años treinta hacia la exportación, principalmente a Brasil y Europa (actualmente de jugos y fruta en fresco absorbiendo un 70-80% del volumen total). Representa además el grueso del producto agropecuario regional y de la producción nacional de manzanas y peras. Involucra más de 56.000 trabajadores familiares y asalariados, permanentes y transitorios, rurales y no rurales; aunque los registros estadísticos más recientes dan cuenta de unas 53.000 personas ocupadas, la diferencia con la cifra antes indicada puede atribuirse a trabajadores tercerizados, principalmente bajo la forma de pseudocooperativas de trabajo.” (Bendini y Tsakoumagkos, 2003: 10).

La estructura social de la fruticultura de la cuenca del río Negro que interesa a efectos de este texto, se compone de diversos tipos de productores familiares llamados “chacareros”, y empresarios con distintos niveles de integración llamados “fruticultores”. Estos últimos tienen su expresión gremial en la CAFI (Cámara Argentina de Fruticultores Integrados) gremio que representa a las grandes empresas exportadoras. Las Cámaras de Productores -locales- nuclean a los productores familiares y su expresión colectiva es la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén -gremio de los chacareros (productores independientes e integrados no exportadores).

Comenzando por un sector de los empresarios agroindustriales, el trabajo inédito de Landriscini y Preiss (2006) -basado en el Censo Agroindustrial de Empaques y Frigoríficos del año 2000 para la provincia de Río Negro- aporta información estructural dentro de la cual se incluye a las que denominamos también “agroindustrias”. Los autores aclaran que sólo el 58% de los establecimientos empacadores se encontraban en funcionamiento. Además, en ambos casos, describen procesos de con-

centración y centralización, es decir, procesos de desaparición, deterioro y/o absorción de los estratos menores. Si añadimos que son estadísticas sobre establecimientos y no sobre empresas; podemos hacernos una imagen de esta parte de los actores en cuestión: Por un lado, sólo el 12% de los establecimientos poseen más de un tercio de la capacidad total de empaque; y, el 26% controla más de dos tercios de dicha capacidad. Por otro lado, sólo el 3% de los establecimientos posee el 13% de la capacidad frigorífica total; y, el 30% controla más del 60% de dicha capacidad. A las empresas agroindustriales dedicadas al empaque-frío, hay que agregar las empresas de productos industrializados (jugos, sidra, etc.).

Clasificaciones posibles de estas empresas, son aquellas que discriminan, por un lado, entre empresas parcialmente integradas, totalmente integradas, empresas globales o mega empresas; y por el otro, entre locales, locales transnacionalizadas y transnacionales, vía fusiones, adquisiciones o asociaciones internacionales.

Sin embargo, los casos de agricultura contractual constituirían situaciones en las que un grupo de agricultores se vincula con una empresa agroindustrial en particular. De modo que estas clasificaciones serían importantes sólo a la hora de realizar análisis comparativos entre dos situaciones diferentes.

“El sector de los productores familiares en esta actividad ha sido estimado en un número aproximado a los 6.000, de los cuales el setenta y tres por ciento son del tipo productor independiente y el veintisiete por ciento presentan diversos grados de integración -vinculados con empaque individual, integrados, socios de grandes empresas.” (Bendini y Tsakoumagkos, 2003: 12).

Centrándonos en la provincia de Río Negro y comparando el Alto Valle (Departamento Roca) y el Valle Medio (Departamento Avellaneda), la proporción relativa de las EAP con manzanos y perales respecto de las EAP totales, y de la superficie con esas plantaciones respecto de la superficie cultivada total; refleja de alguna manera, la mayor presencia histórica de la fruticultura en Roca (Alto Valle) y el reciente desarrollo de ella en Avellaneda (Valle Medio). En efecto, el 85% de las EAP y el 74% de la superficie agrícola es frutícola en Roca; así como, el 49% de las EAP y el 35% de la superficie se dedica al cultivo de manzanas y/o peras en Avellaneda.

Por razones semejantes, la importancia relativa de las chacras pequeñas y medianas es mayor en el Alto Valle que en el Valle Medio. El 67% de las EAP en Roca, son inferiores a las 25 ha. y poseen el 62% de la superficie implantada (EAP: 51% 0-10 ha. y 16% 10-25 ha. SUP: 34% 0-10 y 28% 10-25 ha.); mientras en Avellaneda esos estratos representan

el 52% de las chacras y el 39% de la superficie frutícola (EAP: 45% 0-10 ha. y 7% 10-25 ha.; SUP: 27% 0-10 y 12% 10-25 ha.).

