

LA INTEGRACION POR CONTRATO ENTRE PRODUCTORES AGRICOLAS Y LAS AGROINDUSTRIAS EN LA ARGENTINA

R. GAVIDIA⁽¹⁾ - SUSANA FORMENTO⁽²⁾ - A. FRANCIA⁽¹⁾

Recibido: 04/06/96

Aceptado: 05/08/97

RESUMEN

Actualmente, el sector agropecuario enfrenta la complejidad de la comercialización de su producción, la actividad transnacional de las empresas agroindustriales, la utilización de sofisticadas tecnologías que implican fuertes inversiones, todo lo cual ha generado un nuevo paradigma socioeconómico y tecnológico con exigencias difíciles de enfrentar individualmente. Esto ha originado la tendencia hacia una mayor integración entre los distintos sectores sociales con la finalidad de poder intervenir más competitivamente en los mercados. Los contratos agroindustriales representan una forma de integración válida para responder a esta situación y para tal fin, se analizó un caso concreto con la intención de determinar algunas de las causas que originan el incremento de este tipo de integración en nuestro sector agropecuario.

Palabras clave: Agroindustria - Integración - Contratos

CONTRACT INTEGRATION BETWEEN FARMERS AND AGROINDUSTRIES IN ARGENTINA

SUMMARY

Nowadays, the farming sector faces the complexity of its production marketing, the overseas activity of agribusiness companies, the usage of sophisticated technologies which imply great investments; which has created a new socioeconomic and technologic paradigm with difficult demands to face individually.

These has originated the making up between the different social sectors with the aim of being able to invest more competitively in markets. The agribusiness contracts represent a valid integration way in reply to this situation.

With this aim, it was analyzed a concrete case to determine causes that origin increase of this type of integration in our farming sector.

Key words: Agribusiness - Integration - Agribusiness contracts

INTRODUCCION

En las últimas décadas, el proceso de la globalización económica extendido a todos los sectores productivos motivó el resurgimiento de las actividades asociativas y acrecentó las interrelaciones entre los distintos sectores, no siendo una excepción el ámbito agropecuario.

La economía mundial de la actualidad, caracterizada por movimientos comerciales y financieros que se aceleran por la eliminación de las fronteras internacionales y favorecidos por la celeridad de las comunicaciones y el abaratamiento de los costos de transporte, incide y transmite rápidamente sus efectos a las economías de los países en vías de desarrollo, proceso en el que Argentina ha comenzado a participar debido a la apertura económica producida desde 1991.

⁽¹⁾Cátedra de Economía General de la FAUBA

⁽²⁾Cátedra de Economía General - Orientación Legislación Agraria de la FAUBA
Trabajo realizado en el marco del proyecto 46012, UBAC y T

Las nuevas reglas del juego económico -que hacen del mundo un único mercado- imponen a la Argentina el abandono definitivo del modelo de industrialización para sustituir importaciones -que centralizaba su atención en el mercado interno- y la obligan a adoptar una estrategia basada en la exportación de aquellos productos que cuenten con las suficientes ventajas competitivas como para poder destacarse internacionalmente. Dado que tradicionalmente ese tipo de ventajas se encuentra, casi de manera exclusiva, en el sector agrario -y siendo éste, por lo demás, el que mayor experiencia cuenta en relación a la exportación- no hay dudas que esas circunstancias específicas le posibilitan constituirse en el sector clave para el crecimiento de la economía argentina y su desarrollo.

Esto implica -y de hecho ha sucedido a un ritmo creciente e intenso desde 1991- la modernización de las unidades productivas para lograr competitividad en los mercados, entendiendo la competitividad "no sólo como la participación lucrativa en los mercados internacionales, sino que la misma también se manifiesta a través de los sistemas productivos y distributivos, de la capacitación tecnológica y organizacional y de la institucionalidad legal y negociadora de los participantes" (Muller, 1993)

Para llevar a cabo dicha modernización no sólo se necesita que el Estado adopte una determinada estrategia macroeconómica, sino que tales medidas deben contar, además, con la activa participación del sector privado para efectivizar el cambio de mentalidad -tanto en los productores como en sus organizaciones representativas- que impulse la verdadera transformación tecnológica cuya finalidad será la de aumentar la productividad y la competitividad.

