
Vinculación contractual en el agro. Dinámicas entre la movilidad del capital global y las respuestas locales¹

Norma Graciela Steimbregger² y María Belén Alvaro³

.....

Resumen

En este artículo se analizan las modalidades que asume la vinculación contractual en la cadena frutícola del Alto Valle de la provincia de Río Negro. Se parte de la hipótesis que dichas modalidades expresan de manera histórica la evolución concreta hacia formas de control más intensas por parte de las empresas comercializadoras sobre los productores locales, al tiempo que dan cuenta de un proceso de resistencia no lineal ni unívoca de pequeños y medianos productores frutícolas. En esta relación, el papel del Estado constituye un aspecto central.

-
- 1 El trabajo reúne materiales de las tesis doctorales de las autoras. Norma G. Steimbregger, Doctorado en Geografía, Universidad de Murcia, España. María B. Alvaro, Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas, Universidad Nacional de Luján, Argentina. Una versión preliminar se presentó en las 4^o Jornadas de Historia de la Patagonia, La Pampa, 2010.
 - 2 Grupo de Estudios Sociales Agrarios, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Universidad Nacional del Comahue nsteimb@fibertel.com.ar
 - 3 Grupo de Estudios Sociales Agrarios, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Universidad Nacional del Comahue. mabalvaro@yahoo.com.ar.

El abordaje teórico-metodológico se sustenta en un esquema exploratorio-descriptivo, con utilización de datos secundarios y primarios, mediante estudios de caso con seguimiento de una empresa líder en el sector frutícola regional y entrevistas en profundidad a productores vinculados contractualmente a la misma. Se complementa con entrevistas a informantes claves del sector público provincial.

Se concluye que el alto grado de integración de las empresas comercializadoras y las características oligopólicas que presenta la actividad frutícola valletana favorecen la profundización de las relaciones asimétricas, disminuyendo los márgenes de negociación de los productores. Entendiendo la agricultura contractual como una estrategia del gran capital para adecuarse de manera flexible a la dinámica del mercado internacional, ésta representa para los actores locales (productores frutícolas) una forma de persistencia condicionada a las características técnico-productivas, al marco jurídico-institucional y a las estrategias y necesidades de las empresas.

Palabras clave: movilidad del capital, agricultura contractual, control empresarial, respuestas locales, cadena frutícola.

Summary

This article discusses patterns that assume contractual links in the fruit chain, in the Alto Valle of Río Negro province. We support the hypothesis that these modalities express historically concrete forms of increasing control of marketing companies on local producers developments, at the time they follow a not linear or unequivocal resistance process of small and medium-sized fruit producers. In this regard, the role of the State means a central aspect.

The theoretical-methodological approach is based in an exploratory scheme, using primary and secondary data, and the study-case technique to study a leading company in the fruit sector. We also make deep-interviews to study contractually linked producers and complement with interviews to key informants in the provincial public sector. We conclude in the high degree of integration of trading enterprises and the characteristics of deepening asymmetric relations which presents the fruit activity in the valley, with decreasing margins of negotiation for the producers. Understanding the contract farming as a major capital strategy to adapt flexibly to the dynamics of the international market, for local actors (fruit producers) it represents a form of persistence conditioned técnico-productivas characteristics, the institutional framework and strategies and needs of enterprises.

Key words: mobility of capital, contract farming, corporate control, local responses, fruit chain.

Introducción

A partir de los años setenta se observan importantes cambios en el sector agroalimentario mundial cuyos rasgos más sobresalientes son el aumento de la flexibilidad a escala global, la descentralización productiva y la centralización del control de las finanzas, la investigación y la información (Bonanno, 1999). Esas transformaciones afectan diferencialmente a las cadenas de valor agrícola y a la organización de los territorios, y son al mismo tiempo, causa y consecuencia de la reformulación de las estrategias de acumulación y valorización del capital de las grandes empresas transnacionales que participan en el sector. Las grandes empresas invierten en aquellos lugares donde los costos de producción sean menores y venden allí donde puedan obtener la mayor rentabilidad, configurándose amplias redes de abastecimiento que favorecen una intensa movilidad del capital a escala mundial (Steimbregger, 2009). La necesidad de ofrecer una amplia canasta de productos frescos a un mercado consumidor que demanda mayor variedad y calidad de alimentos, no solo estimuló la producción directa por parte de las grandes empresas agroindustriales y comerciales sino también profundizó la agricultura contractual.

Así, la ampliación y diversificación de los espacios de mercado y aprovisionamiento motivó la reestructuración de los espacios productivos tradicionales y la puesta en producción de nuevas áreas mediante la inversión directa de capitales en el sector agrícola. De esta forma, el gran capital extranjero avanza sobre la producción primaria en los países productores (principalmente de capitalismo dependiente) mediante la compra de tierras en zonas de cultivos o en áreas de ampliación de las fronteras agrícolas, arriendo de explotaciones, establecimiento de formas contractuales con productores locales, asociaciones con empresas nacionales, o a través de la combinación de algunas de estas prácticas. Las grandes empresas ejercen un fuerte y creciente control productivo y económico que profundiza la articulación del agro con el sector industrial, comercial y financiero, y el centro de poder se traslada fuera de la agricultura (Steimbregger, 2009). Se modifican las relaciones sociales de producción, las estrategias de organización y las formas de participación de los diferentes actores sociales agrarios en el nuevo panorama mundial. Sin embargo, es necesario señalar, que la actual movilidad del capital no debe entenderse en términos absolutos y unívocos. Se trata de una dinámica dialéctica en la que los actores locales pueden movilizar su poder para resistir las estrategias de las empresas transnacionales (Flora y Bendini, 2003; Murmis y Bendini, 2004; Steimbregger, 2009).

De acuerdo con Sampaio de Farias (2010), el desarrollo del capitalismo en el campo se da principalmente de dos formas. Por un lado, mediante la “territorialización del monopolio” cuando el capital se localiza en un territorio (se territorializa) y concentra simultáneamente las ganancias de la actividad industrial y agrícola, y la renta del suelo generada por esta última. Por otro, a partir de la “monopolización del territorio”, es decir, cuando el capital crea las condiciones para que campesinos o pequeños productores produzcan la materia prima para las empresas agroindustriales y comerciales, al tiempo que intensifican el consumo de insumos agrícolas en el campo (semillas, agroquímicos, maquinarias, etc.).

Tomemos el ejemplo de las producciones agroindustriales de exportación en Argentina, y más específicamente un caso, el de la cadena frutícola del norte de la Patagonia donde se observa que ya desde los inicios de la actividad productiva se establecieron vinculaciones entre los productores primarios y el capital comercial con orientación al mercado externo, en ese momento con el capital británico (Bandieri y Blancoi, 1994). En las últimas décadas, la necesidad de garantizar una oferta regular de materia prima de acuerdo a un perfil técnico de demanda internacional, ha profundizado los procesos de integración vertical a través de diversos mecanismos de vinculación entre actores y etapas productivas (Steimbregger, 2009). Por lo tanto, en el contexto regional específico de la fruticultura del Alto Valle rionegrino (Patagonia norte), este artículo se orienta a analizar el carácter de las vinculaciones comerciales entre agentes del sector primario y los eslabones comercializadores de la cadena de valor agrícola, en tanto estrategia reproductiva, de persistencia, para algunos y estrategia de acumulación o de expansión para otros. Tomamos como base para el abordaje del tema, una línea de trabajo en investigación social iniciada hace algo más de una década por el Grupo de Estudios Sociales Agrarios y que ha sido profundizada en las tesis doctorales de las autoras. El análisis se centraliza en el comportamiento territorial de las grandes empresas y las relaciones intersectoriales con los productores locales, dados los procesos de intensificación en la movilidad y la concentración del capital de las últimas dos décadas.

En primer lugar, procuramos aproximarnos a la comprensión de las estrategias de expansión del capital agroalimentario transnacional a partir de las relaciones comerciales que las grandes empresas integradas (GEI) establecen con los agricultores locales en tanto proveedores de la materia prima. En segundo lugar, nos proponemos caracterizar

las respuestas locales de los productores chacareros ante los nuevos desafíos (tecnológicos, de calidad y de precio de venta de la producción) a partir de condiciones socio-productivas diferenciales de base, no homogéneas. En tercer lugar, nos parece importante identificar los alcances del rol del Estado provincial en los procesos de formalización de la vinculación comercial durante los últimos años, introduciendo algunos mecanismos de intervención (regulaciones y mediaciones).

En síntesis, buscamos conocer las modalidades contractuales estableciendo las características, posicionamientos y formas de negociación históricas de cada una de las partes que constituyen la relación GEI - Productor Frutícola - Estado. La agricultura contractual debe ser entonces explorada en términos de conocer hasta dónde se trata de un mecanismo de la gran empresa para presionar a la baja los costos de la fruta comprada a terceros incorporando calidad y evitando caer en sobreproducciones propias; o de un proceso de persistencia y resistencia de pequeños y medianos productores frutícolas; o incluso, de una política estatal que, en respuesta a relaciones de fuerza locales, tiende a legislar el intercambio (en este caso de materia prima) aunque sin llegar a problematizar las dinámicas oligopólicas de acumulación en la cadena frutícola.

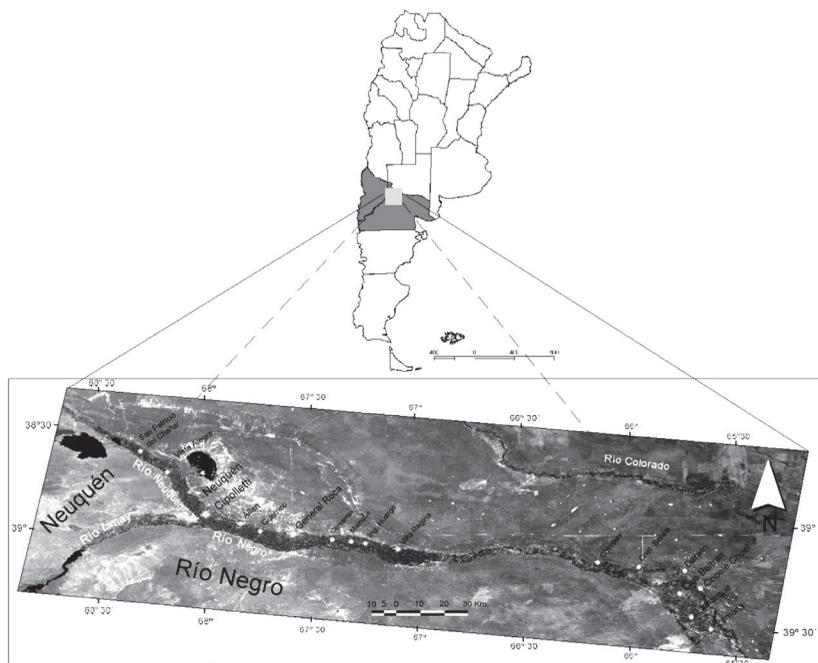
Se realiza un abordaje metodológico cuanti-cualitativo, con una estrategia de análisis que implica la utilización de datos secundarios agregados para conocer la relevancia de la agricultura contractual en la región (censos nacionales agropecuarios y censos frutícola regionales), y de relevamientos primarios mediante un estudio de caso: seguimiento de una trayectoria de empresa en el sector frutícola regional (empresa transnacional) y entrevistas a productores que se encuentran vinculados contractualmente con la firma. El análisis se complementa con entrevistas a informantes clave del sector público del estado provincial.

