

338.1 | L157

**LAS FORMAS DE ARTICULACION DE LOS PEQUEÑOS
Y MEDIANOS AGRICULTORES CON LOS MERCADOS
EN LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE**

El presente documento fue preparado por el señor Carlos Ladrix Henrion, consultor de la Unidad de Desarrollo Agrícola, con base a los antecedentes reunidos en Chile, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Paraguay y República Dominicana, por consultores de la misma Unidad, en el marco del proyecto de CEPAL y el Gobierno de los Países Bajos sobre formulación de políticas para la transformación de la producción agrícola en América Latina y el Caribe. Las opiniones expresadas en este trabajo, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización. El autor agradece los valiosos comentarios y observaciones recibidos de Luis López Cordovez, de Martine Dirven y de Graciela E. Gutman que contribuyeron a mejorar la presentación del presente documento.

74686

INDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN CONCLUSIVO	1
1. Propósitos de la investigación	1
2. Formas de articulación de los agricultores con los mercados	3
3. Estructuras organizativas de los sistemas	23
4. Identificación de iniciativas para mejorar el funcionamiento de los sistemas de producción y de comercialización por rubros	25
5. Comentarios finales	35
INTRODUCCION	40
1. Antecedentes	40
2. Objetivos de la investigación	41
3. Hipótesis de trabajo	42
II. RESUMEN DE LOS ANTECEDENTES REUNIDOS EN LOS PAISES SELECCIONADOS	45
A. Relaciones contractuales en los sistemas agroindustriales y de agroexportación de rubros hortofrutícolas	46
1. Chile	46
2. Ecuador	68
3. Guatemala	71
4. Nicaragua	80
5. Paraguay	85
6. República Dominicana	86
B. Relaciones contractuales en la exportacion de maní y ajonjolí y en la producción de tabaco	98
1. Chile	98
2. Guatemala	99
3. Nicaragua	101
4. Paraguay	104
5. República Dominicana	105
C. Relaciones contractuales en la producción de azúcar, algodón, café y cacao	107
1. Chile	107
2. Ecuador	109
3. Guatemala	113
4. Nicaragua	118
5. Paraguay	120

	<u>Página</u>
D. Relaciones contractuales en el sistema agroindustrial lechero	126
1. Chile	126
2. Ecuador	131
3. Guatemala	133
4. Paraguay	135
5. República Dominicana	136
E. Relaciones contractuales de los agricultores con las industrias procesadoras de cereales y de aceites y grasas	139
1. Chile	139
2. Guatemala	141
3. Paraguay	143
4. República Dominicana	147
F. Antecedentes en rubros semillas, flores y aceites esenciales	150
1. Chile	150
2. Paraguay	151
3. República Dominicana	153
4.	
III. ESQUEMA CONCEPTUAL DE REFERENCIA SOBRE CADENAS AGROINDUSTRIALES	154
1. Introducción	154
2. Esquema general de los sistemas	157
3. Mecanismos de coordinación vertical aplicados en la fase de producción y acopio	191
4. Mecanismos de mercado aplicados en la fase de producción y acopio	203

RESUMEN CONCLUSIVO

1 Propósitos de la investigación

En el marco de la propuesta de CEPAL sobre transformación productiva con equidad, se destaca la necesidad de mejorar la competitividad en los diferentes sectores mediante el progreso técnico, asociado a crecientes grados de equidad en la distribución de los beneficios. Un sostenido crecimiento económico asociado con grados crecientes de equidad, constituye una condición necesaria para viabilizar en términos políticos y económicos a mediano y largo plazo, la modernización del conjunto de la economía.

En el caso del sector agrícola, se destaca la necesidad de crear condiciones para mejorar en la mayor medida posible la competitividad de los pequeños y medianos agricultores. La adecuada articulación de los agricultores con los mercados y con las fuentes de financiamiento y de información tecnológica, constituye parte importante de los requisitos necesarios para facilitar los procesos de transformaciones productivas y de desarrollo tecnológico de sus explotaciones.

Bajo este contexto, la hipótesis que motivó las investigaciones en países seleccionados como de los trabajos que fueron presentados en los seminarios patrocinados por el Proyecto, se fundamenta en el reconocimiento del potencial que reúnen las empresas agroindustriales y agroexportadoras para estimular e inducir transformaciones productivas y progreso técnico en las explotaciones agrícolas, en la medida que establecen relaciones estrechas con los agricultores mediante sistemas de contrato. Ello se ha reflejado en la contribución de estas empresas a los esfuerzos realizados en los distintos países para la diversificación de las exportaciones agrícolas, logrado especialmente en los rubros de hortalizas y de frutas en estado fresco y procesado.

Uno de los principales instrumentos de enlace entre las empresas agroindustriales y agroexportadoras y los agricultores han sido los "contratos". Por medio de este mecanismo, las empresas tratan de obtener abastecimientos oportunos de productos agrícolas de buena calidad y a bajo costo, para poder colocar los productos agrícolas y agroindustriales en los mercados en forma competitiva. Por otra parte, las empresas agroindustriales y agroexportadoras desarrollaron progresivamente vinculaciones con los diferentes mercados para los distintos productos. De esta manera, los agentes agroindustriales y agroexportadores se constituyen en la principal articulación que une la fase agrícola con los mercados.

En función de dichos propósitos, las empresas tuvieron que incorporar como parte de su gestión de relacionamiento con los agricultores, actividades complementarias de asistencia técnica y

financiera, con el fin de adecuar y modernizar los procesos productivos y de postcosecha. En muchos casos, contribuyeron con la incorporación de variedades y de tecnologías provenientes de países industrializados para poder adaptar la producción a las preferencias de los consumidores.

Bajo este contexto, la investigación tuvo como objetivo examinar las diferentes modalidades de relacionamiento entre los agentes agroindustriales y agroexportadores y los pequeños y medianos agricultores para vincularlos a los mercados en diferentes rubros agrícolas.

2. Formas de articulación de los agricultores con los mercados.

2.1 Consideraciones previas

A partir de los trabajos realizados bajo el Proyecto, se ha tratado de identificar en último término, las formas de articulación de los agricultores, respecto a su función de producción primaria, con los principales mercados, tanto domésticos como externos.

En el desarrollo de la organización de la producción primaria asociado a las funciones de comercialización necesarias para colocar los productos en los mercados principales, intervienen fuerzas que se proyectan en dos sentidos. Por un lado, los agricultores individualmente o en forma asociativa tratan de participar en los procesos de preparación y traslado de los productos para colocarlos en los mercados principales. Por otro lado, son los agentes agroindustriales, agroexportadores e intermediarios acopiadores, estrechamente vinculados a los mercados, los que se internan en los centros de producción para obtener los abastecimientos de rubros agrícolas.

De esta manera, los agricultores en su función de producción primaria se articulan con los mercados, ya sea participando directamente en los procesos de comercialización o por medio de agentes intermediarios. Finalmente, existen situaciones intermedias, en las cuales los agricultores en forma individual o asociativa participan en la preparación de los productos y lo transfieren a intermediarios, especialmente agroexportadores, quienes lo trasladan a los mercados para su venta.

Se concibe a los eslabones de las cadenas agroindustriales y agrocomerciales como la sucesión de funciones, abarcando las funciones de producción primaria, de comercialización y de consumo. Se hace referencia a las funciones de comercialización, a la función de acopio, de preparación de los rubros agrícolas para el consumo y de distribución y venta. Se incluye bajo la función de preparación de los rubros para el consumo, a los distintos procesos aplicados a los rubros agrícolas, desde los que cambian la naturaleza de los productos, como son los procesos de

transformación industrial, hasta los que no cambian su naturaleza, como son los procesos de selección, clasificación, embalaje y almacenaje, aplicados a distintos rubros agrícolas de consumo final o de consumo intermedio, como las frutas y hortalizas y los cereales y oleaginosas en grano, respectivamente.