Asimismo, el porcentaje de la superficie bajo sistema de conducción en contraespaldera y la cantidad de plantas/ha. es inferior al promedio en las EAP de menos de 25 ha.; lo cual podría estar expresando el desfasaje de este tipo de unidades dentro del proceso de globalización-reestructuración en el que se encuentra inmersa la actividad; es decir, la pérdida de posición relativa en el grado de capitalización alcanzado por la CAI.

Pasando a la información específica sobre integración con empresas agroindustriales frutícolas y comercialización, nos encontramos con las siguientes configuraciones:

- En el Alto Valle, 211 EAP que representan el 13,5% del total que cultivan manzanas y peras (=1567), están integradas; y de éstas, el 85% tienen menos de 25 ha. El 39%, esta vez de todas las unidades frutícolas y no solo de manzanas y peras, son chacras de 0-10 ha. que venden a (i) acopiadores, frigoríficos, plantas de empaque o (ii) industrias, más o menos en iguales proporciones. El 29%, por su parte, tienen 10-25 ha. también en proporciones semejantes en ambos canales.

- En el Valle Medio, en cambio, solo 8 EAP de 293 están integradas a empresas agroindustriales (menos del 3% del respectivo total con manzanas y peras) y de éstas solo 1 (una) tiene menos de 25 ha. Centrándonos en éstas últimas, pero tomando las unidades dedicadas a todo tipo de frutal, un 30% venden a industrias. El segundo canal comprador para estas EAP corresponde al circuito minorista, pero en proporciones casi iguales a la mitad del destino anterior; cuando en el promedio general el segundo destino lo constituyen los acopiadores, frigoríficos o galpones de empaque.

Los datos claves del caso que hasta aquí hemos señalado, indican que hay dotaciones de recursos que posicionan diferencialmente y formas de resistencia diversas en la fruticultura rionegrina. Una enumeración de estos asuntos en la última fase del CAI, basada en varios trabajos del GESA y en información reciente, es la siguiente:

1. Las grandes empresas integradas incrementan el porcentaje de producción propia, debilitando el poder de negociación de los chacareños quienes se ven obligados a comercializar sus cosechas en forma individual y aislada en un mercado de primera venta oligopsónico obteniendo precios residuales y efectivizados a través de formas de pago desventajosas.

2. Los requerimientos de calidad del mercado externo impactan en la fruta comprada a terceros, ya que se seleccionan los mejores ofe-

rentes convirtiéndose en factor diferenciador entre los productores primarios.

3. A medida que aumentan los niveles de concentración también se incrementa la diferenciación social a nivel empresario, aunque no sin resistencias de las organizaciones gremiales y movimientos sociales de productores familiares -cámaras locales, federación de productores, mujeres en lucha, consorcios de riego- ante el riesgo de desaparición como productores.

4. Identificamos tres formas de resistencia local, más allá de aquellos que han abandonado la producción frutícola (por razones de rentabilidad, de marginalidad de la tierra, diversificación de cultivos o cambio por la actividad pecuaria).

4.1. En primer lugar, las estrategias productivas de los chacareros: arriendo, venta de fruta de descarte a industria, diversificación con agricultura de contrato, toma de créditos, venta directa en ferias, etc.

4.2. En segundo lugar, las demandas sectoriales: se refieren al refinanciamiento de las deudas bancarias; a los requerimientos de beneficios impositivos y comerciales; y a diversas demandas de medidas promocionales de adopción tecnológica para la reconversión.

4.3. En tercer lugar, las medidas de acción directa: ya en los '80, los productores llevaron esporádicamente sus tractores y maquinarias agrícolas a plazas con el propósito de llamar la atención pública sobre sus problemas de endeudamiento. Pero a comienzo de los '90 adquieren el carácter de acción colectiva asociada a alianzas tácticas del conjunto de los integrantes del sistema y pasan a denominarse "tractorazos". En los años 2000 y 2001, las interrupciones de calles y caminos, sin que las alianzas aludidas presenten un carácter tan explícito, crecieron.