El tradicional Alto Valle: fruticultura, procesos y actores sociales

Los valles frutícolas del norte de la Patagonia comprenden el tradicional Alto Valle de las provincias de Río Negro y Neuquén, y las nuevas áreas de expansión localizadas en los valles medios de los ríos Negro (Valle Medio) y Neuquén (El Chañar y Añelo). Representan un área de aproximadamente 135.000 ha bajo riego en las que se desarrolla la producción de fruta fresca para exportación (ver mapa). Esta actividad

constituye más de los 2/3 del producto sectorial, y los cultivos más importantes son manzanas y peras, en menor medida, pelones, duraznos y uva de mesa.

Mapa: Valles frutícolas del Norte de la Patagonia.
Valles frutícolas del norte de la Patagonia



Fuente: Imágenes satelitales disponibles en el Portal de Universidad de Maryland (USA). Georreferenciación y procesamiento en SIG Arc View 3.2 a cargo de Germán Pérez; en Steimbregger (2009).

El escenario donde se desarrolla este trabajo corresponde al sector rionegrino del Alto Valle tradicional, área que se extiende a lo largo de unos 65 km junto a la margen izquierda del río Neuquén (desde Barda del Medio hasta Cipolletti), y unos 120 km sobre la margen norte del río Negro (desde Cipolletti hasta Chichinales). Abarca una superficie agrícola de aproximadamente 60.000 ha, y su participación en el sistema frutícola es destacada. Supera cuatro veces la superficie cultivada

con peras y manzanas respecto del sector neuquino (CNA,⁴ '88 y '02) y cubre el 70% de la producción del Valle (Fruticultura Sur 31/10/2007). A nivel provincial concentra el 60% de las explotaciones, el 45% de la superficie provincial cultivada y reúne a más de la mitad (55%) de los productores provinciales (CAR,⁵ 2005).

Desde sus orígenes, la fruticultura ha sido una actividad importante en la generación de empleos y en el crecimiento demográfico de la región. Históricamente se ha caracterizado por una estructura predominantemente familiar y por un uso intensivo de mano de obra; actualmente la estructura social de la fruticultura regional se compone de diversos tipos de productores familiares no integrados (chacareros) cuyas unidades productivas no superan en promedio las 25 ha (CAR, 2005), y de empresarios con distintos niveles de integración (fruticultores) entre los cuales se encuentran las empresas líderes de la actividad que conforman el núcleo hegemónico.⁶ Es importante resaltar que el 90% de los productores rionegrinos posee menos de 25 ha, disponiendo del 43% de la superficie implantada con frutales de pepita (CAR, 2005). En el estrato de más de 50 ha se ubica el 7% de los productores, con el 55% de la superficie implantada, dando cuenta de los altos niveles de concentración de la actividad. Existe además un substrato de productores familiares con bajo nivel de capitalización o en franco deterioro. Cabe agregar la presencia de trabajadores asalariados permanentes y transitorios agrícolas y agroindustriales, incluyendo importantes volúmenes de migrantes estacionales.

En la década de los noventa, diferentes fuentes dan cuenta de la presencia aproximada de 5.900 productores en el Alto Valle rionegrino (Censar '93). Para la siguiente década, la estimación se reduce a 4.317 productores y 7.016 trabajadores familiares permanentes en el Alto Valle (Sistema Provincial de Información, 2001; Ministerio de Producción, 2005); mientras el CAR (2005) registra 3.100 productores en el Alto Valle rionegrino (medidos en UOP, unidad censal equivalente a EAP), de los cuales 2.414 son productores ocupados de manera permanente en la explotación. En este período, los productores familiares no integrados al eslabón industrial alcanzan el 87 % del total de productores

4 CNA: Censo Nacional Agropecuario.

5 CAR: Censo de Áreas Bajo Riego

6 Los fruticultores tienen su expresión gremial en la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados (CAFI) gremio que representa a las grandes empresas exportadoras; la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén nuclea a productores independientes e integrados no exportadores.

en el Alto Valle (CNA, '02), y el 73 % según el CAR 2005 (Bendini y Tsakoumagkos, 2007).

Desde sus inicios (hacia 1930) y como fuera mencionado, el desarrollo de la actividad frutícola en el Alto Valle estuvo fuertemente vinculado al capital comercial de origen inglés, lo que sumado a su temprana orientación exportadora pone de manifiesto que la articulación internacional de la región no es un fenómeno nuevo.⁷ En un contexto de incorporación de los territorios nacionales a la administración estatal (fines del siglo XIX), y una vez valorizada las tierras por la construcción de obras de riego y de transporte férreo, se consolida la matriz frutícola durante las primeras décadas del siglo XX (Bandieri y Blanco, 1994). Surge así, una base social de pequeños y medianos productores familiares, “chacareros”, que se transforman en los actores más relevantes de la actividad frutícola hasta mediados de los años setenta. La empresa inglesa se concentró en el control de las etapas de post-cosecha visualizadas como las más rentables: empaque, transporte hacia los puertos y comercialización interna y externa de fruta fresca a través de la subsidiaria Argentine Fruit Distributores (AFD), conectando de esta manera, la oferta con la demanda. Cuando en 1948 se nacionalizan los ferrocarriles argentinos y la AFD, el rol del capital inglés es reemplazado por el accionar de unas pocas empresas de origen regional y nacional que logran posicionarse en la comercialización y exportación de la fruta.

Hacia fines de los años setenta se perfila una etapa de crisis prolongada y de reestructuración de la cadena de valor que afecta al conjunto de la actividad regional, especialmente a los productores frutícolas independientes. En este contexto se complejiza la articulación de la producción agraria a los eslabones siguientes de la cadena frutícola y, con el avance de la modernización del campo, se van consolidando las relaciones con la industria de insumos. Se generan cambios en los mecanismos de acumulación del sector emparador-comercializador, que se orienta hacia la producción de fruta propia mediante un proceso de

⁷ Hasta 1947, la empresa británica Ferrocarril del Sud controlaba la actividad primaria sin participar directamente de la producción frutícola. A través de su subsidiaria la Compañía de Tierras del Sud impulsó un proceso de subdivisión y venta de parcelas (entre 10 y 20 ha), representando un excelente negocio para el capital inglés y para los antiguos propietarios de grandes extensiones de tierra. Esto permitió el acceso a la tierra a un gran número de pequeños y medianos productores de carácter familiar. Los colonos pagaron por las parcelas cerca de 600 \$/ha, debiendo realizar las tareas de desmonte y nivelación. Comparando este valor con los 160 a 200 \$/ha que, veinte años más tarde, el Estado vendía las tierras en Colonia Centenario, se advierte el carácter especulativo con que actuaban los empresarios y terratenientes. (Kloster et al, 1992)

integración vertical hacia atrás, que aumenta su poder de negociación frente a los productores primarios.

La nueva estrategia empresarial, destinada a obtener fruta de calidad con menores costos, tuvo efectos significativos en la estructura productiva y a nivel territorial. Introdujo una mayor competencia con la oferta atomizada a nivel de cantidad y calidad de la fruta, elevados por su acceso a la tecnología de punta. Asimismo, por su posición en la cadena productiva, las grandes empresas integradas (GEI) fijaron los precios de la fruta en niveles inferiores con lógicas consecuencias en el resto de los productores independientes. Por otro lado, la incorporación de la producción primaria por parte de esas grandes empresas derivó en un proceso progresivo de concentración de tierras. En un primer momento, a través de la compra o alquiler de chacras en la zona frutícola tradicional. Posteriormente y frente a las limitaciones físicas del Alto Valle, por expansión hacia nuevas áreas donde las empresas líderes desarrollarían una producción en gran escala, mediante la compra de grandes superficies de tierra y con un uso intensivo de capital (Bendini y Steimbregger, 2007).

Como mencionan Flora y Bendini (2003), la necesidad de articulación vertical por parte del núcleo del complejo deviene de la necesidad de control sobre determinados procesos productivos para obtener una oferta regular y de calidad de materia prima. Para la empresa, este control es necesario para asegurar el proceso de acumulación del capital ya que contribuye a maximizar sus ganancias. La concentración empresarial que se va delineando a partir de ese momento, se expresa claramente en los datos estadísticos del cuadro 1, los cuales muestran que el 72% de los embarques se concentran en las primeras cinco empresas. Contrariamente, los pequeños y medianos productores se encuentran inmersos en un proceso heterogéneo de inserción subordinada, endeudamiento, descapitalización, expresados en desplazamientos en la estructura social (Bendini, 2006).

De esta manera, las empresas líderes, en tanto núcleo hegemónico del sector, han ido obteniendo el control de proporciones mayoritarias y crecientes de la producción y de la comercialización interna y externa. Sin embargo, la mitad de la fruta exportada a ultramar corresponde a medianos y pequeños productores (Steimbregger, 2009). A pesar de producir en gran escala, prácticamente ninguna de estas empresas está en condiciones de lograr el autoabastecimiento completo para la comercialización, por lo tanto, deben recurrir a la producción de terceros. En este contexto, establecen relaciones con los productores que

dependen tanto de las necesidades comerciales y la escala productiva de las empresas como también de cuestiones estrictamente circunstanciales asociadas a las características de cada temporada.

Cuadro. Principales empresas exportadoras de frutas y hortalizas del norte de la Patagonia (al 31 de mayo de 2010).

Empresas	tn
Expofrut SA	85.978
Patagonia Fruits Trade SA	63.842
PAI SA	41.754
Ecofrut SA	24.915
Moño Azul SA	23.796
Salentein Fruit SA	15.741
Tres Ases SA	12.279
Via Frutta SA	10.375
Montever SA	8.732
Kleppe	6.489
Total de las 20 primeras	322.495

Fuente: Diario Río Negro. Suplemento Rural. Edición On line. 05/06/2010.

Las modalidades de articulación del eslabón comercial con los productores se han ido modificando sustancialmente a lo largo del tiempo. A partir de la década de los ochenta y como consecuencia de la creciente exigencia en calidad de los mercados consumidores, surgen nuevas formas que incluyen apoyo económico, provisión de insumos y asesoramiento técnico. Esta relación comporta diversos grados de vinculación entre los que se destacan los acuerdos comerciales con productores independientes, con diversos grados de conexión para la compra de la fruta producida que van desde la simple compra ocasional de la producción, al acuerdo previo en tiempo y forma por la venta a futuro de un lote que recibe asistencia técnica y aún financiera por parte de la empresa.

Como puede apreciarse hasta aquí, los dos tipos de desarrollo de capitalismo en el campo mencionados por Sampaio de Farías (2010) cristalizan en procesos locales originales y complejos. Se quiebra definitivamente el esquema de capitalización e inversión productiva de las décadas anteriores configurándose un paisaje social que se caracteriza

por la diferenciación y la heterogeneidad de los distintos actores (trabajadores, chacareros y empresarios), la pérdida de posición y de poder de negociación de los productores independientes que en ocasiones derivó en la exclusión de los más pequeños, y la concentración de los excedentes de la actividad en unas pocas GEI (Steimbregger, 2009).