Las funciones realizadas a lo largo de las cadenas se pueden separar en dos fases. La fase de producción y acopio y la fase de distribución y consumo final. A lo largo de cada una de las cadenas por rubros se identifican mercados principales y mercados secundarios. Los mercados principales se forman en la fase de distribución y consumo final, como son las bolsas de productos básicos y los mercados a nivel mayoristas y a nivel minorista. Por medio del mecanismo de mercado, se realizan las transferencias de productos transables y no transables entre dos agentes que controlan funciones diferentes de la cadena agroindustrial o agrocomercial. De esta manera, en ciertos puntos de la cadena, los agentes que controlan diferentes funciones se articulan entre ellos mediante el mercado.

En cambio, en la fase de producción y acopio se establecen mercados secundarios de carácter estacional para los diferentes rubros agrícolas, por medio de los cuales las empresas agroindustriales, agroexportadoras e intermediarios acopiadores obtienen sus bastecimientos, ya sea mediante el simple mecanismo de mercado o por medio de distintas modalidades de contrato.

Como una forma alternativa, los agentes agroindustriales y agroexportadores aseguran sus abastecimientos, participando directamente en la producción primaria bajo un esquema de integración vertical. De este modo, reúnen bajo una sola empresa las funciones de producción primaria y de comercialización.

Al considerar en un extremo el sistema de transferencia del producto agrícola entre dos agentes por medio del mercado y en el otro extremo, el sistema de integración vertical, existe una amplia gama de modalidades de contrato, expresado en forma escrita o de palabra, para producir y realizar las transferencias de los productos agrícolas entre agricultores y agentes intermediarios.

Por medio de los contratos, se formalizan compromisos compartidos para producir y preparar volúmenes de oferta de productos agrícolas o agroindustriales, con el fin de colocarlos en los mercados principales. Constituye una relación de compromiso entre un agente intermediario y un conjunto de agricultores para relacionarse con terceros, potenciales compradores del producto agrícola o agroindustrial.

2.2 Transacciones mediante el mecanismo de mercado

Las transacciones mediante el mecanismo de mercado, corresponde a un acuerdo privado entre comprador y vendedor para

realizar la transferencia de un determinado producto, conforme a las condiciones generales de mercado. A diferencia de las transferencias mediante los mecanismos de contrato, el acuerdo dura hasta la concreción de la transferencia del producto y no se establecen lazos de compromiso a más largo plazo.

Los mercados secundarios que se forman en los centros de producción abarcan las transacciones en mercados organizados, como son las ferias de animales que se realizan a nivel regional, las transacciones entre agricultores e intermediarios acopiadores a nivel de las explotaciones agrícolas, transacciones a nivel de empresas agroexportadoras y empresas agroindustriales.

En los mercados organizados de animales en pie o ferias ganaderas, se registran transacciones entre agricultores ganaderos y entre ganaderos e intermediarios vinculados a la industria de carne. Los precios registrados en dichos mercados se utilizan como referencia para las operaciones de compra-venta realizadas en forma paralela a dichos mercados.

Las transacciones a nivel de explotación agrícola corresponde a las transferencias que realizan los agricultores a intermediarios acopiadores que operan en los centros de producción, especialmente en rubros como frutas, hortalizas, tubérculos y raíces y granos básicos de consumo final. Los precios que reciben los agricultores por sus productos son un reflejo aproximado de los precios registrados en los mercados principales de la fase de distribución, descontados los márgenes de comercialización. Sin embargo, es preciso reconocer que las transacciones a este nivel adolecen generalmente de una asimetría entre las partes, con respecto al dominio de la información de precios registrados en los mercados principales.

A partir de los antecedentes recogidos en 6 países, también se detectó en áreas de pequeños agricultores, la participación de intermediarios que compran a nivel de finca productos de consumo intermedio, como leche para entregar a plantas pasteurizadoras, o cacao en grano para transferirlo posteriormente a empresas agroindustriales o agroexportadoras.

En el intercambio de productos agrícolas entre países vecinos, se constata la participación de intermediarios acopiadores proveniente del país importador que se internan con sus camiones a los centros de producción del país exportador. Así se tiene que agentes acopiadores-transportistas de El Salvador se internan a los centros de producción de Guatemala para abastecerse de tubérculos, hortalizas y frutas o intermediarios-transportistas de Brasil o Argentina que se internan en Paraguay para comprar tomate y otras hortalizas directamente a los agricultores.

Las transacciones entre empresas agroexportadoras y agricultores en rubros tipo "commodities", como son los cereales,

oleaginosas, algodón, café y cacao en grano, se realizan tomando como referencia los precios internacionales registrados en la Bolsa de Productos Básicos.

Normalmente los agricultores realizan individualmente las negociaciones con las empresas agroexportadoras para colocar sus productos. Sin embargo, en ocasiones dichas negociaciones son asistidas por organizaciones gremiales de agricultores en rubros como café y algodón.

Con respecto a las transacciones de materia prima para el abastecimiento de agroindustrias que operan en los centros de producción, se constata relaciones mediante negociaciones individuales o mediante negociaciones colectivas. Con respecto a esta última modalidad, se puede señalar las negociaciones que realizan normalmente en algunos países, las organizaciones gremiales de productores de caña de azúcar con las empresas que operan los ingenios azucareros o por medio de sus asociaciones. En función de las previsiones de precios en los mercados internacionales y domésticos y de los costos de procesamiento y comercialización, se logran acuerdos de precio de la materia prima que son respetados en los convenios individuales con los agricultores.

Transacciones asistidas entre agricultores y empresas agroindustriales, mediante negociaciones entre las asociaciones gremiales para la determinación de los precios de la materia prima, fueron normalmente aplicadas en la importante rama agroindustrial de exportación de jugos concentrados de naranja de Brasil. La industria conservera de California reconoce a la asociación gremial de los agricultores que abastecen de duraznos y peras a la industria, como interlocutor para definir los precios de dichos productos durante la época de cosecha, con base a los estudios de mercado que realiza anualmente dicha asociación gremial.

Finalmente, es preciso referirse a las adquisiciones que realiza la industria procesadora por medio de los mercados de distribución al por mayor para obtener sus abastecimiento de cereales y oleaginosas en grano y de frutas y hortalizas. Se refiere a transacciones entre agricultores y empresas de la industria procesadora ubicadas normalmente en los principales centros de consumo.

En el caso de la industria procesadora de productos hortofrutícolas que obtiene sus abastecimientos de materia prima en los mercados de distribución, compite con el mercado de estos productos para el consumo en estado fresco y cuyos precios se forman en el mercado mayorista. Así por ejemplo, una proporción importante de las empresas de la industria de concentrado de tomate para el consumo doméstico, se abastece de tomate en la época de mayor abundancia y de menor precio. Como se verá más adelante, a diferencia de la modalidad de abastecimiento por medio del

mecanismo de mercado, la industria de concentrado de tomate con fines de exportación, ubicada en los centros de producción, se abastece de materia prima por medio de contratos con agricultores.

2.3 Transacciones por medio de contratos.

Se puede distinguir dos grupos principales, constituido por los contratos de producción y los contratos de comercialización. Los contratos de producción expresados en forma escrita o de palabra, definen los compromisos entre las partes, con el fin de producir y abastecer de materia prima a la agroindustria. En cambio, los contratos de comercialización aplicados especialmente en rubros hortofrutícolas de exportación en estado fresco, definen los compromisos entre las partes para la prestación de servicios de comercialización que realizará la empresa agroexportadora a cuenta del agricultor, incluyendo eventualmente apoyo técnico y financiero para el manejo de las plantaciones. El retorno que recibe el agricultor por la exportación de sus productos, está determinado por el precio recibido en el mercado externo menos los costos de comercialización.

a) Contratos de producción.