Específicamente en el sector agropecuario, la complejidad de la producción y de la comercialización, incrementada por la actividad transnacional de las empresas agroindustriales, la utilización de sofisticadas tecnologías que implican fuertes inversiones y la necesidad de ampliar la escala productiva, entre otras cosas, han generado, en conjunto, nuevas exigencias difíciles de enfrentar individualmente. A todo eso debe agregarse una creciente demanda de alimentos que no sólo procura cantidad sino, más que nada, calidad y diversidad, imponiendo a las empresas agropecuarias significativos cambios cuanti y cualitativos en lo referido a la organización, la gestión y la estructura de las mismas.

DIVERSAS CLASES DE INTEGRACION

La problemática expuesta requiere soluciones cada día mas profesionalizadas. En este sentido debe comprenderse desde el principio que las empresas agrarias que posean una escala productiva suficiente obligatoriamente tienen que adoptar un criterio empresarial y profesional para lograr un funcionamiento eficiente, mientras que las pequeñas o medianas, muy numerosas y mayoritariamente limitadas en su accionar productivo y al borde de la quiebra y de la marginación, deben recurrir a algún tipo de forma asociativa -tal vez la integración horizontal sea lo más aconsejable- para adquirir la escala y la estructura mínimas y necesarias para mantenerse en el mercado en condiciones de competitividad.

Esta nueva realidad marca el resurgimiento de las actividades asociativas y acrecienta la integración con la finalidad de poder intervenir más competitivamente en los mercados. Esto genera no sólo una diversa gama de acuerdos o convenios horizontales, sino que también agudiza la imaginación de industriales, comerciantes y productores agrarios, para lograr convenios verticales entre los sectores intervinientes.

La inmediata consecuencia de la integración -que se puede establecer tanto en el sentido horizontal como en el vertical- es el incremento de la escala productiva, lo que a su vez representa una serie de ventajas ya que, desde el punto de vista comercial, se mejoran las condiciones de compra-venta, se alcanza una mayor competitividad por la disminución de costos, se logra una mejor adaptación al mercado debido a la dotación de equipos de dirección, gestión y comercialización y se facilita la posibilidad de operar en otros mercados. Al mismo tiempo y dentro del aspecto social, la integración que opera con éxito permite mejorar el nivel de ingreso de aquellos que la integran, así como desarrollar formas más perfectas de integración cuyo último exponente sería la empresa en común.

Como respuesta a este nuevo paradigma económico y social, se generan nuevas formas de interactuar entre los propios productores, creando asociaciones que representan el agrupamiento entre pares. Esto se conoce como integración horizontal y consiste en la expansión de un proceso mediante la amalgamación de empresas que elaboran un mismo producto. La integración horizontal permite solucionar algunos de los problemas que el productor agropecuario enfrenta en la actualidad, otorgándole, en términos generales, un mayor poder de negociación. En síntesis, la integración horizontal es la coordinación de actividades entre empresas de una misma actividad o sector productivo.

Consecuencia derivada de esa interacción horizontal es la aparición de uniones o asociaciones que paralegitimar su accionar en forma grupal toman una cobertura técnico-legal bajo distintas formas jurídicas: las Sociedades Comerciales en cualquiera de sus tipos y las Cooperativas y los Contratos de Colaboración Empresaria en sus dos modalidades: las Agrupaciones de Colaboración Empresaria (ACE) y las Uniones Transitorias de Empresas (UTE). (Formento, 1995)

Estas empresas agropecuarias recurren a la integración horizontal fundamentalmente para impulsar su crecimiento económico. En este sentido, esas empresas solas o asociadas continúan configurando procesos que involucran a distintas actividades o sectores, aumentando el número de etapas realizadas por las mismas y dando lugar a lo que se denomina genéricamente como integración vertical.

La integración vertical consiste fundamentalmente en aumentar el número de procesos realizados por una empresa, donde el accionar de estos procesos puede estar dirigido hacia atrás - "integración regresiva"- o hacia adelante - "integración progresiva" -, de manera tal que la empresa integradora domina una fase posterior o anterior en la cadena que conduce desde los componentes o materias primas a la manufactura y venta de los productos finales. Estos tipos de articulaciones o interrelaciones empresariales permiten lograr que la materia prima llegue desde el área productiva hasta el consumidor, pasando por organizaciones empresariales que cubren total o parcialmente la producción, transformación, distribución y venta.