Los productores agropecuarios tienden a quedar subordinados diferencialmente a las decisiones de estas grandes empresas que constituyen el núcleo del complejo frutícola. Entendemos que la subordinación en tanto proceso social, será resultado de los intereses de rentabilidad de las empresas, del grado de autonomía de los productores locales que dependerá de diversos factores (calidad del producto, volumen de producción propia, entre otros) pero también del alcance histórico de las negociaciones colectivas que los productores realizan para modificar las condiciones de integración. En el caso de la fruticultura rionegrina, es importante destacar el rol asumido por el estado provincial a través de la Ley de Contractualización y de Transparencia Comercial, que intentan establecer una vinculación formal entre las partes que intervienen en el negocio frutícola mediante la firma de contratos entre productores primarios y empresas comercializadoras. (Steimbregger y Alvaro, 2008)

Cadenas agroindustriales y vinculación comercial

En las últimas décadas, y en un contexto de políticas neoliberales y expansión del capital transnacional, adquieren importancia conceptos tales como agroindustria, cadenas de valor agrícola, complejos agroindustriales (CAI) y sistemas agroalimentarios que dan cuenta de las diversas formas de coordinación vertical y de las relaciones sociales que se producen entre la agricultura, la industria y el comercio (Steimbregger, 2009). Sin exponer en forma exhaustiva las definiciones existentes sobre el concepto de cadena agroindustrial o CAI, se plantean en función del presente trabajo, dos elementos fundamentales: a) se trata de un ámbito de reproducción y acumulación; y b) existe cierto grado de asimetría en las relaciones sociales en cada eslabón y entre los diferentes eslabones que componen la cadena.

En primer lugar, los eslabonamientos materiales de la cadena parecen ser definidos de manera amplia y flexible; hay siempre una materia prima agropecuaria en su inicio y un producto elaborado al final. En segundo lugar, los sujetos que conforman un CAI, se interrelacionan en un contexto de diversos grados de diferenciación social pero siempre

significativos (asimetría, poder desigual). Esta es la cuestión definitoria del alcance del eslabonamiento que, al mismo tiempo, se vincula tanto a posiciones como 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, aunque también deben considerarse otros actores que tengan efectos en la cadena como es el Estado, ya sea como mediador de acuerdos de coordinación vertical, construyendo infraestructura y servicios, u ofreciendo incentivos al sector privado. (Tsakoumagkos, 2006)

a) Abordaje conceptual de la integración agroindustrial

El concepto de integración vertical en la agricultura hace referencia a uno de los mecanismos existentes de concentración y centralización del capital. Se trata de la articulación entre diferentes sectores de la cadena agrícola, por parte de un núcleo de poder identificado con la GEI. Este proceso que asumiría características distintivas en el contexto actual, se puede visualizar como una unidad de producción compleja que vincula de manera orgánica a unidades agrarias, industriales y/o de comercialización, como si formaran parte de una sola unidad productiva elemental. (Tsakoumagkos, 2006)

Estudios realizados en Argentina y en otros países latinoamericanos ponen énfasis en las relaciones asimétricas de dominación y subordinación que se establecen en el interior de los CAI y que influyen decisivamente en la apropiación de los excedentes. Es conocido el trabajo realizado por Teubal y Pastore (1995) quienes identifican cuatro formas de integración vertical en ciertos complejos agroindustriales argentinos: i) por propiedad o propiamente dicha; ii) contractual; iii) por asociación de productores o cooperativizada; y iv) vía poder de mercado⁸.

En el caso del tercer tipo de integración planteado por los autores, resulta interesante introducir el planteo de Tsakoumagkos (2006) quien expresa que no puede negarse la naturaleza diferente que puede adqui-

8 a) *Integración vertical por propiedad o propiamente dicha* cuando una empresa o unidad de producción y decisión, integra bajo una misma propiedad jurídica, unidades de producción correspondientes a otras etapas de la cadena productiva, particularmente del sector primario. b) *Integración contractual o agricultura contractual* cuando la integración se realiza a través de un contrato entre productores primarios "integrados" y la gran empresa "integradora". c) *Integración por asociación de productores o vía cooperativa*, implica la articulación horizontal de unidades de producción para ampliar el volumen de materia prima y posteriormente, integrar otra etapa productiva. d) *Integración por poder de mercado* cuando aumenta el poder monopsonico u oligopsonico de la gran empresa procesadora o del hipermercado.

rir la articulación entre cierto grupo de agricultores y una cooperativa surgida de la organización de esos mismos productores. Sin embargo, no siempre la existencia de una cooperativa formal se corresponde con integraciones hacia adelante de tipo democrático y ajeno al modelo de la GEI 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 si parte del sentido de horizontalidad de las relaciones entre los socios que integran una cooperativa, por oposición a la asimetría propia de las relaciones basadas en el poder diferencial entre agricultores y empresa agroindustrial o núcleo hegemónico del CAI. Para el autor, se puede clasificar a la agricultura contractual en asimétrica y simétrica; diferenciando entonces las siguientes formas de articulación: 1) integración; 2) mercado; 3) agricultura contractual. Esta última, en tanto forma especial de articulación entre actores en la cadena, representa el foco de interés de este trabajo.

b) Agricultura contractual

La agricultura contractual no es un fenómeno nuevo, existe desde tiempos remotos como forma de organización de las relaciones comerciales entre los productores agrícolas y empresas comercializadora. Desde ese momento, su importancia continuó creciendo, particularmente a partir de la liberalización de la economía, la expansión del comercio mundial de productos frescos y procesados, y la globalización de las cadenas agrícolas.

Como se mencionó, la agricultura de contrato es una forma de integración vertical mediante la existencia de contratos orales u escritos en los cuales se estipulan las cantidades y precios de la materia prima como también las condiciones de calidad y entrega de la misma. Se puede diferenciar entre integración contractual 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 inequitativas (agroindustria- productores agrícolas), o hacia adelante con relaciones equitativas (cooperativas o asociación de productores). (Teubal y Pastore, 1995; Tsakoumagkos, 2006). En este trabajo nos centraremos en las primeras.

Las formas de integración contractual asimétricas permiten identificar el núcleo hegemónico que ejerce el control del capital productivo y de las condiciones de realización de la producción o del financiamien-

to. Bajo estas circunstancias, los productores agropecuarios tienden a quedar subordinados a las decisiones que se toman en el núcleo del complejo; el grado de autonomía dependerá de factores relacionados tanto con los intereses de rentabilidad empresarial como de las negociaciones y luchas que los productores lleven adelante para modificar las condiciones asimétricas de vinculación, y obtener condiciones de negociación favorables.

Como afirma Alvarado Ledesma (2005), es común que una industria dependa de la capacidad individual de pequeñas firmas para participar en una red con relaciones interdependientes. Ello induce a la reducción de costos de producción y marketing y a procesos de producción más innovadores. En ese contexto, aumentan las posibilidades de tercerización de servicios como es el caso de la asistencia técnica y la investigación precompetitiva. Frente a cambios abruptos en el contexto económico es indudable que las estructuras flexibles, de menor tamaño, son las más adecuadas para responder a éstos con suficiente grado de innovación como para encontrar nuevos nichos. Uno de los objetivos de las relaciones contractuales entre la empresa subcontratista y la empresa emisora de órdenes, o las relaciones de proveedores-clientes, es la obtención de flexibilidad ante las fluctuaciones de la demanda.

Siguiendo el análisis realizado por Tsakoumagkos (2006), dentro del carácter subordinado del productor primario en un contexto hegemónico por el núcleo agroindustrial o comercial se han dado interpretaciones que abarcan un amplio abanico. En un extremo, quienes ven al trabajo de esos agricultores realmente subsumido 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 sólo condicionados por las imperfecciones o fallas del mercado. En el medio, 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 cadena. Por otro, las diversas conductas llevadas a cabo por el conjunto de sujetos que conforman el CAI dado el escenario de controles (agroindustria) y resistencias (agricultores) en el que ocurren.

Esta última cuestión es tratada por Vellema (2002, en Tsakoumagkos, 2006) quien considera a la agricultura contractual como una organización mediante la cual la empresa agroindustrial ejerce control sobre los agricultores en un contexto en el que los intereses de una y de otros pueden converger o divergir⁹. No necesariamente significa que la empresa contratante busque tener el control directo sobre el proceso de producción; la naturaleza indirecta del control presupone tanto imposiciones de la agroindustria como respuestas de los agricultores. Así pues, el análisis se centra en las relaciones de interacción entre agricultor-empresa y en la respuesta del agricultor ante la coacción de un marco institucional. De modo que la agricultura contractual representa una combinación de coerción y control, de persuasión y acuerdos, y de convergencia de intereses propios.

Nos interesa la propuesta de Vellema (2002, en Tsakoumagkos, 2006) en tanto va más allá de una dicotomía entre jerarquías e individualismo, refutando la dualidad que presenta a los productores primarios como socios comerciales independientes o como asalariados subordinados de una empresa. En contraste, pone el énfasis en la necesidad de abarcar el ambiente institucional y de múltiples niveles en los cuales pueden operar los agricultores por contratos (Tsakoumagkos, 2006). En definitiva, para Vellema, la agricultura contractual, pone de manifiesto una variedad de formas de control y de modos de interacción dinámicos entre la agroindustria y los agricultores. A diferencia del autor, Tsakoumagkos (2006) piensa que dicho análisis debería combinarse con las usuales tipificaciones socio-económicas de los actores que intervienen en la agricultura de contrato.

En un reciente trabajo, la FAO (2001) establece cinco modelos de agricultura contractual, focalizando en el tipo de relaciones que se

9 Algunos de los rasgos identificados por el autor contribuyen a explicar su propuesta: a) Cultura Fatalista: grupo débil, red fuerte. Los individuos se ubican en los márgenes de las pautas organizacionales y la negociación con la agroindustria es individual e informal. La previsión es mínima y las respuestas a las eventualidades son ad-hoc. b) Cultura jerárquica: grupo fuerte, red fuerte: existe una estructura desarrollada de control y supervisión en todos los niveles de la organización. La división del trabajo y los roles están diferenciados. Igualdad ante las reglas organizacionales y las evidencias de fracaso tienden a ocultarse. c) Cultura individualista: grupo débil, red débil: la relación agricultor-agroindustria está sujeta a negociación y depende de la habilidad de los individuos. d) Cultura enclavista: grupo fuerte, red débil: las negociaciones agroindustria-agricultores fracasan. 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.

establecen entre agroindustria, productores y Estado: centralizado en el cual la empresa agroindustrial compra los cultivos y comercializa el producto con cantidades y calidad pre-pautadas: de plantación núcleo donde el empresario es propietario de la plantación, administra e introduce tecnología con los campesinos; de participación múltiple, es decir, participación conjunta de agricultores, organismos normativos del estado y las empresas; extraoficial cuando los productores y las empresas realizan contratos de producción de tipo estacional, extraoficial y simple; y de intermediarios, modelo en el que existe subcontratación formal para la compra de producción a intermediarios que, a su vez, realizan sus propios acuerdos con los agricultores. Esta tipología resulta relevante en tanto permite completar la de Vellema, al incorporar el rol del estado en las relaciones contractuales entre los actores que intervienen en las cadenas agroindustriales, cuestión que en el Alto Valle merece una detenida mirada.

Modalidades de vinculación contractual en la cadena frutícola rionegrina

Durante el análisis específico de las formas de contractualización encontramos limitaciones en la información secundaria para cuantificar y describir a la agricultura de contrato en la región¹⁰. Estos datos, junto a otros ya señalados anteriormente, sugieren que aunque hay concentración en la cadena frutícola, persiste sin embargo un grado de heterogeneidad en su interior, que no parece ser insignificante.