Abarca distintos grados de compromisos entre el agente intermediario y los agricultores, desde relaciones en las cuales el elemento de financiamiento es dominante, hasta relaciones estrechas con los agricultores de carácter técnico y económico, con el fin de asegurar una producción agrícola competitiva para el abastecimiento de materia prima a la agroindustria, en términos de oportunidad de entrega, de costo y calidad.

En áreas con sistemas agrícolas tradicionales de pequeña agricultura, domina el componente de financiamiento en las relaciones mediante contrato entre intermediarios y agricultores. Así por ejemplo, en los países de Centroamérica, los intermediarios transportistas y acopiadores de granos básicos otorgan en muchas ocasiones adelantos a los pequeños agricultores, comprometiendo la adquisición de la producción después de cosechada. Los precios se determinan al momento de la cosecha de acuerdo a las condiciones de mercado. A su vez, los mayoristas de granos básicos que operan en los mercados de distribución en los centros de consumo, otorgan avances a los intermediarios acopiadores para asegurar sus abastecimientos. De esta manera, se establece un flujo de financiamiento asociado a una cadena de compromisos entre agricultores e intermediarios.

Situación similar se observa en Paraguay entre intermediarios acopiadores y pequeños agricultores que cultivan algodón, cereales y oleaginosas para la exportación. Frente a la situación anterior, las relaciones son comparativamente más estrechas entre el intermediario y el agricultor, por cuanto este último recibe

financiamiento en efectivo y en insumos para cubrir los costos de producción, desde el momento de empezar la siembra. El agricultor cancela al intermediario con el producto cosechado y eventualmente puede vender el remanente de la cosecha por medio de otro intermediario. Normalmente el intermediario realiza una primera clasificación del algodón antes de venderlo a la empresa agroexportadora. En buena medida el agricultor paga al intermediario los costos del financiamiento en forma encubierta, por medio del menor precio del producto y de los precios más altos de los insumos. El intermediario otorga el apoyo financiero al agricultor con recursos propios y/o con recursos adelantados por la empresa agroexportadora.

En la medida que los agricultores establecen relaciones directamente con las empresas agroindustriales mediante contratos de producción, se incluye en las relaciones de compromiso los apoyos financieros y técnicos necesarios para la producción. Con respecto a la contratación de rubros almacenables como cereales y oleaginosas, las empresas agroindustriales otorgan normalmente al agricultor apoyo financiero, insumos como semillas y orientaciones técnicas. Como en el caso anterior, el precio final del producto se determina al momento de la cosecha.

Se constató que este sistema de contrato es aplicado especialmente por la industria cervecera para el abastecimiento de variedades de cebada, por la industria de pasta para el abastecimiento de trigos duros y por la industria de aceites y grasas para el abastecimiento de oleaginosas en grano.

En la medida que las empresas agroindustriales, especialmente las vinculadas con mercados externos, requieren abastecimientos oportunos de rubros agrícolas perecederos o no almacenables y de buena calidad y a bajo costo, establecen contratos basados en relaciones de compromiso de carácter técnico y económico más estrechos con los agricultores, asegurándoles apoyo técnico y financiero. A diferencia de los contratos anteriores, normalmente el precio del producto se define en el contrato, en función de la calidad y oportunidad de la entrega.

Definido los aspectos básicos del contrato, la ganancia del agricultor estará directamente relacionado con los niveles de productividad y de calidad de la producción. Por otro lado, la agroindustria realiza un control sobre las actividades productivas y la aplicación de los pesticidas permitidos, para asegurar la calidad de los abastecimientos y el retorno de los recursos comprometidos en la producción.

En estos casos la agroindustria concentra la información de los paquetes tecnológicos más adecuados para la producción de la materia prima. Por otra parte, selecciona a los agricultores más aptos para incorporarlos a la producción bajo contrato, con el fin de cubrir el programa de abastecimiento establecido por la

agroindustria. En la medida que los cultivos son más intensivos en mano de obra, domina la participación de pequeños agricultores.

Dicho sistema de contrato es aplicado por la industria de tabaco vinculada a los mercados externos y doméstico, por la agroindustria exportadora de concentrado de tomate, de productos congelados de hortalizas y berries, de deshidratados y conservas de hortalizas, por la industria azucarera a partir de remolacha azucarera, por las empresas de semillas y por la industria lechera. En el caso de la industria lechera, las empresas otorgan en distinto grado apoyo técnico y financiero para la producción. En cambio, prestan mayor atención a los procesos de acopio y transporte de la leche para asegurar un abastecimiento a la planta de buena calidad.

b) Contratos de comercialización

A continuación se hace referencia a los contratos de comercialización en consignación y a los contratos de comercialización con participación.

En los rubros de frutas y hortalizas de exportación en estado fresco, los agricultores en la mayoría de los casos, se articulan con los mercados por medio de empresas agroexportadoras, con base a contratos de comercialización en consignación. Las empresas agroexportadoras realizan a cuenta del agricultor las funciones de selección, clasificación, embalaje, almacenaje y de traslado de los productos a los mercados externos, a fin de entregarlos a su representante importador en los países de destino. El importador coloca las partidas desembarcadas en los mercados de la fase de distribución, por medio de mayoristas y compradores representantes de cadenas de supermercados. Finalmente, el agricultor recibe el equivalente al precio final obtenido en el mercado externo, menos las comisiones del exportador e importador y menos los costos de comercialización, las que son detalladas en la liquidación presentada por el exportador al agricultor.

Adicionalmente, la empresa agroexportadora realiza un monitoreo sobre las actividades productivas para asegurar la aplicación de pesticidas permitidos y la obtención de una cosecha de buena calidad, asociado a la prestación de asistencia técnica y financiera, cuyos costos son descontados en la liquidación final.

La modalidad de contrato de comercialización con participación, se aplica desde algunos años por la industria de exportación de jugo concentrado de naranja de Brasil. Los productores de naranjas que abastecen a la agroindustria bajo este sistema, reciben el equivalente al precio del jugo concentrado de naranja registrado en la Bolsa de Productos Básicos de Nueva York, menos un margen correspondiente al costo de procesamiento agroindustrial previsto

en el contrato y menos los costos de comercialización hasta su venta en el mercado externo.

2.4 Esquemas de integración vertical

Se puede distinguir dos sistemas de organización de la función primaria asociada a la de comercialización bajo un esquema de integración vertical. Por un lado, los formados desde la base agrícola, en los cuales los agricultores participan individualmente o en forma asociativas en funciones de comercialización hasta la colocación de los productos agrícolas o agroindustriales en los mercados. Por otro lado, los sistemas formados por las empresas agroindustriales y agroexportadoras estrechamente vinculadas a los mercados y que participan directamente en la producción primaria para asegurar sus abastecimientos. Finalmente, como una variante intermedia, los sistemas en los cuales los agricultores en forma individual o asociativa participan en procesos de transformación agroindustrial de primer nivel y luego transfieren los productos a empresas agroexportadoras.

a) Integración vertical desde la base agrícola

- i) Agricultores que se articulan individualmente a los mercados.

Los agricultores que producen rubros agrícolas de consumo final, como las frutas y hortalizas, tubérculos y raíces y granos básicos, normalmente se articulan con los mercados de la fase de distribución, participando en la preparación y en el traslado de sus productos a los mercados mayoristas o minorista. En áreas de pequeños agricultores que cultivan arroz, aun se observa la participación de agricultores en el traslado y venta del arroz oro a los mercados al por mayor o al por menor, después de haber contratado el beneficiado del arroz granza con molinos locales, cancelando el servicio normalmente con el subproducto del beneficiado.