El proceso de integración es complejo y las formas de vinculación de los actores sociales y económicos intervinientes son múltiples, originándose así dinámicas formas o grados de integración vertical para el sector de referencia. Utilizando la clasificación de los tipos de integración vertical comúnmente difundida en países como España, Italia y Francia, y seguida en nuestro país por Teubal(1995), hemos elegido tres formas o grados de relaciones agroindustriales:

- a) Integración vertical por propiedad (o propiamente dicha).
- b) Integración asociativa.
- c) Integración vertical contractual o agricultura por contrato.

a) La integración vertical por propiedad (o propiamente dicha) está representada por aquellos casos en que una empresa o grupo empresario integran en propiedad jurídica la unidad agraria con las demás etapas del proceso, todo coordinado bajo una misma gestión. Desde el punto de vista jurídico esta integración no ocasiona problemas en virtud de que todo el proceso se desenvuelve bajo una misma persona jurídica.

En los últimos años la realidad económica ha mostrado la tendencia a que los sectores agrarios, industriales y/o comerciales se interrelacionen y articulen sin llegar a una verdadera fusión desde el punto de vista jurídico, manteniendo, por lo tanto, parte de su autonomía y su subjetividad empresarial y dando origen a lo que se conoce con el nombre de integración vertical contractual.

b) La integración vertical asociativa se efectiviza cuando varias unidades de producción de una etapa del proceso se articulan horizontalmente mediante algunas de las formas mencionadas con anterioridad (ACE - UTE - Cooperativas) para participar en otra etapa del mismo y así poder integrar verticalmente sus respectivas producciones y avanzar en la cadena, llegando en algunos casos hasta el

consumidor final. En la medida que las empresas agropecuarias se integren horizontalmente, los productores podrán aumentar su poder negociador con miras a más y mejores resultados económicos en una futura integración vertical.

c) La integración vertical contractual o agricultura por contrato Esta permite al productor realizar un tipo de "agricultura por encargo" sin perder totalmente su autonomía empresarial y su calidad de productor agropecuario, razón por la cual también se la denomina cuasi-integración vertical.

En un sentido amplio, pueden identificarse como contratos agroindustriales todos aquellos acuerdos entre empresarios agrícolas -zootécnicos o fitotécnicos- y empresarios comerciales -industriales o comercializadores- establecidos a través de una integración de la actividad agrícola y comercial de la cual nacen obligaciones recíprocas de diversa índole y tendientes a producir en forma "asociada" un determinado producto bajo la gestión del empresario agrario en la producción y recibiendo, en contraprestación, servicios y asistencia de empresarios comerciales, además del pago correspondiente. (Carroza-Zeledón, 1990)

Los hechos indican que el productor agropecuario ya no puede continuar con su forma tradicional de producción y de transacción ya que la economía actual está cambiando de un sistema descentralizado, en donde el precio de mercado era la señal más importante para la toma de decisiones productivas, hacia formas contractuales en donde dos partes con intereses conflictivos deberán encontrar un punto de equilibrio que permita una transacción armónica. Esto implica riesgos diferentes -tanto para productores como para procesadores- y también diferentes formas de manejo, diferentes tipos de información y hasta diferentes instituciones y regulaciones. Es decir, en términos globales un mayor nivel de coordinación, que es la respuesta al mayor riesgo. (Peirano, 1994)

Por lo general, en este tipo de agricultura por contrato se le financian al productor los insumos o el capital a cambio del compromiso de entregar la producción futura de su establecimiento, la que será llevada a cabo bajo el control y las directivas de la empresa integradora. De esa forma se obtiene la cantidad y calidad de materia prima requeridas por el empresario industrial y a precios establecidos o por establecerse. Este tipo de relación disminuye, entre otras cosas, tanto el riesgo del productor -por tener asegurado la venta de su producto- como el de la empresa agroindustrial que se asegura la provisión de materia prima no sólo en la cantidad deseada sino, principalmente, con la calidad requerida y en el tiempo preciso.

Los contratos agroindustriales deben contemplar un complejo de relaciones jurídicas de diversa naturaleza donde se relacionan distintos agentes económicos y distintas producciones agropecuarias, lo que hace necesario que el contenido de estos contratos no sean simplemente un nuevo modo o forma de contratación, sino que tienen que dar nacimiento a un ordenamiento jurídico y social que permita el desenvolvimiento y desarrollo armónico de la agricultura por contrato.