5. Confirmando el carácter estructural de las tendencias resumidas en los párrafos precedentes; desde el año 2002 se han dado en la provincia de Río Negro una serie de regulaciones y mediaciones estatales entre las entidades que agrupan a agroindustrias y chacareros, que se plasmaron en leyes (3611/2002; 3799/2003; 3879/2004; 3905/2004; 3993/2005), decretos y resoluciones que crearon diversos regímenes:

5.1. El régimen de transparencia del negocio frutícola; o de transparencia para la vinculación entre la producción, empaque, industria y comercialización de frutas en la provincia de Río Negro; se propone dar certeza jurídica a la relación entre las partes y acompañar la viabilidad del negocio en forma ágil y transparente. Esto se busca mediante un conjunto de exenciones impositivas (de ingresos brutos, inmobiliario, sellos, etc.) basadas en declaraciones juradas de los contratantes y registros/certificaciones de diversos organismos del estado provincial; pero que re-

quieren de la inscripción formal de los contratos. El sentido del régimen es, entonces, el de incentivar la formalización y publicidad de los contratantes y de los términos contractuales.

5.2. La ley 3993/2005; crea la "Mesa de Contractualización Frutícola", cuya finalidad es la de definir anualmente los costos y precios, en este caso conforme variedad, calidad y calibre y/o por kilogramo de la fruta de pepita, que registrarán para su producción, conservación, acondicionamiento e industrialización, así como las condiciones de pago y las cláusulas de ajuste de los valores. La Mesa está integrada por cuatro representantes del sector de la producción primaria designados por la FPFRRNYN (Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén); dos representantes del sector de acondicionamiento, conservación y comercialización de la fruta designados por la CAFI; dos representantes del sector de la transformación de la fruta designados por CINEX; dos representantes del Poder Ejecutivo provincial; tres representantes del Poder Legislativo provincial, dos por la mayoría y uno por la minoría; y uno -por invitación- en representación del Poder Ejecutivo Nacional. Es presidida por un representante del Poder Ejecutivo provincial, cuyo voto dirime en última instancia. La Mesa debe resolver -es decir, mediar- sobre las materias ya señaladas, con dos meses de anticipación al inicio de la cosecha. Sin embargo, pueden convocar tanto el Gobierno provincial como la mayoría de los miembros; aunque se reúnen indefectiblemente en la sede de la Secretaría de Fruticultura de la Provincia de Río Negro. Algunos rasgos del funcionamiento de la Mesa son denotativos del papel del estado provincial dentro de las potencialmente conflictivas relaciones en la CAI. Por ejemplo, la asistencia es carga pública y la segunda cita implica la "conducción del integrante remiso por medio de la fuerza pública". Particularmente, el art. 7 establece que "las resoluciones a las que arribe la "Mesa" son vinculantes y deben trasladarse a la contratación individual de cada productor primario con el empacador y/o juguero correspondiente". Por otra parte, al aludir al papel del estado provincial en la concertación no nos referimos exclusivamente a la Secretaría de Fruticultura, sino que están obligados a colaborar con la Mesa todos los organismos públicos provinciales centralizados, descentralizados, entes autárquicos y empresas del estado (Dirección General de Rentas, Secretaría de Estado de Trabajo, Inspección General de Personas Jurídicas, Departamento Provincial de Aguas, EPRE, Ente Regulador del Puerto de San Antonio Este, Aguas Rionegrinas SA, etcétera). La Mesa queda facultada, además, para solicitar y acordar igual colaboración por parte de organismos y entes nacionales que se encuentren directa o indirectamente vinculados al complejo frutícola. A pesar de todo esto, hay reportes pe-

riodísticos sobre conflictos contractuales individuales (es decir, entre algunos chacareros aislados y alguna agroindustria en particular), respecto de los cuales la Mesa sugiere derivarlos a los estrados judiciales.