En rubros de consumo intermedio, como son los cereales y oleaginosas, los agricultores participan en la preparación, almacenaje temporal y en el traslado de los productos para su venta a las industrias procesadoras, localizadas normalmente en los centros de consumo.

En rubros perecederos susceptibles de elaborar en pequeña escala, se observa en la práctica muchos ejemplos de agricultores individuales integrados verticalmente a las etapas de procesamiento y distribución de ciertos productos como quesos y derivados lácteos, deshidratados, conservas y mermeladas.

- ii) Integración parcial

Esquemas parciales de integración vertical, comprende la participación combinada del agricultor en funciones de comercialización, junto a la de un intermediario quien coloca finalmente los productos en los mercados principales. Este esquema se aplica en rubros que requieren un procesamiento después de cosechado, como en el caso del café cereza o cacao en mazorca. En estos casos, los agricultores individualmente o en forma asociativa, participan en la función de procesamiento de primer nivel y luego lo transfieren a un agente agroexportador para colocar los productos en los mercados externos.

En rubros como cereales y oleaginosas, los agricultores individualmente o en forma asociativa realizan las funciones de acopio, secado y limpieza de granos y del traslado a puerto para transferir los productos a las empresas agroexportadoras. Así mismo, en el rubro de algodón, los agricultores pueden vender a empresas agroexportadoras el algodón en rama o contratar el servicio de desmotado para vender por un lado el algodón y por otro lado, la semilla a empresas procesadoras de aceites y grasas.

iii) En forma asociativa

Existen muchos ejemplos de cooperativas que realizan las funciones de comercialización y venta de los productos de sus asociados. Abarcan a las cooperativas especializadas por rubros que disponen de instalaciones y de capacidad técnica y administrativa para el procesamiento, distribución y venta, como las cooperativas lecheras, vitivinícolas, de aceite de palma africana y de otros rubros. Existen cooperativas particularmente exitosas de pequeños agricultores en Guatemala que preparan y exportan productos hortícolas.

Las cooperativas de primer nivel logran formar en algunos casos organizaciones de segundo nivel, constituidas por federaciones de cooperativas con mayor capacidad de negociación y de vinculaciones con fuentes de financiamiento. Las organizaciones cooperativas y otras formas asociativas fueron particularmente promovidas en el pasado, como parte de las políticas sectoriales destinadas a promover el desarrollo de los pequeños y medianos agricultores. Se concibieron como un instrumento para canalizar la ayuda oficial a los pequeños y medianos agricultores y para mejorar la comercialización de sus productos.

Por último, es necesario referirse a las Juntas Nacionales de Comercialización o Boards, como una organización superior formadas con el aval del Estado y con la participación de los agricultores por medio de sus organizaciones. Reunen atribuciones para organizar la comercialización de determinados rubros a nivel nacional, tanto para la exportación como para el consumo interno. Fueron formadas especialmente en el pasado en respuesta a fuertes variaciones del comercio mundial, como la Junta Nacional de Granos de Argentina y el Board de cereales de Australia actualmente en funcionamiento.

Países competidores del Hemisferio Sur en la exportación de frutas como Nueva Zelandia y Sudafrica, disponen de Board especializados por grupos de productos que centralizan el proceso de exportación, estableciendo estrechas relaciones con las cadenas de supermercados en los países importadores. El Plan Nacional de Desarrollo Frutícola aplicado en Chile durante los sesenta y principio de los setenta, contemplaba la formación de un Board o Junta Nacional de Producción y Comercialización de Fruta, como componente esencial de la estrategia de desarrollo del sector con fines de exportación. Dicha iniciativa fué descartada en la medida que se incorporó una política que privilegio los procesos de privatización y de liberalización e internacionalización de la economía, facilitando la libre participación de multiples empresas nacionales y transnacionales en las exportaciones de fruta.

b) Integración vertical desde las empresas agroindustriales y agroexportadoras.

En el pasado, durante el periodo de apogeo de las exportaciones de azúcar y de bananos, empresas transnacionales estrechamente vinculados a los mercados de los países industrializados, se incorporaron a la producción primaria, estableciendo grandes complejos agroindustriales de exportación bajo un esquema de integración vertical. Algunas empresas agroexportadoras de bananos lograron formar esquemas completos de integración vertical, abarcando la producción primaria, la preparación de los productos, el transporte con barcos propios o arrendados y la distribución al por mayor en el país de destino, especialmente en EEUU.

Esquemas de integración vertical también son aplicados por empresas agroindustriales de exportación, en la producción de aceite de palma africana, conservas de piña, jugos concentrados de cítricos y en la producción y exportación de flores. En rubros destinados principalmente al consumo doméstico, se destaca los complejos avícolas y de porcinos. Integran normalmente la producción de alimentos formulados, la crianza y engorda y el faenamiento y distribución al por mayor.

Existen situaciones intermedias en las cuales la empresa agroindustrial obtiene sus abastecimiento con producción propia y de terceros. Esta modalidad se observa especialmente en la agroindustria de azúcar de caña, de conservas de fruta y en otros rubros. En la práctica se observan tendencias que evolucionan en ambos sentidos. Así por ejemplo, debido a diversas circunstancias, algunas empresas agroindustriales de azúcar de caña, originalmente integradas verticalmente, tendieron a incrementar sus abastecimientos con producciones de caña de terceros. En el otro extremo, empresas exportadoras de fruta que operaban por medio del sistema de contratos de comercialización con agricultores individuales, tienden a integrarse verticalmente a la producción

primaria por medio de sucesivas adquisiciones de explotaciones frutícola, como se observa recientemente en Chile.

Las empresas agroindustriales y agroexportadoras filiales de transnacionales, que operan mediante sistemas de contrato o por medio de sistemas de integración vertical, logran ventajas mediante sus operaciones a gran escala en la exportación, transporte y distribución y por su mayor capacidad en el dominio de la información tecnológica y de mercado, participando en muchos casos en el desarrollo de nuevas tecnologías.

En forma similar, los Boards como la máxima organización formada en representación de los agricultores, concentran de la misma manera funciones operativas y de coordinación a gran escala en materia de exportación, transporte y distribución, información y estudios de mercado y en el desarrollo y transferencia de tecnologías.

3. Estructuras organizativas de los sistemas

Con base a los antecedentes reunidos en diferentes países se ha tratado de identificar las distintas formas de articulación de la fase agrícola con los mercados. Los esquemas basados en relaciones de integración vertical, por medio de contratos o por medio del simple mecanismo de mercado, están asociados a distintas estructuras organizativas de la fase de producción y de comercialización, bajo la cual se coordinan las funciones de producción primaria con las funciones de comercialización, hasta la colocación de los productos en los mercados de la fase de distribución y consumo.

La coordinación de las funciones de producción y de comercialización bajo sistemas de contratos o de integración vertical están asociadas con los flujos de financiamiento y de información tecnológica y de mercado hacia la fase de producción. En cambio, en sistemas tradicionales de producción y comercialización, los agricultores participan directamente en la venta de sus productos en los mercados doméstico o por medio de intermediarios acopiadores. Sus vinculaciones con fuentes de financiamiento y de información tecnológica y de mercado son normalmente débiles y separadas de las relaciones comerciales para colocar sus cosechas.

Con el fin de hacer comparable las formas de funcionamiento de las distintas estructuras organizativas, sería conveniente incorporar en forma explícita en las próximas investigaciones, los componentes de financiamiento y de generación y de transferencia de tecnologías y de información de mercado, asociado a las formas de articulación con los mercados. Quizás, una de las principales lecciones obtenidas de esta investigación, ha sido la necesidad de analizar las formas de articulación de los agricultores con los

mercados, asociado al acceso al financiamiento y a la información tecnológica y a los correspondientes insumos.