Específicamente respecto a la integración de empresas frutícolas agroindustriales y de comercialización en el Alto Valle rionegrino, la información da cuenta que 211 Eaps han sido integradas por las grandes empresas ya sea bajo formas de propiedad y/o de arrendamiento de las mismas, representando el 14% del total de explotaciones (1.567 Eaps) que cultivan manzanas y peras. De las mismas, más de las tres cuartas

¹⁰ De acuerdo al glosario de términos del CAR '05, la integración vertical de la UOP contempla únicamente por definición censal la de tipo agroindustrial-frutihortícola (articulación con grandes empresas agroindustriales por propiedad o arrendamiento). La integración horizontal incluye participación activa en cooperativas, sociedad anónima, de hecho, de responsabilidad limitada y otros tipos de asociación posibles. No se puede conocer, sin embargo, a través de los datos censales disponibles, las modalidades bajo las cuales comercializan, ni los porcentajes de adhesión a la Ley de Transparencia, instrumento encargado de regular formalmente la agricultura contractual.

partes tiene menos de 25 ha., dando cuenta de la subdivisión de tierras que históricamente ha caracterizado al Alto Valle y que actualmente constituye un límite para la integración vertical del gran capital. Este fenómeno genera un doble proceso, por un lado la expansión hacia nuevas áreas para la producción en escala a partir de la compra de grandes superficies de tierra, y por otro, la profundización de vínculos contractuales asimétricos con los productores frutícolas del Alto Valle tradicional. En esta última región, el 39% de todas las unidades frutícolas (no solo de manzanas y peras) posee entre 0-10 ha, y el 29% de las que tienen entre 10 y 25 ha entregan la producción a acopiadores, frigoríficos y plantas de empaque, o a industrias, más o menos en iguales proporciones. De esta manera, se pone de manifiesto la existencia de dotaciones de recursos que posicionan diferencialmente a los productores primarios en sus relaciones con la agroindustria (Tsakoumagkos, 2006).

La importancia que asumen en la fruticultura valletana las relaciones contractuales entre productores primarios y empresas comercializadoras, provoca la necesidad de conocer cómo se establecen esas relaciones y qué características adquieren; profundizar en las modalidades de vinculación y en las lógicas de cada una de las partes, y sus consecuencias. Para ello se analiza un caso paradigmático de empresa "global" que conlleva una fuerte concentración productiva y centralización económica en la cadena de valor frutícola.

El análisis instrumental de caso permite explicar situaciones particulares con mayor profundidad y en toda su complejidad (Stake, 2005 [1998]) y aunque sus resultados no puedan generalizarse, creemos que tienen un gran valor a nivel interpretativo. En este sentido, si bien los hallazgos empíricos del presente artículo refieren a una región extrapampeana orientada al cultivo intensivo de fruta fresca, las características oligopólicas del gran capital expresadas en la empresa-caso con fuerte liderazgo en el sector, definen los rasgos contextuales de la actividad regional, y permiten delinear ciertas tendencias en las complejas relaciones contractuales entre actores locales y la dinámica del capital transnacional. (Steimbregger, 2009)

Desde este abordaje, la focalización en un caso particular nos permitirá comprender las formas que adquieren las relaciones de poder que emergen del juego dialéctico entre el control que ejerce la Empresa y las resistencias que asumen las dinámicas sociales locales. "La cualidad heurística del estudio de caso permite abordar explicaciones en términos de cómo suceden los hechos y por qué, y cuáles son las razones inmediatas y el contexto en que tienen lugar". (Sautu, 2003: 80)

Movilidad del capital, integración vertical y control territorial

La empresa se constituye como firma comercial-exportadora de fruta fresca en los albores de la década del setenta, en el período de consolidación del modelo agroindustrial y expansión de la actividad (1960-1988), caracterizado por el afianzamiento oligopsónico del sector empacador-comercializador que va a determinar las reglas de juego de la actividad y a generar cambios sustanciales en los mecanismos de acumulación regional. Ya desde sus inicios se establece una unión comercial con un empresario alemán para abastecer de fruta fresca a supermercados europeos a partir de su vinculación con productores, empacadores y propietarios de frigoríficos del tradicional Alto Valle. Fines de los ochenta se establece la segunda alianza comercial con una empresa italiana, distribuidora de frutas y hortalizas en Europa, quien adquiere el 47% de las acciones. Esta alianza marca un hito importante en la trayectoria empresarial: comienza a dedicarse a la producción primaria mediante un proceso combinado de adquisición de tierras en el tradicional Alto Valle y de expansión productiva y/o comercial hacia otras áreas de la región y del país. A los pocos años (1993), el grupo italiano adquiere el 92% de las acciones y hacia fines de la década se produce la transnacionalización plena cuando adquiere el resto de las acciones. A partir del 2000 se aceleran los movimientos del capital global; en este marco, el grupo italiano se fusiona con capitales de origen belga (2007) (Steimbregger, 2009).

Este movimiento de capitales le permitió profundizar los procesos de concentración productiva y control territorial mediante la ampliación de la red de abastecimiento de frutas y hortalizas no solo en el norte de la Patagonia sino a nivel nacional e internacional. A continuación se analizan las relaciones que la empresa caso establece con los productores primarios, buscando garantizar las condiciones de valorización del capital y de apropiación de los excedentes generados en la cadena frutícola.

a) La Empresa

Las firmas exportadoras establecen relaciones con los productores mediante distintas estrategias dependiendo de las necesidades comerciales y de la escala productiva de las empresas integradas, como también de cuestiones estrictamente circunstanciales asociadas a las características de cada temporada. En el caso de los productores pri-

marios (chacareros), el posicionamiento que logran dentro de la cadena agroalimentaria local de acuerdo a sus opciones y posibilidades de comercialización, se constituye en un nuevo factor de heterogeneidad al interior del universo conformado por estas unidades productivas (Alvaro, 2007 y Steimbregger, 2009).

“Todo parte de la intensión de un productor de vender su producción. A partir de ese momento hay dos situaciones diferentes. Está el productor que llega financieramente hasta la cosecha, entonces vende en su momento su fruta a la Empresa; y está el productor que necesita un acompañamiento. Los dos tienen la supervisión técnica, pero este último tiene además de la supervisión técnica, apoyo financiero, que puede ser inclusive con plaguicidas y agroquímicos, a lo largo del año como para poder llegar a una cosecha de calidad que obviamente sirva a los objetivos de la empresa. Hay un seguimiento. Cada vez es más estricto el tema de residuos de plaguicidas y las prácticas culturales son cada vez más complicadas. El productor debe responder a un calendario de curas, que ya está establecido y que responde a todas las normas internacionales para poder estar dentro de que fijan los mercados, los compradores” (personal jerárquico de la Empresa, 1999).

Los testimonios citados ponen de manifiesto las formas diferenciales de articulación que establece la Empresa de acuerdo al tipo de productor. Por un lado, con aquellos que pudieron reconvertir y producir fruta de calidad de manera independiente. Por otro, con productores que requieren de asistencia técnico-financiera durante el ciclo productivo para lograr los estándares de calidad que exige el mercado, lo cual implica una fuerte subordinación a la empresa. (Steimbregger, 2009). En estos casos, se observa la participación de ingenieros agrónomos que se encargan del asesoramiento y la capacitación del productor, y el control *in situ* de la evolución de la producción. (Neiman, 2003)

“Los ingenieros recorredores de la Empresa dan asesoramiento técnico, dicen cuándo son los momentos de poda, qué tipo de poda vamos a hacer, cómo vamos a trabajar, qué fertilización hay que hacer, qué fumigaciones, bueno, todo el asesoramiento de las tareas culturales” (proveedor frutícola de la Empresa, 2001).

Estos controles que se observan con mayor énfasis desde los años noventa, y se vinculan con los crecientes requerimientos de calidad del mercado internacional. Se introducen cambios sustantivos en las distintas fases del proceso productivo, principalmente en la producción

primaria, profundizando las formas de articulación que incluyen apoyo económico, insumos y asesoramiento técnico. En este sentido, las normas de Buenas Prácticas Agrícolas¹¹ (BPA) se transforman cada vez más, en una práctica obligatoria para los productores sin que ello se traduzca en una mejora de sus ingresos. Así, la noción de calidad se integra no como atributo del producto sino como constituyendo nuevas relaciones sociales entre empresas comercializadoras y productores primarios. Se genera un creciente control empresarial sobre el proceso de producción (a veces también del trabajo) en chacra para el abastecimiento de fruta según estándares de calidad del mercado internacional (Steimbregger, 2009).

En este contexto, y partir del año 2002, el gobierno rionegrino ha tratado de establecer el marco jurídico dentro del cual se celebren los contratos entre los productores (eslabón más débil de la cadena) y las empresas comercializadoras (Ley de Transparencia¹²). Sin embargo, al ser una ley de adhesión voluntaria¹³, la presentación de contratos no es la esperada por las autoridades.

“Hay oportunidad de las empresas según el precio, si les conviene y vislumbran ganancias, el contrato pasa por la Ley, sino, no les interesa. El año pasado (2007) no estuvieron las grandes empresas, porque no respetaron las condiciones de precio. Si un contrato no se ajusta caen todos los contratos presentados por esa empresa” (técnico de la Provincia, 2008)

En diciembre del 2007, un diario regional informaba que firmas líderes entre los que se encontraba la Empresa caso, perderían los beneficios fiscales por haber incumplido con los términos que establece la Ley de Transparencia (diario La Mañana Roca, 26/12/2007).

11 Son prácticas de manejo recomendadas para la producción vegetal desde la actividad primaria hasta el empaque. Tienden a asegurar la inocuidad y alcanzar una determinada calidad del producto acorde con la demanda de los consumidores. Implica una producción sustentable, que se proteja el ambiente evitando su degradación, y garantizar el bienestar laboral.

12 Ley de transparencia comercial (promulgada el 08/02/02), crea el régimen para la vinculación formal entre las partes que intervienen en el negocio frutícola en la Provincia de Río Negro mediante la firma de contratos entre vendedores (productores independientes) y compradores de fruta (empresas integradas).

13 El gobierno provincial aduce en la voz de sus representantes ante la ley que no puede intervenir en una economía que se enmarca en la libre contratación individual. En este sentido, sería inconstitucional que el estado intervenga en el libre juego de la oferta y la demanda a favor de un sector.

b) El contrato

En líneas generales en el Contrato figura entre quienes se establece; el volumen comprometido en la operación; especies y variedades; condiciones de entrega; comprobante de entrega y clasificación; presencia del productor en el proceso de empaque de su fruta; precios y forma de pago; determinación del descarte; condición de calidad y sanidad; impuesto del sello de operación que se divide entre las partes (si el contrato pasa por la Ley, este impuesto es eximido). A partir de este modelo orientativo, la empresa-caso establece las pautas contractuales con los productores proveedores de fruta fresca:

- Tanto las exigencias de calidad y sanidad como la entrega de insumos quedan claramente especificadas en el contrato de compraventa de fruta fresca.
- La fruta a entregar por el Productor tiene que reunir condiciones de sanidad y calidad exigidas por el SENASA¹⁴ u otros organismos competentes para la exportación de fruta (certificaciones).
- El Productor debe responsabilizarse de la aprobación de los lotes de fruta con destino a Brasil según el sistema de mitigación de riesgos de carpocapsa, la confección de los cuadernos de campo y los registros necesarios para asegurar la trazabilidad¹⁵ del sistema. Para ello, el contrato se acompaña con un anexo técnico sobre las exigencias comerciales, y en caso de incumplimiento, la empresa queda autorizada para rechazar automáticamente las partidas correspondientes.
- El Productor debe declarar que conoce los niveles de tolerancia de plaguicidas y agroquímicos utilizados en tratamientos fitosanitarios, y la fruta que no se encuadre dentro de las normas vigentes queda fuera del contrato acordado. También en este caso, se acompaña de un listado de productos con sus tolerancias y carencias, y se ofrece el asesoramiento de los técnicos de la Empresa. En caso de rechazo, el productor deberá hacerse cargo de los gastos y perjuicios que ocasione.