Una de las características de estos contratos es el desequilibrio que puede producirse entre las empresas integradas -agrícolas o pecuarias- respecto de las integrantes -industriales y/o comerciales- debido al mayor peso económico de estas últimas, las que instituyen un "polo integrador" o "núcleo" que podría condicionar el funcionamiento de las unidades integradas a sus necesidades de rentabilidad y establecer por la fuerza qué, cómo y cuánto producir (Giarraca, 1988).

ESTADO ACTUAL DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN EL MUNDO

Con respecto al análisis del marco legal, podemos decir que en Europa ya hace más de dos décadas que ha surgido la agricultura por contrato como mecanismo de integración vertical con el fin de programar la coordinación de la cadena agroindustrial. Este tipo de integración también se denomina cuasi-integración debido a que la industria adquiere condiciones para intervenir activamente en el proceso productivo, sin que ello implique la dilución de las explotaciones agrícolas que continúan existiendo en forma independiente.

En la década de 1960 y en la Comunidad Económica Europea (CEE) tomó fuerza la agroindustria alimentaria con el renacimiento de grandes grupos industriales fruto de la fusión de empresas existentes. En los '70 nacen los grupos comerciales y se modifica la distribución, el comercio y la atención al cliente con la aparición de los hipermercados. En los '80 se profundiza este proceso y se incrementa la interrelación entre actores, agricultores, industriales y comerciantes, a través de complejos sistemas de contractualización que tienen el objetivo de atender la demanda creciente de calidad. Se tiende a realizar una contratación concertada con el concurso de una acción mediadora y del control del poder público, la que en general se conoce como economía contractual o interprofesional.

La agricultura por contrato está muy difundida en Europa, aunque varía según el país, la región y el tipo de producto. En Bélgica y en los Países Bajos, por ejemplo, la mayor parte de la producción se realiza bajo esa modalidad de contratos, exceptuándose algunos rubros como la producción de terneros. Francia fue pionera en la tipificación legal de este tipo de contratos, donde la inquietud del legislador se ha plasmado a través de leyes que comenzaron a dictarse a partir de la década de 1960.

En España, en virtud de la Ley 19/1982 sobre contratación de productos agrarios, se realizaron 103.033 contratos en 1994, los que implican una superficie trabajada bajo esta forma de 284.087 has. Italia, basándose en la normativa francesa, reglamentó estos contratos por la Ley N° 88 de 1988, denominada "Normas sobre acuerdos interprofesionales y sobre contratos de cultivo y venta".

En términos globales, en Europa se puede advertir que esas relaciones contractuales de integración se encuentran tipificadas mediante legislaciones pertinentes, creando un mecanismo de coordinación que se efectiviza a través de acuerdos y organizaciones interprofesionales.

Las organizaciones interprofesionales son foros integrados por organizaciones representativas de la producción, transformación y comercialización agroalimentaria, cuyo objetivo primordial es llevar a cabo todas las acciones necesarias para mejorar el conocimiento y transparencia del mercado como así también tender a que se logre una mejor calidad de productos, promoviendo programas de investigación y desarrollo que impulsen procesos de innovación de los diferentes sectores.

Estas organizaciones interprofesionales son permanentes y ampliamente difundidas en la Unión Europea (UE). Los acuerdos interprofesionales son compromisos de duración limitada en donde se negocian las condiciones para las transacciones entre las partes. Los firmantes de estos acuerdos son los representantes de los agricultores, industriales y comerciantes. En general, los acuerdos se realizan por producto y se negocian en todo el ámbito nacional. A partir de allí, los firmantes del acuerdo elaboran el convenio de campaña y el contrato tipo. El contrato tipo es el contrato de compra-venta individual que deberán firmar todos aquellos que se habían interesado en el acuerdo.

En Estados Unidos también se está dando el mismo proceso que en Europa ya que el porcentaje de la producción integrada verticalmente o producida bajo contrato se incrementó del 19% en 1960 a más del 30% en 1980 (Teubal, 1995). En este país no existe el tipo de organizaciones mencionadas puesto que los acuerdos o contratos entre las partes se establecen sin mediar intervención externa alguna.

En Latino América es digno de destacar el ejemplo que desde 1990 muestra Chile, donde si bien no se cuenta con una legislación pertinente existe un programa estatal, ejecutado por el INDAP (Instituto de Desarrollo Agropecuario), que permitió a más de 40.000 pequeños productores vincularse con industrias agroalimentarias en mejores condiciones de negociación.