4. Identificación de iniciativas para mejorar el funcionamiento de los sistemas de producción y de comercialización por rubros.

4.1 Propósitos generales

Los antecedentes que fueron reunidos y analizados, constituyó un primer paso que facilitará el diseño de nuevas investigaciones orientadas a desarrollar el esquema expuesto anteriormente y verificar las hipótesis implícitas en dicho esquema.

Los resultados de las investigaciones en este campo contribuirán a fortalecer los esfuerzos de renovación de las políticas sectoriales agrícolas y agroindustriales que realizan los distintos países de ALC, bajo el contexto de las políticas macroeconómicas de estabilización y de ajustes estructurales y de liberalización e internacionalización de las economías.

En este sentido, se reconoce la necesidad de desarrollar nuevos enfoques para renovar y perfeccionar políticas sectoriales y acciones de desarrollo, en función de las condiciones de mercado y de las condiciones particulares que enfrentan los diferentes grupos de agricultores. En último término, se trata de facilitar e incentivar las transformaciones productivas y el desarrollo tecnológico, de modo de colocar a los diferentes grupos de agricultores a nivel regional y local, en posiciones de mayor competitividad asociado a un mayor grado de equidad.

Se puede distinguir aquellos sistemas de producción y de comercialización agrícola de carácter tradicional en los cuales no intervienen empresas agroindustriales y agrocomerciales que puedan generar efectos de modernización sobre dichos sistemas. Más bien, las posibles iniciativas para mejorar el funcionamiento de dichos sistemas y de su competitividad, requieren para su aplicación del apoyo de organismos públicos, de la cooperación externa y/o de organismos no gubernamentales.

Por otro lado, se distingue aquellos sistemas de producción y de comercialización correspondientes a ramas agroindustriales y agroexportadoras por rubros que han evolucionado hacia esquemas modernos de producciones y a mayor escala. En estos sistemas, las empresas y asociaciones gremiales asumen la identificación de iniciativas y de las gestiones necesarias para su aplicación, tendientes a perfeccionar el funcionamiento de los respectivos sistemas. Finalmente, situaciones en las cuales se requiere el esfuerzo coordinado de organismos públicos y privados para incorporar mejoras en el funcionamiento de sus respectivos sistemas agroindustriales o de agroexportación.

4.2 Conformación de una estructura analítica para la identificación de políticas y acciones de desarrollo prioritarios.

Como parte de los resultados de la investigación, surge la conveniencia de construir esquemas conceptuales que integren las formas de articulación de los agricultores con los mercados asociado a las formas de articulación con las fuentes de financiamiento y de información tecnológica. Se trata de desarrollar un método que facilite analizar las distintas situaciones particulares, en atención a la heterogeneidad estructural de las economías en ALC.

En segundo lugar, a partir de experiencias pasadas, surge la necesidad de reconocer los factores y condiciones generales que inciden en la forma como se estructuran y funcionan los sistemas de producción y comercialización de rubros agrícolas y de la dirección de sus cambios evolutivos. En tercer lugar, la conveniencia de reunir el mayor número de experiencias comparativas para enriquecer los análisis, con el fin de identificar posibles intervenciones o apoyos eficaces de desarrollo, destinadas a perfeccionar los sistemas y mejorar la competitividad de los agricultores en las distintas situaciones particulares.

A modo de ejemplo, los países de centroamérica reúnen una larga experiencia en la aplicación de políticas de apoyo al desarrollo de sistemas tradicionales de producción y comercialización de granos básicos, especialmente de maíz para tortillas y frijol, sustentado por un gran número de pequeños y medianos agricultores. En la medida de la expansión de los principales centros urbanos y del ingreso, los pequeños agricultores en determinadas áreas incrementaron sus ingresos, en la medida que se incorporaron en forma creciente a la producción de hortalizas y papas. Se articulan al mercado ya sea participando en la preparación y traslado de los granos básicos y de las hortalizas al mercado mayorista o a mercados locales o por medio de intermediarios acopiadores que compran en los centros de producción.

En función de los planes de desarrollo agrícola que se establecieron durante los años setenta, se organizaron capacidades en el sector público agrícola para ejecutar programas de crédito agrícola y para generar y transferir tecnología a los pequeños y medianos agricultores, además de poderes compradores para estabilizar los precios de granos básicos. Uno de los problemas principales que enfrentaron los programas oficiales fue las dificultades para articular adecuadamente a un alto número de pequeños y medianos agricultores a las fuentes disponibles de financiamiento y de información tecnológica y a los mercados.

Con el fin de superar este problema, se promovió la organización de cooperativas de pequeños y medianos agricultores, como instrumento para canalizar la asistencia crediticia y técnica y para el mejoramiento de la comercialización de sus cosechas de

granos básicos. De esta manera, se trató de centralizar bajo las organizaciones cooperativas funciones de comercialización, de financiamiento, de transferencia de tecnología y de abastecimiento de insumos a los agricultores.

Sin embargo, la estructura y la lógica de funcionamiento del sistema de producción y comercialización de granos básicos, hacia que predominara la participación individual de los agricultores en la colocación de sus productos en los principales mercados domésticos. Por otra, abundaron los problemas que enfrentaron las cooperativas para absorber los costos en la administración de subprestamos y en la recuperación de los créditos. De esta manera, las cooperativas se constituyeron en un instrumento para canalizar los créditos a pequeños agricultores, mediante subpréstamo en efectivo y en insumos, asociado a una limitada participación en la comercialización de las cosechas de granos básicos.

Con el ánimo de promover el desarrollo de la producción hortícola en la Región del Altiplano de Guatemala, caracterizada por una estructura en pequeña escala en toda la cadena, desde la producción hasta la distribución, motivó en dicha época a una agencia de cooperación externa promover un proyecto de comercialización hortícola bajo un esquema de integración vertical por medio de una organización cooperativa. Se trataba de centralizar bajo la empresa cooperativa las funciones financiamiento, de asistencia técnica y de comercialización, con la expectativa de lograr importantes economías a escala.

Como en el caso de los granos básicos, el proyecto significaba en la práctica, incorporar un esquema de integración vertical en un sistema que funcionaba mediante la amplia aplicación de los mecanismos de mercado entre agricultores individuales e intermediarios. Ciertamente, el proyecto no prosperó frente a las dificultades de integrar a los pequeños agricultores en una organización empresarial destinada a centralizar las actividades de acopio y de comercialización de un amplio número de especies y variedades hortícolas y de diferentes calidades asociado a importantes variaciones de precios. Ello significaba para los pequeños agricultores delegar a la empresa cooperativa su participación individual en actividades de acopio, traslado y venta de sus productos en los mercados. Constituye un ejemplo, de los errores que se pueden cometer por no haber reconocido la estructura organizativa y los principios que gobiernan el funcionamiento del sistema que se deseaba mejorar.

En cambio, durante los años setenta en los distintos países de centroamérica se promovieron iniciativas para renovar los mercados mayorista de frutas, hortalizas y de granos, con el fin de superar los crecientes problemas de congestión y mejorar en forma significativa la organización y transparencia de dichos mercados localizados en las Ciudades Capitales. Estas iniciativas, a diferencia de la anterior, estaban más bien dirigidas a perfeccionar

el funcionamiento del sistema existente y facilitar su expansión y desarrollo.

Después del terremoto de 1976 que sufrió Guatemala, se creó una cooperativa para la exportación de arveja china, brócoli y otras hortalizas en la Región del Altiplano, con el apoyo de una cooperación externa bilateral. La cooperativa agrupa actualmente a más de 2 000 pequeños agricultores, la mayoría con explotaciones menores a 1 hectarea. Cultivan hortalizas para la exportación y granos básicos, destinado al mercado y en parte al autoconsumo.