Podríamos resumir este tercer apartado, en la siguiente forma:

Tenemos, por un lado, la significativa y conocida concentración-centralización de las agroindustrias contratantes (empacadoras, frigoríficos, industrias); y, por el otro, una mayoría de chacareros no integrados. Esto no implica que esa mayoría se encuentre dentro de una agricultura contractual en sentido estricto. Hay en la fruticultura rionegrina muchas relaciones contractuales con claro predominio del ámbito exclusivamente mercantil. Sin embargo, la agricultura de contrato existe en la medida en que aparecen condicionamientos ajenos a la esfera de las relaciones de mercado (aunque las variedades constituyen un requisito en sí mismo para la entrega de fruta en fresco, hay contratos que incluyen otras condiciones referidas al proceso productivo que involucran diversos papeles activos por parte de las agroindustrias). Seguramente se trataría, volviendo a las clasificaciones presentadas más arriba, de articulaciones elementales en el sentido de circunscribirse a uno o unos pocos aspectos del proceso productivo. Incluiría además, una asimetría en el vínculo, más allá de la que de por sí caracteriza a un mercado oligopsonico. Por supuesto, la situación es distinta en el mercado de fruta en fresco, que en el de la fruta para industria, dada la residualidad de este último. En todo caso, los elementos de juicio aportados sugieren que -tanto en las relaciones contractuales estrictamente mercantiles como en aquellas encuadrables dentro de la agricultura de contrato- existe un significativo grado de opacidad y conflictividad. Este hecho podría aportar una plausible interpretación acerca de la génesis del "régimen de transparencia" y de la "mesa de contractualidad" reseñadas. Se trata de regulaciones y mediaciones del estado que surgen como respuesta necesaria a los hechos enumerados.

Vellema (2002) identificó (ver apartado II.) cuatro "culturas organizacionales" posibles dentro de la agricultura contractual. La cultura jerárquica (red fuerte, grupo fuerte) implica igualdad ante las normas y agrupamientos vinculantes. La cultura individualista (red débil, grupo débil) se caracteriza por el predominio de negociaciones agroindustrias/productores más bien aislados. Como el propio autor lo señala, éstas "culturas" aluden sobre todo a tipos de conductas. Los chacareros están ubicados tanto en la situación de miembros de organizaciones de productores y, por tanto, expresados en mayor o menor medida por esas representaciones; como en la posición de contratantes individuales frente a una empresa agroindustrial integrada/concentrada. Podría plantearse

que, en el caso en consideración, las conductas de ambos actores oscilan en este eje jerárquico/individualista. Sin embargo, hay razones que limitarían tal planteo: Por un lado, el alto grado de integración de las agroindustrias de mayor tamaño y las características técnico-económicas de la actividad parecen generar configuraciones bastante diferentes a las más típicas agriculturas de contrato existentes en otras ramas. Por el otro, la importancia de las relaciones contractuales estrictamente mercantiles tiende a reforzar la conflictividad propia de esa esfera. Es posible hipotetizar, entonces, que en esas condiciones surge la necesidad de un fuerte papel regulador y mediador del estado. Muy probablemente no sea ésta la única causa de dicha necesidad, pero son llamativos los rasgos políticos, legales e institucionales de los regímenes de transparencia y contractualización mencionados. El planteo de Vellema está centrado en el universo de una agroindustria y sus agricultores contractuales visualizados como una organización. En nuestro caso, las limitaciones precisamente organizacionales de las agroindustrias y las dificultades con las que se encuentran los chacareros al negociar con ellas, habrían llevado a la creación de instancias estatales extraorganizacionales de regulación y mediación.

En síntesis, habría tres factores en juego que otorgarían especificidad a las articulaciones en la CAI frutícola rionegrina; tanto en las relaciones contractuales estrictamente mercantiles como en aquellas encuadrables dentro de la agricultura de contrato, lo cual implica la discriminación entre condicionamientos mercantiles y no mercantiles: una red fuerte determinada por agroindustrias oligopsónicas, un grupo débil asociado a las conductas individualistas de los chacareros y un papel regulador/mediador del estado provincial de carácter extraorganizacional.

IV. Reflexiones finales

Un esquema del planteo realizado podría ser el siguiente:

Los alcances del eslabonamiento a delimitar estarían determinados por el conjunto de interrelaciones entre agricultores-agroindustria en estudio. En nuestro caso: concentración-centralización de las agroindustrias, grado de oligopsónización, nivel de integración "hacia atrás", existencia de papeles activos de las agroindustrias en los procesos productivos chacareros (condicionamientos no mercantiles), tipo de organización de los chacareros, tipos de producción chacarera en relación a los requerimientos de la CAI, etc.