El INDAP se dedicó a explorar caminos para apoyar a los pequeños productores en la solución de las tradicionales restricciones de acceso a los mercados. Dentro de este Programa Nacional, el INDAP ha puesto énfasis en la promoción de la agricultura por contrato por considerar que configura un mercado más transparente que los tradicionales y que muchas veces constituye una fuente alternativa de financiamiento y asistencia técnica. Gracias a ese programa, en la temporada 1993-1994 la superficie contratada por agroindustrias regionales con productores del Programa de Transferencia de Tecnología llegó a las 3200 has, abarcando una gran diversidad de productos (Gavidia-Formento, 1996).

El avance de la tecnología está desarrollando estas nuevas interrelaciones entre la agroindustria y el sector primario ya que las primeras son cada vez menos y mas grandes, lo que refuerza este mecanismo. Estas relaciones agroindustriales se han convertido en importantes vehiculos para la difusión y la inducción del cambio tecnológico en la producción primaria. De ese modo, el industrial no sólo se asegura un volumen continuo de materia prima sino, también, una calidad determinada de la misma, con condiciones físico-químicas específicas, lo que le permite lograr una adecuada transformación industrial de acuerdo a la tecnología que dispone y así puede brindar un producto final con la calidad y diversidad que actualmente requieren los consumidores. En general, este tipo de integración se da en los productos perecederos ya que éstos precisan una rápida transformación.

Cuando la agroindustria únicamente necesita asegurarse un volumen continuo de materia prima -siendo la calidad una cuestión secundaria- estos contratos prácticamente no se realizan, ya que el procesador recurre a los mercados abiertos para proveerse de la misma. La importancia de la calidad en la transformación industrial obliga a enfrentar un hecho relativamente nuevo, que es el permanente diálogo entre el productor agrario y el transformador.

Esta integración contractual no sólo debe contemplar, como condiciones pactadas, lo referente a cantidad y precio determinado (o determinable), sino que también tiene que incluir condiciones de calidad que son características específicas de cada producto.

De lo anterior se desprende que para que estos contratos agroindustriales puedan considerarse tales, tienen que incluir, como requisito fundamental, la integración y cooperación mutua, ya que en caso contrario pasan a ser meros contratos comerciales.

MATERIALES Y METODOS

CASO PARTICULAR: LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN EL SECTOR TOMATERO DEL AREA "LA CONSULTA", MENDOZA

A- Marco general de referencia

Este análisis ha recaído sobre el cultivo del tomate debido a la creciente demanda de calidad por parte de los consumidores, lo que genera en las agroindustrias una demanda derivada de incidencia directa y con requerimientos precisos sobre la producción primaria.

El estudio se está llevando a cabo con un grupo de pequeños y medianos productores pertenecientes al área de acción de la Agencia de Extensión del INTA "La Consulta" del mismo nombre que la localidad. Estos productores son frutihortícolas y de sus alternativas productivas se seleccionó el cultivo del tomate ya que, el 90% de la producción zonal se destina a la agroindustria. Estos productores presentan un alto grado de heterogeneidad con respecto a su escala productiva, variando la extensión de sus propiedades entre 10 y 100 has.

Se ha optado por esta localidad como objeto de estudio porque todo lo que gira en torno a la producción y elaboración industrial del tomate -como así también cualquier otro producto frutihortícola que experimente similares procesos- constituye un rubro muy adecuado para aplicar la integración vertical por contrato en virtud de la estrecha relación que media entre todas las etapas del proceso hasta llegar al consumidor en donde importa no sólo la cantidad sino, y especialmente, la calidad.

B- Caracterización hortícola de Mendoza: Importancia agroindustrial del cultivo del tomate

La horticultura es una actividad relevante dentro de la economía regional mendocina, volcándose principalmente a las especies de tomate, pimiento, choclo, arveja, poroto y frutales, las que abastecen la demanda de las fábricas de conservas locales.

La producción de hortalizas en esta provincia tiene un promedio anual aproximado de 400.000 tn, producción dentro de la cual se destaca históricamente el tomate por constituir una materia prima de gran

importancia industrial, como se mencionó anteriormente. Las áreas dedicadas a este cultivo varían, y mucho, ya que las mismas están en función de las fluctuaciones del precio del producto de la temporada anterior y demás expectativas del mercado.