La empresa cooperativa obtiene el abastecimiento de productos hortícolas por medio de una estrecha relación con los pequeños agricultores, basado en un estricto control de las actividades agrícolas para cumplir con el programa de exportación, bajo un esquema similar al sistema de contrato. Por medio de la empresa cooperativa, los agricultores obtienen el apoyo financiero y técnico necesario para la producción. La cooperativa realiza ensayos experimentales y demostrativos, tendiente a mejorar el nivel tecnológico de la producción.

En este caso, fué exitosa la aplicación de un sistema de integración vertical mediante una forma cooperativa, en la medida que logró establecer un estrecho control sobre la producción primaria, centralizando las funciones de comercialización para articular a los agricultores con los mercados externos, los flujos de financiamiento, de información tecnológica y del abastecimiento de insumos. En este caso, la articulación de los agricultores con el mercado externo exigía necesariamente una capacidad intermediaria para organizar en mayor escala las exportaciones.

Posibles iniciativas de apoyo para mejorar la competitividad de este sistema, podría estar basado en el fortalecimiento de su capacidad tecnológica y de apoyos focalizados de inversiones en infraestructura.

En la misma Región, se incorporaron empresas agroexportadoras de hortalizas en estado fresco y congelado, obteniendo su abastecimiento por medio de contratos con pequeños agricultores. A pesar de que una empresa intentó desarrollar las exportaciones bajo un esquema de integración vertical, optó posteriormente por el sistema de contrato como alternativa más eficiente. Así mismo, el conjunto de las empresas fueron progresivamente mejorando el mecanismo de contrato con los pequeños agricultores para obtener el abastecimiento de hortalizas. En este caso, fueron las propias empresas que introdujeron innovaciones de gestión técnica y económica a partir de sus propias experiencias, con el fin de mejorar el funcionamiento de sus respectivos sistemas.

Un esquema asociativo con un nivel de evolución intermedia fué observado en una localidad de pequeños productores de fresa en Chile. Los agricultores venden directamente las fresas en cajas de

madera a intermediarios acopiadores a nivel de la explotación agrícola y las fresas de menor calibre la venden a una empresa agroindustrial por medio de su asociación gremial.

De esta manera, la asociación gremial participa en la comercialización de parte de la producción, mediante un convenio de abastecimiento con una agroindustria. Producto de los cambios en el sistema de distribución, han previsto la oportunidad que ofrecen la cadenas de supermercado para abastecerlas en forma asociativa con productos seleccionados y fraccionado en pequeños envases. Al vincularse la empresa asociativa con este sistema de distribución, deberá asumir la coordinación de las etapas de producción, de postcosecha y distribución y venta. En perspectiva, posiblemente el sistema podría evolucionar hacia un esquema de integración vertical, asumiendo la empresa asociativa la articulación de los agricultores con los mercados, con las fuentes de financiamiento y con la información tecnológica, incluyendo el abastecimiento de plantas, como insumo tecnológico principal. Este esquema de estrategia podría ser considerado en un eventual proyecto de desarrollo para este grupo de agricultores.

Por último, es necesario referirse a la participación de las asociaciones gremiales vinculadas a ramas agroindustriales y agroexportadoras de rubros importantes a nivel nacional, en relación a la identificación y coordinación de negociaciones y acciones destinadas a perfeccionar el funcionamiento de los sistemas.

Así por ejemplo, en la importante rama agroindustrial de exportación de jugo concentrado de naranja de Brasil, las asociaciones gremiales de productores de naranjas y de empresas agroindustriales lograron acuerdos para perfeccionar las formas de contrato para el abastecimiento de naranja a las agroindustrias. Así mismo, las asociaciones gremiales movilizaron recursos y formaron fundaciones con el fin de superar los principales tecnológicos. Desarrollaron en forma conjunta capacidades de negociación para ampliar los mercados en el exterior.

En la misma dirección, la asociación gremial de productores de fruta de exportación en Chile, impulsaron recientemente iniciativas para perfeccionar los contratos de comercialización entre productores de fruta y empresas exportadoras y el establecimiento de un sistema de certificación de calidad, con el fin de mejorar los niveles de precio obtenidos en el exterior.

Un nivel superior de organización a nivel privado, corresponde a las Comisiones por rubros formadas con el aval oficial, asegurandoles recursos permanentes para su funcionamiento, como es la Comisión de Cítricos del Estado de Florida, la que desempeña importantes funciones en la organización y difusión de la información de mercado y tecnológica, de financiamiento y

coordinación de las investigaciones y de relacionamiento con entidades públicas y privadas a nivel estadual y federal.

5. Comentarios finales

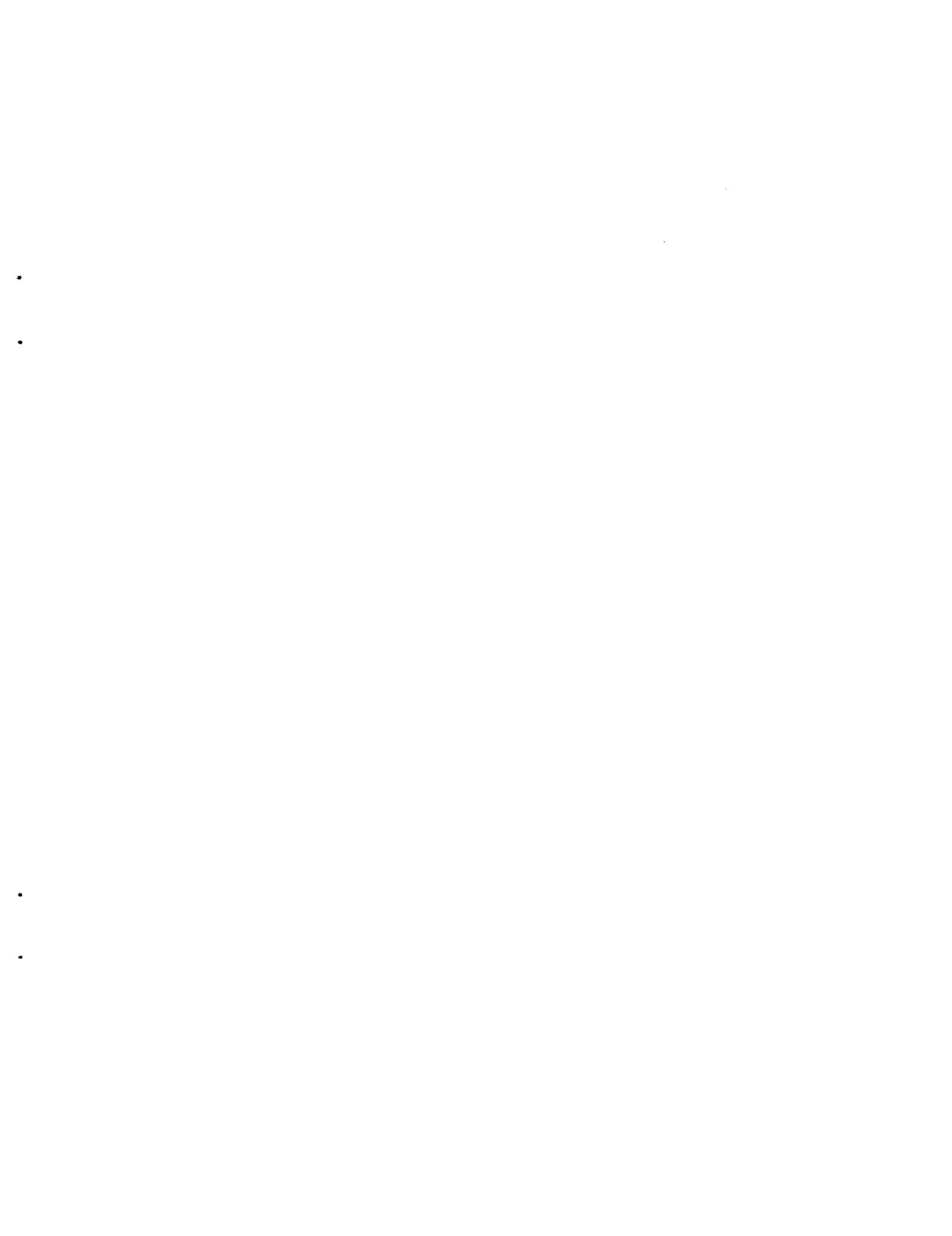
El resumen de antecedentes expuesto anteriormente, como resultado de la investigación, ha permitido identificar las principales formas de organización de la etapa de producción primaria asociado a las etapas de comercialización para formar los volúmenes de oferta de distintos productos, con los requisitos exigidos por los mercados.