14 Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

15 La definición internacional de la Trazabilidad (incluida en la ISO 8402) es la “aptitud de reconstruir la historia, uso o la localización de un producto por medio de identificaciones registradas. En este sentido el término trazabilidad puede referirse a: 1) el origen de los materiales; 2) la historia de los procesos aplicados al producto; y 3) la distribución y ubicación de los productos en los lugares de ventas”. (Wallace. 2003: 71)

- El Productor se compromete a aceptar visitas periódicas de personal autorizado por la Empresa para verificar y controlar el estado de los cultivos y del producto que es objeto del contrato.
- La fruta debe ser entregada en el galpón de empaque en las cantidades diarias, calidades establecidas y en las fechas estipuladas por los organismos oficiales competentes.
- La cosecha y el flete de la fruta hasta el galpón, deberá estar a cargo del Productor (en el contrato orientativo el flete está a cargo del Comprador).
- La Empresa podrá entregar, en calidad de depósito, cajones bins de madera o de plástico, los que serán devueltos al finalizar la temporada. Los daños y/o faltantes serán facturados al Productor.
- El Productor podrá solicitar a la Empresa plantas, fertilizantes y agroquímicos que serán facturados en dólares estadounidenses y tendrán un interés sobre el saldo en dólares. También puede solicitar dinero, En cualquier caso, el productor firma un pagaré en garantía por el importe total. Después de entregado el primer anticipo o insumo, el contrato tiene principio de ejecución no pudiendo arrepentirse ninguna de las partes.
- El contrato estipula que se rechazará toda fruta que no se enmarque dentro de las características establecidas: fruta rota, del suelo, afectada por granizo, helada, daño de insectos u otros problemas sanitarios, así como por falta de tamaño o marcas de cosecha.
- Una vez que la fruta de descarte ingresa al empaque, quedará a disposición del Productor por el término de un día. Luego, la Empresa, la destinará a la industria siempre y cuando sea recibida por ésta. Si fuera rechazada, quedará a disposición del Productor.
- A partir de la liquidación final de temporada el productor dispondrá de veinte días corridos para hacer las objeciones a la misma.
- Respecto del pago, el contrato establece que finalizada la cosecha y una vez efectuadas las adjudicaciones definitivas, si el valor total de la fruta entregada por el productor superase el importe recibido a cuenta (insumos, dinero, etc.), la Empresa se compromete a efectuar pagos mensuales. Si el valor

de la factura no cubriese el importe de lo adeudado por los adelantos otorgados, el productor queda obligado a devolver el saldo respectivo dentro de los treinta días corridos a partir de la última entrega de fruta.

Mediante la agricultura de contrato, la Empresa se asegura un abastecimiento estable en volumen y calidad de fruta, al tiempo que puede estimular la incorporación tecnológica en el eslabón primario de la cadena productiva principalmente, tecnologías divisibles como las agronómicas (nuevos sistemas de conducción y prácticas culturales) y las químico-biológicas (nuevas variedades, lucha contra las plagas y enfermedades de las plantas).

“Se trata de lograr una relación más estrecha no como obra de beneficencia sino para lograr una mayor calidad de la fruta. Buscamos la calidad y no la cantidad que ofrece el productor, por eso no importa si posee 3 ha” (personal jerárquico de la Empresa, 2004).

c) Los productores primarios

Para la estructura agraria local, un factor clave de redefinición de las posiciones de los actores agrarios, es el que pone en juego la articulación entre la organización de la producción primaria y las nuevas exigencias de calidad de los mercados transnacionales. Bendini (1997) afirman que más allá del grado de diferenciación preexistente, al cristalizarse y expandirse el modelo productivo se desarrollan nuevos procesos de diferenciación social en el sentido de desaparición y descomposición de los sujetos sociales y surgimiento de nuevos. Las conductas de los agricultores dentro de la cadena pueden describirse sobre la base de los controles indirectos de la agroindustria y de sus propias respuestas, influidas por sus grupos de pertenencia en el nivel colectivo. Sumamos a estos condicionamientos, los que introducen las características propias de las explotaciones, a cuya base heterogénea se construyen respuestas diferenciales posibles entre los chacareros. (Tsakoumagkos, 2006)

Teniendo en cuenta que los ritmos de incorporación tecnológica en la actividad frutícola son acumulativos, su acumulación previa y sostenida, especialmente en los últimos veinte años, traza recorridos diferenciales. Las respuestas a la modernización no son lineales y profundizan las diferencias existentes a nivel de conjunto (Alvaro 2010). En el caso de los chacareros, un primer factor de heterogeneidad es el posicionamiento que logran dentro de la cadena agroalimentaria local,

de acuerdo a sus posibilidades de llevar a cabo con recursos propios el proceso productivo, incluyendo los nuevos patrones de calidad que le permiten acceder a las certificaciones correspondientes (Alvaro 2007). Cobra sentido en este contexto, la afirmación de Echánove Huacuja (2008), de que cada vez más los productores del Tercer Mundo entran en esquemas contractuales con las agroindustrias como única posibilidad de acceso a créditos, asesoría técnica, insumos y mercados, ya que la aplicación de políticas de ajuste estructural ha significado la reducción o desaparición de esos apoyos por parte de los gobiernos. Para el productor, la agricultura contractual le garantiza no sólo la colocación de su producción, cierta certidumbre en el precio de la fruta y en el cobro sino también la posibilidad de llevar adelante la actividad con incorporación tecnológica.

“Tenemos un compromiso de entrega de x cantidad de fruta y a fin de temporada, vemos la cantidad total de kilos entregados. La Empresa da precios bases de la fruta a clasificar como primer y segundo elegido, y comercial. A fin de año, de acuerdo a la comercialización que ellos hacen, se ajusta o no. Se hace un promedio según las calidades. En los últimos años, no hubo ajustes sobre la base. Este compromiso lo tenés que firmar en diciembre, si ellos te adelantan dinero a cuenta, te lo hacen firmar antes. En general, la mayoría de los productores independientes que en los últimos años han andado mal, terminan debiéndole a la Empresa antes de empezar a cosechar; es tremendo”; “Los ingenieros de la empresa dan asesoramiento técnico, cuándo son los momentos de poda, qué tipo de poda hacer, cómo vamos a trabajar, qué fertilización, qué fumigaciones, bueno, todo el asesoramiento de las tareas culturales” (productores frutícolas, 2001).

La capacidad autónoma previa del productor para gestionar el proceso productivo y asegurar niveles adecuados de calidad, va a condicionar la forma de la relación contractual con la empresa comercializadora o el empaque intermediario. La calidad lograda en las pequeñas y medianas unidades productivas (chacras) se refuerza por la presencia de un productor que controla e interviene directamente en el proceso productivo y que permite explicar, en parte, su aún importante presencia en la actividad y participación con producto en el total exportado, incluso con la disminución de trabajo familiar que los datos revelan (Alvaro, 2010). Por el contrario, la necesidad creciente de asistencia técnica y aún de tercerización de mano de obra para la cosecha y otras tareas culturales, irá en desmedro de su capacidad de negociación al momento de la venta del producto. A continuación analizaremos el tipo

de estrategias que los productores desarrollan para lograr sus mejores opciones de comercialización de acuerdo a las posiciones productivas que los caracterizan.

En líneas generales, las estrategias de comercialización de la producción incluyen la negociación con i) acopiadores locales que venden en el mercado interno; ii) la industria (jugos, envasados); iii) grandes firmas empacadoras y comercializadoras que venden al mercado externo, y iv) el sector de conservación en frío para venta a contraestación en el mercado interno. En el intento de optimizar el valor de venta de la producción, los chacareros realizan las mejores combinaciones posibles entre estas opciones (Alvaro, 2010). De ese abanico de destinos productivos, la modalidad de agricultura contractual se refiere exclusivamente a los vínculos de comercialización que el productor establece con las grandes firmas empacadoras y comercializadoras orientadas al mercado nacional y/o mundial de fruta fresca, y como fuera mencionado, no en todos los casos esta modalidad se lleva a cabo bajo la normativa de la Ley de Transparencia

El contrato entre la Empresa y los productores funciona básicamente de manera que ambos pactan un precio por kilo de una cantidad estimada de producto que surgirá al finalizar el ciclo. En este sentido existe un gran descontento entre los productores porque es la Empresa la que impone sus tiempos al acuerdo, el cual la mayoría de las veces no es llevado a cabo antes del comienzo del ciclo productivo, y por otro lado, a pesar de la fijación del precio mínimo por la Mesa de Contractualización¹⁶, no siempre es ese el precio que se pacta. Al momento de la compra a la cantidad total se le calcula el nivel de descarte. Éste también se torna elemento de diferencia ya que el productor no puede intervenir en la evaluación aunque (amparado en la ley de Transparencia) tiene derecho a estar presente en ese momento, y el descarte es una parte de la producción por la que si bien se paga un precio menor, también se le aplican los porcentajes de retenciones. Acerca de la inconformidad frente a los mecanismos en que se corporiza la vinculación comercial, el presidente de la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén señala:

“Si vamos al código de comercio tenemos contratos que no son legales, en los que ni siquiera queda claro cual es su objeto. A

16 La Mesa de Contractualización Frutícola por ley n° 3993/2005, define anualmente los costos y precios conforme variedad, calidad y calibre y/o por kilogramo de la fruta de pepita, que regirán para su producción, conservación, acondicionamiento e industrialización, como también las condiciones de pago y las cláusulas de ajuste de los valores.

veces se dice que se vende fruta con un precio base determinado, pero no dice de quién es el descarte y cómo se determina, no dice cómo se va a pagar la fruta ni cuando. No son contratos legales. Nosotros estamos trabajando ahora un modelo, similar a la ley PACA de Estados Unidos, que es para la comercialización de productos perecederos. El objetivo es darle más formalidad al negocio... algunos empresarios reconocen abiertamente que no hay transparencia y, al mismo tiempo, dicen que ese no es el tema del que hay que hablar". (Fruticultura Sur, 06/09/2010).

Como se mencionó, en el conjunto heterogéneo de productores que participan de la agricultura contractual con las GEI, se plantean básicamente dos situaciones extremas. Por un lado, aquellos productores que cuentan con recursos genuinos para poner en marcha el proceso productivo y acceder a los niveles de acreditación de calidad requeridos por el mercado. Por otro, aquellos que dependen completamente de la financiación de la empresa comercializadora o, en su defecto, del galpón de empaque, para alcanzar dichas exigencias. En el primer caso, predominan el acuerdo contractual de segundo grado: productor y comprador estipulan un precio con anterioridad a la cosecha, valor que será saldado en cuotas en un lapso de tiempo de un año. En el otro caso extremo, la empresa y el productor inician una relación comercial al comienzo del proceso productivo. La GEI o, como suele ser frecuente, el empaque satélite que entrega a la empresa la producción de pequeños productores, financian parte, o todo el proceso productivo, según el tipo de productor, que puede incluir desde la supervisión técnica y la entrega de insumos hasta la contratación de las cuadrillas de personal para la realización de tareas culturales (poda, raleo y cosecha). El costo de los servicios y recursos consumidos durante el ciclo anual, son descontados al momento de la venta de la producción, y el resto se cancela en cuotas mensuales. En ocasiones, este sistema ha originado un fuerte endeudamiento y descapitalización, que condujo a la pérdida de la parcela productiva y la consiguiente salida de la actividad frutícola.