En el caso puntual de la Provincia de Mendoza, el 90% del cultivo del tomate se destina a la industria, unas 213.000 Tn. que representan el 70% del tomate procesado a nivel nacional. El restante 10% de la producción provincial se destina a consumo fresco. De lo expuesto se deduce que la Provincia de Mendoza, en comparación con los niveles nacionales, se ha volcado principalmente a la industrialización del tomate, lo cual demuestra la importancia la producción tomatera.

La industria tomatera mendocina cuenta con 32 establecimientos instalados -lo que representa más del 30% del número total nacional- que están capacitados industrialmente para procesar alrededor de 600.000 Tn de tomate fresco, producción que se destina a tomate natural, pulpa puré, extractos, triturados, jugo de tomate y otros subproductos. Esos 32 establecimientos llegan a dar empleo en las épocas de elaboración a más de 11.000 personas (Nimo, 1996).

En los últimos años, este rubro industrial se vio favorecido por la localización de nuevas fábricas procesadoras que, por la competencia, impulsaron la modernización de una parte significativa de las ya existentes. A su vez, dicha modernización pudo llevarse a cabo gracias a la previa existencia de un sector industrial capaz de proveer equipamientos para la industrialización de hortalizas.

En la actualidad se ha producido un alto grado de concentración en la elaboración fabril, ya que sólo 2 empresas procesan el 52% de la materia prima y 15 empresas el 90%. Por lo demás, cabe destacar que las grandes fluctuaciones que históricamente afectaron al mercado del tomate han hecho muy riesgoso la especialización para la industria, circunstancia que como respuesta generó la instauración de establecimientos caracterizados por la elaboración diversificada (establecimientos multilínea).

C- Aspectos socioeconómicos

Esta actividad productiva se encuentra configurada por tres clases de productores:

1. El productor tradicional que cultiva aproximadamente el 60% de la superficie dedicada al tomate, en establecimientos que varían de 1 a 15 has, con un rendimiento promedio de 20 toneladas por hectárea.

2. El productor integrado a fábrica por medio de una amplia gama de acuerdos contractuales que ocupa un 30% de la superficie cultivada en establecimientos que varían de 15 a 50 has con rendimientos que promedian las 40 toneladas por ha y que en algunos casos llegan a las 70 toneladas.

3. El productor agroindustrial que integró su producción hortícola con la elaboración fabril, todo bajo su misma propiedad (integración vertical por propiedad); apenas representa el 10% de la superficie cultivada y posee alta tecnología obteniendo altos rendimientos.

El productor tradicional, por regla general, no se ha especializado en el tomate sino que varía sus alternativas productivas de acuerdo a las condiciones del mercado. Esta falta de especialización dificulta el acceso a la modernización tecnológica a la vez que genera relaciones discontinuas y conflictivas con la agroindustria, todo lo que habitualmente origina problemas financieros, baja rentabilidad, escasa calidad e imprevisión productiva. En las condiciones de competitividad actual, y si no se reconvierte, es fácil presumir que este tipo de productor tiende a desaparecer en el mediano plazo con los previsibles problemas sociales.

El productor hortícola integrado contractualmente con la agroindustria se encuentra en una situación más favorable que en el caso anterior, pero si bien sus relaciones con la industria procesadora son relativamente continuas y armónicas, muchas veces se originan conflictos en virtud de la asimetría de

las partes, lo cual requeriría una regulación contractual específica o un programa que avale el desarrollo de estos acuerdos para nivelar el poder de negociación. Estas ventajas significativas de esta categoría de productor sobre el grupo anterior son las referidas al capital de explotación que se refleja en una mayor capacidad tecnológica y principalmente la posibilidad de contar con la asistencia técnica brindada por la industria. Son todas estas circunstancias las que, en conjunto, permiten prever no sólo la continuidad de este tipo de productor sino su probable crecimiento empresario.

En cuanto al tercer tipo de productor, éste representa un grupo reducido de empresarios que disponen de suficiente capital como para que su escala productiva alcance algunos cientos de hectáreas -ya sea en tierras propias o arrendadas- lo que en algunas ocasiones le permite su propio abastecimiento de materia prima, cubriendo lo que le falta con la compra a terceros. Cabe destacar que este tipo de productor, con la finalidad de reducir la complejidad del control de gestión e incrementar su eficiencia productiva, en los últimos años se ha orientado a lo que se conoce como “tercerización” o **out sourcing**, y que consiste en la externalización de funciones productivas, a través de contratos con terceros, lo que en definitiva favorece a la agricultura por contrato.