Se ha destacado la interrelación entre las formas de articulación de los agricultores con los mercados y con las formas de articulación con las fuentes de financiamiento y de información tecnológica. Se percibe la necesidad de integrar los tres elementos en los análisis de los sistemas de producción y comercialización, con el fin de identificar las posibles opciones de apoyo en estas materias, para acelerar al desarrollo de la competitividad de la producción agrícola y agroindustrial, especialmente de los segmentos de pequeños y medianos agricultores.

En áreas con sistemas tradicionales de producción y comercialización, los pequeños y medianos agricultores se articulan directamente con los mercados domésticos o por medio de intermediarios. En cambio son débiles sus relaciones con las fuentes de información de mercado, de tecnologías y de financiamiento. En la medida que las empresas agroindustriales aseguran a los agricultores financiamiento, tecnología y mercado, permite crear condiciones favorables para la modernización de la producción de los pequeños y medianos agricultores.

Si bien, los esfuerzos en el desarrollo de organizaciones cooperativas estuvo acompañado de muchos fracasos, también se logró el establecimiento de organizaciones que se desarrollaron en el tiempo, asociado a una mayor capacidad empresarial y de capitalización. Ello ha sido más notorio en ciertos rubros, como son las cooperativas lecheras y vitivinícolas. Como se señaló, existen también ejemplos exitosos de cooperativas agroexportadoras de productos hortícola que aglutinan a pequeños agricultores.

Estos antecedentes motivan analizar con mayor profundidad las fortalezas y debilidades de las organizaciones asociativas de pequeños y medianos agricultores, de modo de perfeccionar sus capacidades empresariales para constituirse en un instrumento alternativo viable para mejorar la articulación de dichos segmentos de agricultores a los mercados y a las fuentes de financiamiento y de información tecnológica, especialmente en aquellas áreas con ausencia de capacidades empresariales agroindustriales y agrocomerciales.



Del mismo modo, como alternativa al esquema asociativo, sería de interés identificar posibles opciones de políticas, para incentivar la formación de empresas agrocomerciales que puedan articular en forma eficiente a los agricultores con los mercados y con las fuentes de financiamiento y de información tecnológica.

Por otra parte, los antecedentes reunidos en algunos países muestran el crecimiento notable de la agricultura bajo contrato por medio de las empresas agroindustriales, agroexportadoras y agrocomerciales, incluyendo los centros de acopio y preparación de productos para cadenas de supermercados.

Algunas empresas agroindustriales que se abastecen mediante contratos con los agricultores, reúnen importantes capacidades técnicas para asistir a los agricultores y que superan en muchos casos las capacidades técnicas que disponen los organismos públicos en los respectivos rubros. Mantienen relaciones con los centros de investigación a nivel nacional e internacional y en algunos casos realizan por cuenta propia actividades experimentales, de modo de mejorar su competitividad por medio de un abastecimiento de materia prima de buena calidad y a bajo costo. En los rubros que requieren empleo intensivo de mano de obra, las agroindustrias contratan la producción preferentemente con pequeños y medianos agricultores.

En estos casos, la empresa agroindustrial y agroexportador se constituye en un agente coordinador de las distintas funciones que se deben ejecutar, para formar los volúmenes de oferta con los requisitos de calidad exigidos por los mercados. En el caso de la exportación de fruta en estado fresco, coordinan los procesos de producción y de postcosecha, almacenaje temporal y de traslado por vía marítima o aérea hasta colocar las partidas en los mercados externos. Ello exige un control de la calidad total a lo largo de la cadena agroexportadora.

El sistema de contrato permite mayor eficiencia en las gestiones de transferencia de tecnología, de financiamiento y de abastecimiento de insumos por medio de la empresa agroindustrial. Los bancos por medio de una sola operación de crédito pueden transferir los recursos necesarios a la empresa agroindustrial y por medio de esta a los agricultores, con base a un estrecho control sobre la asignación de los recursos y sobre su recuperación, asociado a la asistencia técnica y a la compra de la cosecha. Así mismo, la agroindustria puede comprar al por mayor los insumos para distribuirlos a los agricultores en función de los paquetes tecnológicos aplicados en la producción.

Si bien, las empresas agroindustriales y agroexportadoras han perfeccionado progresivamente los sistemas de contrato con base a la experiencia práctica, enfrentan en ocasiones dificultades por incumplimiento de los agricultores. Por otra parte, son los agricultores los que exigen mayor transparencia y uniformidad en su diseño y cumplimiento. Ello motiva la necesidad de investigar con

mayor profundidad las modalidades de contrato con el fin de facilitar su perfeccionamiento y la ampliación de su utilización.

Frente a la reducción del aparato público agrícola en los distintos países en el marco de los ajustes estructurales y de liberalización de las economías, acompañado de procesos de privatización, se ha tendido a limitar los recursos que sostenían los programas tradicionales de asistencia técnica y crediticia a pequeños y medianos agricultores. Por otra parte, el sistema bancario privado tiende a ser más selectivo en la colocación de créditos en el sector agrícola.

A partir de las experiencias recogidas, se percibe la necesidad de innovar políticas y acciones de desarrollo que fortalezcan capacidades empresariales de intermediación, incluyendo capacidades asociativas, en la medida que puedan desarrollar una mejor articulación de los agricultores con los mercados y con el financiamiento asociado a la transferencia de tecnología. Formaría parte de los apoyos necesarios a las tendencias de transformación de la estructura y forma de funcionamiento de los sistemas de producción y comercialización por rubros o grupo de productos, asociado a la asistencia financiera y técnica, como reflejo de las transformaciones impulsadas por las políticas que contribuyen a promover el progreso técnico y la competitividad de amplios segmentos de pequeños y medianos agricultores.

I. - INTRODUCCION.

1. - Antecedentes

En el presente documento contiene un resumen de los antecedentes recogidos en seis países seleccionados de ALC, con el propósito de conocer la evolución reciente de las relaciones entre las empresas agroindustriales y agroexportadoras y las empresas agrícolas, especialmente con los segmentos de pequeños y medianos agricultores. Los países seleccionados fueron Chile, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Paraguay y República Dominicana. Los estudios que reunieron la información básica fueron realizados por consultores nacionales contratados en los respectivos países por medio del Proyecto.

A partir del análisis de los antecedentes reunidos en dichos países, se incluye en el presente documento un esquema ordenador o marco conceptual de los sistemas de producción y consumo integrados por las cadenas agroindustriales y agrocomerciales por rubros agrícolas o grupos de productos. Constituye un primer paso de ordenamiento conceptual orientado a facilitar el diseño de las próximas investigaciones sobre el tema. Bajo dicho esquema, se trató de identificar las distintas estructuras y formas de funcionamiento de los sistemas formados por las cadenas agroindustriales y agrocomerciales que predominan en los países de ALC, concentrando la mayor atención a las distintas formas de articulación de los agricultores con los mercados. Finalmente, con base a los trabajos anteriores, se preparó el resumen conclusivo presentado en la primera parte.