En este trabajo interesan también los matices de situaciones que se generan entre estos dos puntos extremos. Por medio del análisis de las entrevistas a productores primarios, se intentan comprender las estrategias de comercialización de este sector. Para ello, se parte de la construcción de un índice aditivo¹⁷ que permite asimilar la escala de niveles de capitalización diferenciales que se presentan en los casos de

17 El índice aditivo (IA), entendido como nivel de capitalización total alcanzado (social, laboral y económico) resulta de la sumatoria de valores asumidos en los tres índices

productores. A partir de este instrumento de caracterización tipológica de los sujetos chacareros, se evalúan sus estrategias de comercialización por agricultura contractual propiamente dicha, el resto de las opciones con las que combinan la venta total de la producción, y sus testimonios orales al respecto. Estos aspectos básicos permiten situar el peso relativo de cada uno de los factores en las decisiones de comercialización del productor, en tanto relación construida en el marco de las estrategias de reproducción propias de cada sector.

La elección de las dimensiones que se incorporan al índice aditivo retoma la propuesta de Tsakoumagkos (2006) acerca de la importancia de analizar las conductas de los agricultores frente a la agroindustria. En ella, el autor propone analizar el vínculo del productor con la agroindustria a partir del tipo, volumen y calidad de su producción, intentando dar cuenta del aspecto social de la relación contractual.

anteriores, se encuentra dicotomizado según sea inferior o superior a 3, considerado el umbral medio de capitalización, $IA > 3 =$ alto; $IA < 3 =$ bajo.

El indicador E de capital agrario de la EAP de cada entrevistado, resulta de la fórmula $[(T \cdot K)100/70]$. Su magnitud=100 determina una EAP de 25 ha. totales cuya capitalización está en un nivel promedio respecto de las cinco dimensiones que se detallan en la nota. K es un índice económico que puede asumir una magnitud teórica total entre 0 y 5; resultado, a su vez, de la sumatoria de cinco dimensiones, cada una de las cuales puede asumir una magnitud también teórica entre 0 y 1. La fórmula del Índice E: $[Superficie\ Total\ (a+b+c+d+e)]/[25 \cdot Z]$ siendo $Z=2,8$. Asume valores < 1 cuando su magnitud es inferior al nivel promedio conformado por una superficie total de la chacra de 25 ha. ponderada por los indicadores descritos más abajo. Cuando asume valores > 1 , su magnitud es superior a dicho promedio.

El indicador S de nivel socioeconómico de cada entrevistado puede asumir una magnitud teórica entre 0 y 5; resultado de la sumatoria de tres dimensiones: educación, residencia y correo electrónico; asignando mayor ponderación a las dos primeras: (a) Nivel educativo: bajo=0, medio=1 y alto=2. (b) Residencia: residencia en la chacra=1, residencia en el pueblo=2. (c) Disponibilidad de correo electrónico: No dispone=0, dispone=1 (Bendini y Tsakoumagkos, 2007). Ha sido dicotomizado según que su magnitud sea superior o inferior al promedio=1 de acuerdo a la fórmula: Índice $S = (educación + correo\ electrónico + residencia)/promedio$. Cuando $IS < 1$ se coloca como inferior al promedio en la variable social, sucediendo lo contrario cuando $IS > 1$.

El indicador L de composición laboral, resume la proporción entre trabajo NF no familiar y F familiar en chacra, incluyendo tanto al trabajo permanente como al transitorio debidamente equiparado. La fórmula aplicada a cada entrevista es (NF/F) (Bendini y Tsakoumagkos, 2007). Los valores que asumen las dimensiones van de acuerdo a la cantidad de trabajadores de uno y otro tipo, a saber: Trabajadores asalariados o no familiares: 1= permanentes + 0,25 transitorios. Trabajadores familiares: 1= permanentes + 0,25= transitorios. Fórmula del Índice (L: trabajadores asalariados/trabajadores familiares). En consecuencia, cuando su magnitud es mayor que 1, predomina el trabajo asalariado; y cuando su magnitud es menor que 1, predomina el trabajo familiar (Bendini y Tsakoumagkos, 2007).

De los productores entrevistados en la localidad de Allen¹⁸, se obtuvo que aquellos con índice aditivo bajo (17%) se caracterizan por poseer un escaso porcentaje de monte frutal en espaldera, ninguno ha incorporado nuevas variedades, y sólo uno se encuentra implementando BPA. Dos de ellos no están vendiendo a empaques o empresas que comercializan en el mercado externo, por lo que no participan de la agricultura contractual. Por el contrario, los dos restantes venden la totalidad de su producción a empresas exportadoras mediante agricultura de contrato. Para estos casos, la relación contractual constituye una posibilidad de comercialización en tanto puedan seguir acreditando calidad o implementando nuevas normas, a costa de diversificar en otras actividades (pluriactividad) que les permite invertir en la parcela y aumentar así el valor del capital constante.

“Los grandes empaques no te compran porque son lotes chicos. Me sacan como un 40 por ciento de descarte. Entonces conviene directamente vender a industria y guardar la manzana en frío. El productor está complicado porque, por un lado, se le impone un precio de venta que pone el comprador, y por otro, el de los que le venden los insumos, en el medio uno trata de hacer rentable su producción” (proveedor frutícola, 2008).

Los niveles de participación de la producción primaria en el excedente total que genera la cadena parecen poner en cuestión la posibilidad de lograr niveles satisfactorios de reinversión y actualización frente a la creciente exigencia de los mercados internacionales. Tal como los mismos productores relatan:

“No estoy implementando BPA, económicamente no me resulta posible. Vendo a la Empresa porque mi producción es buena, produzco con sanidad y calidad. Sé que pronto me van a exigir las BPA. Para nosotros el problema es en la comercialización. La desunión y falta de capacidad de frío nos hacen más vulnerables”. “No me he actualizado con las exigencias de los últimos tiempos, de a poco intento salir de las deudas, por ahora vendo a la industria que es más flexible que las empresas, que cada vez exigen más”. “Implementar buenas prácticas tiene un costo muy alto, todavía no me lo exigen” (productores frutícolas, 2006-2008).

18 La muestra empírica de productores en la localidad de Allen quedó constituida por 4 p.p. (productores pluriactivos) de 0 a 4,9 ha; 7 p.p. de 5 a 14,9 ha; 3 p.p. de 15 a 24,9 ha; como casos control 2 p. agrarios exclusivos de 0 a 49,9 ha y 1 p exclusivo de 50 y más, 5 pp. de 25 ha y más.

En el nivel medio de índice aditivo (42%), las chacras poseen entre un 30 y un 100% del monte en espaldera. El 60% ha incorporado variedades nuevas. Este grupo de productores muestra signos de modernización, y recurre a la agricultura contractual como una estrategia frecuente aunque de variada intensidad en cuanto al porcentaje de producción que a ella se destina, condicionada explícitamente por la exigencia de BPA, que determina la incorporación de normas de calidad y cambios drásticos en la organización del espacio productivo.

“La exigencia comenzó desde hace unos años, fue paulatino. A causa de condiciones de la empresa, no se permite tener animales sueltos, ni leña, ni huerta cerca del monte de pepita, tuvimos que abandonar todas esas actividades. Debemos tener los bins para basura, baños químicos y realizar curas con productos de baja toxicidad” (proveedor frutícola, 2008).

Entre estos productores existe una práctica cada vez más común, que consiste en realizar una pre-selección en el monte frutal, orientando luego la venta a distintos compradores según estándares de calidad (o de no calidad).

“Hay un nuevo condicionamiento de las empresas para comprarle la fruta, las normas de calidad. Si no, te mandan más de segunda y a descarte” (productor frutícola, 2008).

Por lo tanto, el productor, a fin de evitar el alto nivel de descarte por parte de la empresa, realiza estimaciones de acuerdo a los niveles de calidad obtenidos ese año. La fruta que no cumple con las certificaciones internacionales se destina al mercado local o se guarda en frío. Si los requerimientos internacionales son elevados, las empresas recurren a esa fruta que en un primer momento fue descartada, para completar las cuotas de demanda mundial.

Las chacras con índice aditivo alto (42%) constituyen un grupo heterogéneo en cuanto al tamaño de la parcela. Se caracterizan por estrategias de adaptación a la modernización, aunque no en todos los casos, La mayoría ha incorporado nuevas variedades y realizado reconversión del monte frutal. El monte en espaldera representa más del 60% del total implantado, y alrededor de las 3/4 partes de los productores se encuentran implementando BPA. Los productores de este grupo venden entre el 60 y el 100% de la producción a las GEI o empaques intermediarios, mediante agricultura de contrato, colocando el resto en el mercado interno o guardando en frío parte de la producción para su venta en contraestación. Sus estrategias de comercialización no se dife-

rencian del grupo anterior, aunque por el mayor nivel tecnológico están mejor posicionados para negociar precio y plazos de pago con la empresa. Si bien en la tipología existe una relación directa entre nivel de capitalización-adaptación a la modernización, se dan casos en que los productores inician senderos extraagrarios de inversión a partir de un capital agrario alto, resistiendo a la modernización con reorientación de su actividad, y también casos de adaptación a la modernización desde un capital agrario bajo, pero con intensificación de prácticas en chacra a partir del financiamiento propio o externo.

Lo anterior indica que las respuestas a la modernización no son lineales, aunque encontramos ciertas tendencias. Para el productor local, la elaboración de una estrategia de venta que le genere la mayor rentabilidad le lleva a hipotetizar escenarios pensables de los que elige aquél en que combina la mejor colocación de la producción y el menor descarte posible.

“Lograr calidad es actualmente un factor muy importante. Potencia el producto y lo posiciona mejor. Es un nuevo condicionamiento de las empresas para comprarte la fruta. Si no, te mandan más de segunda y a descarte. Estamos trabajando en ello. Ahora lo que hacemos es optimizar la comercialización, guardando en frío, sacando la de excelencia al mercado internacional y colocando el descarte también” (proveedor frutícola, 2006-2008).

Estas estrategias son tan dinámicas como los cambios en la demanda internacional y sus exigencias de calidad mismas, lo son. La posibilidad de combinar entre varias opciones para la colocación de la producción, aún a costa de contratos vulnerables e informales está sujeta a un contexto de agudización de las exigencias de calidad. Paulatinamente la industria juguera se está convirtiendo en un mercado que no escapa a los procesos de controles, y como afirman los expertos en normas de calidad, intentará imponer sus propios controles camino a la armonización de las normas de buenas prácticas agrícolas (Fruticultura Sur, 25/04/08). Asimismo, la posibilidad de guardar en frío para la venta a contraestación implica una inversión que algunos productores no están en condiciones de arriesgar. Por último, si bien a nivel regional se reconoce la importancia del mercado interno, y en ese sentido, fortalecer las capacidades de un “empaque artesanal”, la falta de políticas públicas claras que eviten los efectos de un mercado imperfecto en el eslabón más debilitado de la cadena, no han sido aún suficientes para revertir la tendencia.