En resumidas cuentas, es fácil apreciar que un estudio sobre las ventajas competitivas de la integración vertical y su marco contractual favorece directamente a los tres tipos de productores: al primero porque le permite la posibilidad de reconvertirse; al segundo porque le permite perfeccionar sus relaciones contractuales y al tercero porque, en términos generales, lo lleva a maximizar su operatoria productiva adaptándola a los requerimientos actuales del mercado.

D-Características productivas de la zona la consulta

La zona de “La Consulta” está ubicada aproximadamente a 120 km al sur de la ciudad de Mendoza. En la zona se radican 3747 productores frutihortícolas que corresponden al área de influencia de la Estación Experimental Agrícola del INTA del mismo nombre.

La actividad frutihortícola de la zona de estos productores es el cultivo de tomate, cebolla y maíz dulce y plantaciones de frutales de carozo (durazno, ciruela, damasco y otros). En la misma zona se encuentran radicadas varias agroindustrias relacionadas con estos cultivos donde nueve de ellas realizan contratos con tales productores. El porcentaje de productores integrados bajo contrato en la zona, para todas las especies detalladas, es un 85%, lo que representa alrededor de 3200 productores de frutas u hortalizas.

El área cultivada de tomate de la campaña 95/96 a nivel provincial es aproximadamente de 5000 has, extensión de la cual la zona de “La Consulta” participa con 1500 Has, lo que representa el 30% y muestra la importancia de la localidad bajo estudio. Estas 1500 has de tomate se reparten entre 85 productores, lo que matemáticamente da una superficie promedio de casi 18 Has (Nimo, 1996).

En cuanto a la tenencia de la tierra, esto no presenta un dato relevante para la investigación que se está llevando a cabo, puesto que la modalidad de los contratos entre productores y agroindustrias normalmente no establece diferencias al respecto. No obstante, cabe destacar que la mayoría de los productores son propietarios.

De los 85 productores, 70 están vinculados con las agroindustrias -el 85%- a través de contratos formales, y de esos 70 se tomó una muestra de 9 productores, como dominio de recomendación, a los que se realizó entrevistas para extraer los datos inherentes al tema de nuestra investigación.

En principio, cabe destacar que los productores de la zona pertenecen en su gran mayoría al Programa Nacional de Cambio Rural, llamando la atención que el 80% de los productores de Cambio Rural, calificados como grandes, ya están integrados o han comenzado a integrarse verticalmente por contrato, mientras que el 63% de productores calificados como pequeños también ha avanzado en ese sentido. Conviene mencionar que si bien el Programa de Cambio Rural no contempla específicamente la

instauración de la integración vertical bajo contrato, indirectamente -a través del asesoramiento general- ayuda mucho a promover esta nueva modalidad productiva, lo que permite comprender la importancia que puede tener un programa oficial para esta forma de integración.

E- Caracterización zonal de la agricultura bajo contrato

Del análisis de la agricultura bajo contrato que en "La Consulta" vincula a los 9 productores ya antes mencionados con las agroindustrias, surgen las siguientes características comunes:

1. Es evidente que la integración entre el sector productivo y el agroindustrial ha aumentado: esto se demuestra a través del mutuo interés en formalizar tal relación, de lo que se deduce ciertos beneficios para ambas partes.

2. Se ha comprobado la existencia de algunos productores que ya llevan 10 años trabajando bajo contrato con varias empresas agroindustriales, lo que ha impulsado a otros productores a aceptar tal modalidad productiva.

3. Los contratos se firman por cosecha y normalmente se renuevan año a año, circunstancia que favorece la continuidad y el mutuo conocimiento de las partes.

4. En general, el productor no compromete toda la capacidad productiva de su establecimiento al contrato en cuestión ya que, por un principio de racionalidad económica, siempre intenta diversificar su producción y sus riesgos, celebrando a la vez contratos con otras empresas agroindustriales o volcándose a la libre producción, abordando distintos canales de comercialización.

5. Desde la óptica del productor, el contrato le permite considerar que tienen asegurada la venta de su producción con anticipación, lo que facilita la planificación de su distintas alternativas productivas.