Los condicionamientos no mercantiles, que definen la presencia de la agricultura contractual, determinarían si su carácter es total (donde el polo integrador articula en más de una instancia del proceso a la unidad integrada) o elemental (donde la integración contractual se da sólo en un nivel); así como el grado de asimetría existente. Ya vimos que el caso en consideración está más cerca del segundo tipo -elemental- y que, incluso las asimetrías se componen muy extendidamente de aquellas propias del ámbito mercantil. Sin embargo, estamos sugiriendo que el estudio se centraría en la caracterización y discriminación de los condicionamientos mercantiles asociados a las imperfecciones del mercado (oligopsonización) y en los condicionamientos no mercantiles asociados a la agricultura de contrato en su sentido propio.

Las conductas de los agricultores dentro de la CAI se describirían sobre la base de dos condicionamientos: los controles indirectos por parte de la agroindustria y las respuestas de los agricultores influidas por sus grupos de pertenencia. Estos condicionamientos, como vimos, podrían ser estudiados mediante el instrumental analítico que delimita "culturas organizacionales" según las características de redes y grupos que contextualizan las relaciones contractuales. Los controles por parte de las agroindustrias se refieren a las condiciones de los contratos mercantiles, a los requerimientos de calidad, a los papeles más o menos activos en los procesos productivos a nivel del chacarero, etc.; mientras que las formas de resistencia de los chacareros comprenden diversos aspectos de sus estrategias productivas (dentro de las cuales figura la agricultura contractual), las demandas sectoriales (que han desembocado en una variada legislación) y en medidas de acción directa (de acuerdo obviamente a los rasgos específicos de cada momento en la evolución frutícola). Por último, nuestro caso de estudio introduce la especificidad de regulaciones y mediaciones estatales a escala "extraorganizacional".

Bibliografía

Altman Y. y Y. Baruch (1998) Theory and cultural organizations. Analytical methods and cases. <http://www.findarticles.com>

Bendini M. y P. Tsakoumagkos (2002) Regiones agroexportadoras, complejos alimentarios y producción familiar. Controles y resistencias. *Realidad Económica (Revista de Economía editada por el LADE) N° 190: 116-133. Buenos Aires.*

Bendini, M. y P. Tsakoumagkos (2003) El agro regional y los estudios sociales. Temáticas y reflexiones. *M. Bendini, S. Cavalcanti, M. Murmis y P. Tsakoumagkos*

(Compiladores) *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana. Actores, lazos sociales y reestructuraciones. GESA (Grupo de Estudios Sociales y Agrarios), Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Editorial La Colmena, Buenos Aires.*

Champredonde M. (2003) La sociología de las organizaciones en el análisis de sistemas agroalimentarios. Una herramienta para la interdisciplinariedad. *Terceras Jornadas Agroindustriales de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.*

Dirven M. (1996) Agroindustria y pequeña agricultura. Síntesis comparativa de distintas experiencias. Doc. CEPAL/FAO/GTZ Reunión sobre agroindustria y pequeña agricultura. Experiencias y propuestas de políticas. Bogotá.

Landriscini, G. y O. Preiss (2006) La concentración económica en la fruticultura del Alto Valle del río Negro. *M. Radonich y N. Steimbregger - Cuaderno GESA N° 6 (Inédito), Neuquén.*

Teubal M. y R. Pastore. (1994) El agro y los complejos agroindustriales: El caso argentino. *M. Teubal Globalización y expansión agroindustrial: Superación de la pobreza en América Latina. Ed. Corregidor, Buenos Aires.*

Vellema, S. (2002) Making contract farming work? Society and technology in Philippine transnational agribusiness. Wageningen University Thesis. Shaker Publishing, Maastricht.

Resumen

El presente artículo contiene algunas consideraciones teórico-metodológicas y una propuesta para el análisis de la agricultura contractual para el caso de un tipo particular de cadena agroindustrial o agroalimentaria como es la de la fruticultura de la cuenca del río Negro.

Intenta presentar en forma organizada, algunos elementos en materia de definiciones y métodos para el estudio de las relaciones entre los sujetos principales de la articulación denominada agricultura contractual: los productores de la materia prima agropecuaria o agricultores (en este caso, las frutas a empacar o elaborar) y las empresas agroindustriales o agroindustrias.

Las conductas de los agricultores dentro de la CAI, finalmente, se describirían sobre la base de dos condicionamientos: los controles indirectos por parte de la agroindustria y las respuestas de los agricultores influidas por sus grupos de pertenencia.