Las estrategias productivas de los chacareros frente a la modernización reflejan la existencia de una gama de situaciones que van desde explotaciones que asumen la gestión productiva con un rol más profesional, asesorado tecnológicamente, con predominio de organización asalariada del trabajo y acreditación de calidad hasta casos en que la incorporación de calidad es más bien intuitiva, no lineal y con interrupciones en el proceso temporal de adopción tecnológica, basados en un predominio familiar en la organización social del trabajo, elementos que los colocan en posiciones más vulnerables frente al mercado.

En el primer caso, la calidad lograda permite el acceso a contratos formales con las GEI para el mercado internacional, y la comercialización autónoma del descarte en mercados de menor exigencia (mercado interno, industria, gran empaque, empaque satélite), frigorífico según la calidad obtenida y el precio coyuntural acordado con el objetivo de optimizar excedentes; aunque de ninguna manera la optimización de las estrategias de comercialización asegure un nexo más fuerte, duradero o redistributivo de excedentes de estos productores independientes con el núcleo hegemónico (Steimbregger y Alvaro, 2008). En el segundo caso, por el tipo de organización predominantemente familiar del trabajo, no siempre pueden llevar a cabo un proceso de descarte en chacra, alcanzando la colocación en el mercado internacional pero viéndose elevados los niveles de fruta de menor calidad cuando es la empresa quien realiza el procedimiento de descarte, y disminuido el precio promedio obtenido por el total de fruta colocada; con matices intermedios de combinación de estrategias de diversificación de la reinversión de excedentes (en explotación, fuera de la explotación). Un último escalón lo representan los productores con estrategias de resistencia a la modernización por escasa capacidad de incorporar los nuevos requerimientos tecnológicos y de calidad.

Rol del estado

Al no intervenir activamente en la discusión central, el Estado cumple un rol legitimador, en última instancia, de la desigual capacidad de respuesta de los sectores de la cadena a los requerimientos internacionales. En otras palabras, la dinámica global de diferenciación del CAI se articula con dinámicas locales de reproducción social de los sujetos históricos y de tomas de posición de los actores políticos locales, que permean y dan forma a los procesos de modernización. A par-

tir del año 2000, el estado rionegrino intenta disminuir la opacidad existente en la articulación intersectorial de la actividad frutícola delineando el marco legal que regule la agricultura contractual. Aparecen una serie de regulaciones y mediaciones estatales entre las entidades que agrupan a agroindustrias y chacareros y que se han plasmado en leyes, decretos y resoluciones que crearon diversos regímenes: la Mesa Provincial de Concertación y la Mesa Nacional de Competitividad¹⁹, entre ellas, en el año 2000 (Bendini y Tsakoumagkos, 2002). Vinculados con nuestro tema de análisis, interesan fundamentalmente las ya mencionadas Ley de Transparencia Frutícola²⁰ y la Mesa de Contractualización.

En el primer caso, la Secretaría de Fruticultura de la Provincia de Río Negro es la autoridad de aplicación de la Ley y el ámbito donde se inscriben las partes y se firman los contratos. Los trámites se realizan ante la Comisión de Transparencia del Negocio Frutícola, integrada por: el Secretario de Fruticultura y representantes de la Federación de Productores de frutas de Río Negro y Neuquén, del Sector del Empaque, la Industria y la Comercialización, la CAFI, la Cámara de Industria y Exportación de Jugos concentrados de manzanas, peras y afines, y legisladores. A pesar de su existencia, la cantidad de contratos realizados en el marco de Ley no superan los 600, cifra muy baja teniendo en cuenta la cantidad de productores independientes existentes en el Norte de la Patagonia (Hoppner, www.fruticulturasur.com, 2007). En octubre de este año, el Parlamento rionegrino sancionó la modificación de la Ley, y estableció la vinculación entre las diversas fases de la producción y comercialización de frutas en Río Negro. Dentro de las modificaciones, se prevé que empacadores, industrializadores, frigoríficos y comercializadores paguen por sus ingresos una alícuota del 1,5 % siempre que cumplan con los instrumentos establecidos; aquellos que no registren estas condiciones de vinculación por la compra realizada a productores

19 Para más información de cada una de ellas ver (Bendini y Tsakoumagkos, 2002, páginas 124-127)

20 En 2006 se introdujeron modificaciones a la Ley estableciéndose que el productor primario tendrá derecho a supervisar el proceso de clasificación de la fruta y a acceder, dentro de las 72 horas, a un comprobante con el resultado del proceso. De haber una variación que supere el 10% de la estimación en el resultado de la clasificación en perjuicio del productor, siempre que el empacador o industrial no acredite la supervisión del productor o que éste fue informado 24 horas antes del proceso y no asistió, deberá abonar al productor la diferencia resultante. El empacador que incurra en el supuesto previsto, deberá abonar el impuesto sobre los ingresos brutos con una alícuota del 3 %, perdiendo todo beneficio y/o incentivo fiscal dispuesto para el sector. (Hoppner, en www.fruticulturasur.com, 2006)

primarios, tributarán por sus ingresos la alícuota del 3 %, quedando sin efecto todo tipo de incentivo y bonificación de las previstas en las leyes impositivas. (Revista Agrovalle, 2010).

La Mesa de Contractualización Frutícola (ley n° 3993), está integrada por representantes del sector de la producción primaria designados por la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén; la CAFI; del sector de la transformación de la fruta designados por CINEX; del Poder Ejecutivo provincial; del Poder Legislativo provincial; y por invitación, del Poder Ejecutivo Nacional. 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 citación implica la “conducción del integrante remiso por medio de la fuerza pública”²¹.

Nuevamente, tenemos por un lado las leyes que buscan mediar en las relaciones contractuales buscando disminuir asimetrías, y por otro la lógica de valorización del capital de las grandes empresas frutícolas. Diversos medios de comunicación y también informantes claves entrevistados, expresan el desinterés de los empresarios regionales por la Mesa de contractualización. De hecho, no asisten formalmente a la misma, en desmedro de las propuestas de regulación consensuada del Estado. En palabras de Scaletta (2007), el problema de base no es ideológico sino absolutamente técnico. Cuando hay monopsonio u oligopsonio, como en el grueso de la cadena frutícola, la ley de la oferta y la demanda pierde efectos porque la competencia desaparece. Cuando las fallas de mercado son evidentes, los Estados modernos suelen intervenir. No obstante, para Scaletta el estado rionegrino optó por autolimitarse a la búsqueda de consensos.

21 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”. 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 todos los organismos públicos provinciales centralizados, descentralizados, entes autárquicos y empresas del Estado. 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 periodísticos 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. (www.Secfr.gov.ar, 2008)

Reflexiones finales

En un contexto de fuertes transformaciones ocurridas en el sistema agroalimentario mundial, las empresas frutícolas de la región redefinen su lógica productiva y comercial para lograr una mayor rentabilidad y participación competitiva internacional. Estas estrategias, cuyo motor es la valorización del capital, exigen nuevas configuraciones organizacionales que implican el desarrollo de una red de relaciones cada vez más complejas e interdependientes entre actores sociales privados y públicos, individuales y colectivos; productos y territorios. Dentro de estas prácticas se destaca la profundización del proceso de integración vertical a partir de diferentes formas (propiedad y/o asociación y agricultura de contrato). Esta norma organizativa que influye decididamente sobre la estructura agraria regional y las relaciones agroindustriales, estaría asumiendo características diferenciales en la etapa actual. (Steimbregger, 2009)

La consolidación, durante los noventa, de una estructura productiva fuertemente concentrada y cada vez más transnacionalizada estaría indicando el inicio de cambios en la organización y el desarrollo de la actividad con fuerte impacto en las relaciones sociales de producción y en la configuración territorial de la cadena de valor frutícola. Los datos claves del caso que hasta aquí hemos señalado, indican que hay dotaciones de recursos que posicionan diferencialmente a los productores en las formas de relación con las empresas comercializadoras pero también se observan formas de resistencia diversas en la fruticultura rionegrina.

En la región, la agricultura contractual es el mecanismo que le permite a las grandes empresas disponer de mayor flexibilidad para responder a cambios en la demanda internacional (tamaño, color, sabor, presentación, orgánicas, etc). Sin embargo, esta forma de vinculación asegura cantidad pero no calidad uniforme, y por ello va evolucionado hacia formas de control más intensa por parte de las empresas comercializadoras sobre los productores locales. Esta relación ha implicado un seguimiento estricto y permanente, mediante un servicio impuesto de provisión de insumos y asistencia técnica (Neiman, 2003; Murmis y Bendini, 2003).

Si bien las prácticas de articulación agricultura-agroindustria son múltiples y complejas, su impacto en la estructura agraria local se caracteriza por incrementar la concentración productiva y aumentar el control territorial del gran capital. Al mismo tiempo, reduce y desarticula la autonomía relativa de los productores agrarios, quienes

pierden su capacidad decisoria de los aspectos productivos. Sin embargo, las estrategias de diferenciación y fragmentación de la cadena muestran algunos intersticios para la resistencia colectiva que, si bien exceden los límites del presente trabajo, son, en el sentido de Friedmann (1986), elementos fuertemente presentes en el proceso histórico mismo de reproducción social de este tipo de productores familiares capitalizados (Alvaro, 2010). De este modo, el compromiso contractual implica para la empresa y el productor, acciones y decisiones conjuntas pero asimétricas en cuanto a la forma en que se resuelven los procesos productivos que culminan en la cosecha y luego en el hecho mismo de la comercialización.

Paralelamente, en el contexto de la agricultura contractual no podemos dejar de mencionar el impacto que tienen en los últimos años la introducción de normas de calidad provenientes del mercado internacional, y los estrictos controles sanitarios en la chacra. La situación de subordinación del productor se profundiza por la presencia de nuevos controles que prohíben prácticas antes comunes en la chacra, como la cría de aves de corral, animales domésticos, actividades para autoconsumo, etc. La re-mercantilización del espacio de vida (abandono de algunas producciones diversificadas y prácticas de autoconsumo propias de la vida rural) y la exigente profesionalización de la actividad, conlleva en los productores familiares a modificaciones paulatinas en sus patrones de alimentación, en función de mayor especialización y estricto cumplimiento de normas (chacra, animales, prácticas complementarias). En otras palabras, a los impactos de diferenciación estructural de unidades, se agregan cambios en la representación de la chacra como espacio vital y de satisfacción de necesidades básicas domésticas, hacia una mayor dependencia de la economía familiar respecto del mercado. Esto ha implicado en algunos casos (en especial para los chacareros ubicados en el segundo tipo de estrategia de modernización), permanecer en la producción aún en condiciones que los asemejan a los asalariados rurales (Gras, 1997): los ingresos que obtienen sólo les permiten retribuir su trabajo, reforzando la vulnerabilidad en que se encuentran frente al mercado (Alvaro, 2010).