6. Desde la perspectiva de la agroindustria, las empresas también se aseguran una provisión constante de materia prima en los tiempos adecuados, situación que favorece la continuidad de las etapas que siguen al proceso de elaboración industrial.

7. Por medio del contrato, en la mayoría de los casos el productor recibe de la agroindustria un previo financiamiento -tanto monetario como en insumos- y principalmente asesoramiento técnico, capitalizado además como transferencia tecnológica que puede hacer extensivo al resto de sus otras actividades productivas.

8. A su vez, la empresa agroindustrial -a través de ese financiamiento y asesoramiento que brinda- efectúa un permanente y estricto control de la evolución del cultivo y de ese modo se asegura la cantidad y calidad requeridas para su procesamiento industrial.

9. En todos los casos de estos acuerdos contractuales, el precio del producto lo determina la agroindustria y lo hace en función del precio de la campaña anterior y de las perspectivas que en el momento actual y en el futuro previsible ofrece el mercado, existiendo bonificaciones o descuentos por variaciones de calidad.

10. Si por causas denominadas fortuitas o de fuerza mayor -que condicionan mucho a este tipo de operatoria en virtud de los factores climáticos- no se pudiera cumplimentar el contrato, en general se observa que el compromiso se extiende al próximo ciclo productivo. En caso que el cultivo se pierda por incumplimiento o negligencia del productor, la empresa agroindustrial exige la devolución de los activos adelantados.

CONCLUSIONES

En resumidas cuentas, se puede afirmar que la agricultura por contrato es una modalidad casi exclusiva para aquellos productos dirigidos al procesamiento industrial, es decir que se trata rigurosa-

mente de cultivos industriales, y de ahí la necesidad que la agroindustria esté altamente vinculada al productor agrícola, no pudiendo, en este caso, existir una sin el otro.

Las ventajas significativas del productor integrado por contrato es que cuenta, por un lado, con una demanda asegurada y, por otro, que conoce de antemano el precio al cual venderá su producción, lo que en conjunto le permite minimizar riesgos. Es la inestabilidad del mercado, en este caso del tomate, uno de los factores más importantes que genera rechazo a introducir innovaciones tecnológicas, hecho que se compensa con el contrato ya que de ese modo se tiene acceso a la asistencia técnica. Por eso el contrato agroindustrial se puede encuadrar dentro de un negocio relativamente seguro para el productor que realice una gestión eficiente de su empresa.

Con respecto a la agroindustria, y como vimos anteriormente, por medio de esa relación contractual la misma se asegura una oferta constante del producto y la calidad buscada y ajustada a sus propios ritmos. Actualmente, la empresa agroindustrial debe enfrentar mercados más dinámicos, tanto internos como externos, en donde la competitividad pasa a ser una cuestión esencial: en ese sentido, la productividad y calidad de los cultivos afecta directamente los márgenes de utilidad de la empresa integradora.

BIBLIOGRAFIA

- CARROZA, A.- R. ZELEDON (1990) "Teoría General e Institutos de Derecho Agrario". Bs.As. Ed. Astrea.
- FORMENTO, S. (1995) "Alternativas jurídicas para la reconversión productiva: La agrupación de colaboración empresaria". *Realidad Económica* N° 129. Feb.
- GIARRACA, N. (1988) Nuevas Situaciones de Integración: el papel de las Cooperativas. *Realidad Económica* N° 85. 6° Bimestre.
- GAVIDIA, R. S. FORMENTO (1996) "La agricultura por contrato frente al nuevo modelo económico". *Realidad Económica* N° 137. Ene.
- PEIRANO, CLAUDIA. (1994) "Documento de investigación" IESR-INTA.
- MÜLLER, G. (1993) Seminario "Competitividad Internacional e Integración Regional: La industria Alimentaria en el Cono Sur frente a los Nuevos Desafíos". Bs.As. Julio de 1993. Coordinación de CREDAL-INRA de Francia y el CISEA de Argentina.
- NIMO, MERCEDES. (1995) Convenio FA-SAPyA. Datos extraídos en entrevistas personales en la EEA "La Consulta", Provincia de Mendoza.
- TEUBAL, MIGUEL. (1995) "Globalización y Expansión Agroindustrial: ¿Superación de la Pobreza en América Latina?". Ed. *Corregidor*, Bs.As., 1995