La situación de aquellos productores que han incorporado los patrones de calidad exigidos en el mercado es vulnerable y parece obedecer más a esta imagen de transición en la que se encuentran, que a una situación productiva estructural. En el extremo inferior encontramos situaciones de franco deterioro en los términos de reproducción social del tipo agrario. En algunos casos, se observa una fuerte dependencia

a partir del suministro por parte de las firmas comercializadoras, de insumos y mano de obra para la realización de las etapas más onerosas del ciclo productivo. Es decir, que la gran empresa contribuye con anticipos en capital o en trabajo a cambio del producto obtenido al final del ciclo, con lógico y creciente aumento de los niveles de fruta de menor calidad. Este proceso de intensa dependencia del productor contribuye a su creciente endeudamiento que puede determinar el abandono de la actividad con la entrega de la chacra a la empresa acreedora.

Se profundizan los desplazamientos al interior de la cadena, con modificación en las posiciones de los actores dentro de la estructura social y en su articulación con el mercado. Pensamos en un doble juego de estrategias en la cadena agroindustrial, que convergen en situaciones complejas. Por un lado, la estrategia de las GEI de trasladar al productor las nuevas exigencias de calidad, les permite concentrar el excedente que se genera en la cadena frutícola. Realizan cálculos especulativos para disponer de niveles de descarte deliberadamente variables, dependiendo de la demanda internacional y de la calidad de la producción de la propia empresa. Por otro lado, el heterogéneo conjunto de estrategias de los productores, determina la existencia de una gama de situaciones que van desde explotaciones empresariales, con acreditación de calidad y acceso mediante la agricultura contractual a mercados de calidad, a situaciones de marcada dependencia. Entre ambos extremos, se observan matices que combinan estrategias de comercialización, diversificación de la reinversión, introducción paulatina de normas de calidad; aunque en ninguno de los casos la optimización de las estrategias asegure un nexo más fuerte, duradero o redistributivo de excedentes con el núcleo hegemónico.

En coincidencia con Echánove Huacuja (2008), se evidencia en el caso en estudio que la formalización de la vinculación comercial en relaciones de agricultura contractual no necesariamente ha librado a los productores de la necesidad de diversificar sus actividades; y en general, su situación como productores de productos frescos es vulnerable y dependiente de los cambiantes escenarios de los mercados globales. En el caso del Alto Valle, para aquellos productores independientes que han logrado capacidad de comercializar formalmente, esto no ha redundado en una mayor rentabilidad. No obstante, puede pensarse que alcanzan una situación de mayor previsibilidad frente al ciclo económico siguiente que aquellos productores en posiciones estructurales inferiores, más cercanas a la descomposición social hacia abajo (Alvaro, 2010).

Finalmente, siguiendo a Murmis y Bendini (2003: 12) entendemos que en la “penetración y control del capital en el campo se cuentan algunos elementos que condicionan esa acción y sus efectos, nos referimos al Estado, por un lado, y, por el otro, a las acciones y movimientos de resistencia”. En este caso, las intervenciones del estado a través de la Mesa de contractualización y la Ley de transparencia son dos expresiones emergentes en la búsqueda de soluciones. Estos instrumentos que plantean la participación conjunta de los actores sociales en la cadena productiva y la mediación estatal, buscan garantizar una distribución más equitativa de los excedentes generados en la producción primaria, actualmente apropiados por el sector oligopólico. Su acción para contrarrestar las tendencias de expansión concentrada es limitada y segmentada pero persiste la importancia de su consideración como tercer sujeto con capacidad de limitar, direccionar, los procesos de penetración del capital en el agro.

Bibliografía

- Alvarado Ledesma, Manuel (2005). *Marketing Agroindustrial. La cadena de valor en los agronegocios*. Buenos Aires. Editorial Ariel.
- Alvaro, María Belén (2007). “Productores familiares frutícolas en una localidad del Alto Valle del río Negro. Presencia y reproducción social en la estructura agraria”. *Revista de Historia*. UNCo.
- Alvaro, María Belén (2010). Tesis Doctoral Chacareros del Alto Valle de Río Negro. Estrategias de reproducción social frente a desafíos de la modernización diferencial. Universidad Nacional de Luján. Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas. Presentada y en etapa de evaluación.
- Bandieri, Susana y Blanco, Graciela (1994). “Comportamiento histórico del subsistema frutícola regional” en Gerardo De Jong y otros: *El Minifundio en el Alto Valle del Río Negro: estrategias de adaptación*. Universidad Nacional del Comahue. Facultad de Ciencias Agrarias. Facultad de Humanidades. Pp. 19-44
- Bendini, Mónica (2006). “Procesos de cambio en la construcción social de un territorio”. En Alberto Riella (compilador), *Globalización, desarrollo y territorios*. Montevideo. ReDeTIR-ALFA-UR.
- Bendini, Mónica (1997). “Expansión y crisis de una agroindustria: Una reflexión acerca de la dinámica social en la región frutícola de peras y manzanas en el norte de la Patagonia”. *Cadernos de*

- Ciencia e Tecnología*. Brasilia, EMBRAPA. Vol. 14. Nº 2. Pp. 257 a 268.
- Bendini, Mónica y Steimbregger, Norma (2007). “Nuevos espacios productivos en la Patagonia: reestructuración social de una cadena tradicional agrícola”. *Revista PAMPA 03*. Universidad Nacional del Litoral. Año 3 – nº 3.
- Bendini, Mónica y Tsakoumagkos, Pedro (2007). “Pluriactividad en los chacareros del Alto Valle. Análisis de datos secundarios en dos zonas tradicionales de la fruticultura en Río Negro, Argentina”. *Congreso de Geografía*, Universidad de Río Cuarto. En formato electrónico.
- Bendini, Mónica y Tsakoumagkos, Pedro (2002)- “Regiones exportadoras, complejos alimentarios y producción familiar. Controles y resistencias”. *Realidad Económica*. Buenos Aires. Nº 190.
- Bonanno, Alessandro (1999). “A Globalização da economia e da sociedade: Fordismo e pos-Fordismo no setor agroalimentar”. En Cavalcanti (org.) *Globalização, Trabalho, Meio Ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação*. Recife. Editora Universitária de la UFPE.
- Diario Río Negro Editorial On Line. 05/06/2010. Río Negro.
- Diario La Mañana Roca. Editorial On Line. 26/12/2007. Río Negro.
- Echánove Huacuja, Falvia (2008). “Globalización, agroindustrias y agricultura por contrato en México”. En *GEOGRAPHICALIA*. Versión electrónica.
- FAO (2001). Contract Farming. Partnerships for Growth. AGS Bulletin No. 145. Rome: Food and Agriculture Organization.
- Flora, Cornelia y Bendini, Mónica (2003). “Globalización en cadenas de valor agroalimentarias. Relaciones entre el mercado, el Estado y la sociedad civil”. En Bendini, Cavalcanti, Murmis y Tsakoumagkos (comp.), *El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires. La Colmena.
- Friedmann, Harriet (1986). “Patriarchal Commodity Production”, *Social Analysis*, 2, Special Issue Rethinking Petty Commodity Production. Ed. Alison MacEwen Scott. Diciembre. Pp. 47-55.
- Gras, Carla (1997). “Complejos agroindustriales y globalización: cambios en la articulación del sector agrario”. *Revista IJSAF*. Volumen 6, Pp. 55-75.
- Hoppner, Augusto (2006). “La determinación de la calidad de la fruta tiene ley”. En www.fruticulturasur.com. 29 de diciembre.

- INDEC (2002). *Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002*. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Argentina. www.indec.gov.ar.
- Kloster, E.; Radonich, M.; Steimbregger, N. et al (1992). *Migraciones estacionales en el Alto Valle de Río negro y Neuquén en el último decenio*. Departamento de Geografía. Universidad Nacional del Comahue. Neuquén. Inédito.
- Murmis, Miguel y Bendini, Mónica (2003). “Imágenes del campo latinoamericano en el contexto de la mundialización”. En Bendini, Cavalcanti, Murmis y Tsakoumagkos (org.), *Op Cit*.
- Neiman, Guillermo (2003). “La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina”. En Bendini, Cavalcanti, Murmis y Tsakoumagkos (org.), *Op Cit*.
- Provincia de Río Negro (1994). *Censar'93*. Censo Agrícola Rionegrino- Ministerio de Economía, Subsecretaria de Fruticultura. Río Negro. Argentina.
- Provincia de Río Negro (2005). *CAR 2005*. Censo de Áreas Irrigadas de Río Negro. Ministerio de Economía. Secretaría de Fruticultura. Río Negro. Argentina.
- Revista Agrovalle (2010). “Río Negro: modificaciones a la Ley de Transparencia Frutícola”. Periódico electrónico. Artículo publicado el 15 de octubre de 2010.
- Sampaio de Farías, Cleilton (2010). “Manipulacao do território: o agrogócio e o campesinato na Amazônia”. *CAMPO-TERRITÓRIO: Revista de Geografia Agrária* v.5-n.9, Versión electrónica.
- Scaletta, Claudio (2007). “Fallas de mercado”. *Diario Página 12*. Domingo 4 de febrero.
- Steimbregger, Norma (2009). Geografía y sociología de la movilidad del capital global en los procesos de reestructuración de las cadenas de valor agrícola. Una investigación sobre el norte de la Patagonia. Tesis Doctoral, Universidad de Murcia, España. Inédito.
- Steimbregger, Norma y Alvaro, Belén (2008). “Productores familiares, empresas y agricultura contractual. Dinámicas de vinculación en la fruticultura del Alto Valle rionegrino”. En *IV Congreso Internacional de la RED SIAL*. Mar del Plata.
- Teubal, Miguel y Pastore, Rodolfo (1995). “El agro y los complejos agroindustriales. El caso argentino”. En Teubal, Miguel, *Globalización y expansión agroindustrial*. Buenos Aires. Ediciones Corregidor.

- Tsakoumagkos, Pedro (2006). "Contratos frutícolas y mediación estatal en Río Negro. Una propuesta teórico-metodológica para el estudio de relaciones contractuales en cadenas agroindustriales". *Revista del PIEA* No. 26. Buenos Aires. FCE.
- Vellema, Sletze (2002). *Making contract farming work? Society and technology in Philippine transnacional agribusiness*. Wageningen University Thesis. Netherlands. Shaker Publishing
- www.secfr.gov.ar (2008). Pagina web de la Secretaría de Fruticultura de la Provincia de Río Negro.

Ruralidades emergentes en áreas periurbanas de los partidos de Escobar y Pilar¹

Cynthia Pizarro²

.....

Resumen

Durante los últimos años el Área Metropolitana de Buenos Aires ha sufrido una transformación territorial propia de las megaciudades en donde la demarcación entre lo urbano y lo rural se vuelve difusa. La urbanización de sus áreas periurbanas implicó el corrimiento de las actividades agropecuarias y la emergencia de nuevas ruralidades que postulan representaciones y usos de lo rural no necesariamente anclados en la producción agropecuaria. El objetivo de este artículo es analizar la emergencia de nuevas ruralidades en dos áreas periurbanas de los Partidos de Escobar y de Pilar, ubicados a aproximadamente 50 km al norte de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La metodología consistió en trabajo de campo etnográfico comple-

Vinculación contractual en el agro. Dinámicas entre la movilidad del capital global y las respuestas locales

Fecha de recepción: 03/06/2010

Fecha de aceptación: 09/08/2010

- 1 Una versión preliminar de este trabajo fue presentado en las *VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, organizadas por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, que tuvieron lugar en Buenos Aires del 11 al 13 de Noviembre de 2009. Agradecemos los comentarios de los participantes.
- 2 Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires. Teléfono: (011) 4524-8000, int. 8158/8154. E-mail: cpizarro@agro.uba.ar