2. - Objetivos de la investigación.

En la propuesta de la CEPAL sobre transformaciones productivas con equidad, se destaca la necesidad de mejorar la competitividad de los diferentes sectores económicos, mediante la introducción del progreso técnico en los distintos ámbitos de la actividad económica. Bajo un enfoque sistémico, se trata de aprovechar y potenciar los efectos sinérgicos producidos en todos los subconjuntos productivos, con el fin de aumentar la eficiencia y la productividad de las distintas actividades económicas. Así mismo, se ha destacado como elemento esencial la incorporación de crecientes grados de equidad en la distribución de los beneficios del progreso técnico y económico, de modo de viabilizar a medio y largo plazo en términos políticos y económicos, el ritmo de crecimiento de la economía.

El sector agrícola en los países de ALC sigue siendo una actividad de importancia del punto de vista de la ocupación, de la generación de divisas y de su contribución al PIB. A pesar del crecimiento de la producción agrícola registrado en la mayoría de

los países y del surgimiento de segmentos empresariales modernos, no es posible pensar en un desarrollo armónico y sustentable, en la medida que grandes áreas productivas atrasadas sigan postergadas y excluidas del proceso de modernización. Ello puede menoscabar el efecto de empuje de los sectores más tecnificados y dinámicos.

La experiencia tiende a confirmar que en la medida que se crean condiciones apropiadas, los pequeños agricultores emprenden transformaciones productivas y mejoramientos tecnológicos, aumentando significativamente sus ingresos y calidad de vida. Dichas condiciones están relacionadas con las posibilidades de vincularse a mercados dinámicos para la producción de aquellos rubros intensivos en el empleo de mano de obra, asociado a la disponibilidad de financiamiento y al acceso a la información tecnológica.

3.-Hipótesis de trabajo.

Se parte del reconocimiento que las empresas agroindustriales y agroexportadoras reúnen potencial para inducir transformaciones productivas y para promover la incorporación de nuevas tecnologías en las explotaciones agrícolas, especialmente en los segmentos de pequeñas y medianas agricultores, en la medida que establecen relaciones estrechas con los agricultores, asegurándoles la compra o colocación de sus cosechas en los mercados y el apoyo financiero y técnico necesario para el desarrollo de la producción.

Ello se ha reflejado en la contribución de dichas empresas a los esfuerzos de diversificación de las exportaciones de productos agrícolas y agroindustriales emprendidos por los distintos países de ALC. Como resultado de estos esfuerzos, se ha podido constatar el surgimiento de una nueva generación de empresarios a nivel de los segmentos de pequeños y medianos agricultores, con espíritu innovador, participando activamente en la producción de rubros exportables, especialmente en distintas especies de hortalizas y frutas, ajonjolí y en otros rubros.

En términos generales, a partir de la experiencia recogidas en distintos países, se constata que los pequeños y medianos agricultores que operan bajo contrato con empresas agroindustriales y agroexportadoras, han logrado modernizar sus procesos productivos y de postcosecha y aumentar en forma significativa los rendimientos y la calidad de sus cosechas, de acuerdo a los requisitos exigidos por los mercados. De esta manera, las agroindustrias logran obtener abastecimientos de materia prima de buena calidad y a bajo costo para poder colocar sus productos procesados en forma competitiva en los mercados.

Bajo dicho contexto, la investigación realizada en los países seleccionado estuvo orientado a los siguientes propósitos:

a) Recoger información sobre la dimensión e importancia de la agricultura bajo contrato con empresas agroindustriales y agroexportadoras.

b) Examinar las modalidades en que dichas empresas se han integrado o involucrado en la fase de producción agrícola y la incidencia que han tenido en el cambio tecnológico y en la organización de la producción.

c) Identificar la naturaleza e intensidad de los vínculos que se han establecido entre las empresas y los pequeños y medianos agricultores.

d) Identificar los productos que se han incorporado progresivamente a las corrientes exportadoras, tanto en estado fresco o natural como en forma elaborada.

II. RESUMEN DE LOS ANTECEDENTES REUNIDOS EN LOS PAISES SELECCIONADOS

A continuación se presentan en forma resumida y ordenada por rubros o grupo de productos agrícolas, los antecedentes reunidos por los estudios realizados en los seis países seleccionados. Abarca aspectos generales sobre el desarrollo de los rubros agrícolas en los respectivos países y antecedentes sobre las relaciones contractuales entre las empresas agroindustriales y agroexportadoras con los agricultores. Dichas relaciones fueron examinadas en los sistemas agroindustriales y de agroexportación de los siguientes rubros o grupos de productos: a) rubros hortofrutícolas de exportación en estado fresco y elaborados; b) tabaco, ajonjolí y maní destinado a la exportación; c) azúcar, algodón, café y cacao; d) leche y derivados lácteos; e) cereales y oleaginosas; y f) otros rubros como flores de exportación, aceites esenciales y semillas.

**A. RELACIONES CONTRACTUALES EN LOS SISTEMAS AGROINDUSTRIALES
Y DE AGROEXPORTACION DE RUBROS HORTOFRUTICOLAS**

1. Chile

a) Antecedentes sobre el desarrollo del sector hortofrutícola

Las ventajas comparativas favorables que reúne Chile para la producción de especies frutícolas de clima templado, le permitió aumentar sus exportaciones en la medida que los países industrializados incrementaron sus consumos de productos hortofrutícolas en forma diversificada a lo largo del año, generando un mercado creciente para producciones de contraestación proveniente del hemisferio sur.

La superficie plantada con huertos frutícolas alcanzaba en el año 1965 a 68 000 hectáreas, ocupando solamente el 20% de la superficie de suelos con aptitud frutícola sin limitaciones. En el período 1965-1974 se promovió el desarrollo de nuevas plantaciones con el apoyo de crédito supervisado de fomento, orientadas en buena medida a renovar huertos existentes con el fin de introducir nuevas variedades en función de las preferencias en los mercados externos, junto con introducir mejores tecnologías de producción. En el año 1981 la superficie total plantada alcanzaba a 95 000 hectáreas y después de un período de rápido crecimiento de las inversiones en nuevas plantaciones, la superficie total alcanzaba a 172 200 hectáreas en 1992. Los rubros principales lo constituye la uva de mesa, manzanos y perales que en conjunto participan con más del 50% de la superficie total plantada (ver el cuadro 1).

Cuadro 1

CHILE: SUPERFICIE PLANTADA CON ESPECIES FRUTALES, 1992

(Hectáreas)

Especies	Superficie (ha)	Distribución (%)
Uva de mesa	49 236	28.6
Manzanos y perales	38 391	22.3
Duraznos, ciruelos, nectarines, cerezos	29 783	17.3
Kiwi	11 995	7.0
Nogales, almendros	10 778	6.3
Cítricos y paltas	20 005	11.6
Otros	12 012	7.0
Total	172 200	100.0

Fuente: CIREN-CORFO, Directorio Frutícola

Los empresarios que participan en la producción frutícola, sumaban alrededor de 16 300 agricultores en 1992. Se estima que el

82% de los agricultores tienen huertos frutales menores de 20 hectáreas, 10% entre 20 y 40 hectáreas y 8% sobre 40 hectáreas. La mayoría de estas explotaciones tienen como principal rubro la producción de fruta. Se estima que alrededor de 330 000 personas trabajan en forma permanente y en forma estacional en las labores de manejo de huerto, cosecha y actividades de poscosecha, especialmente en los procesos de selección, clasificación y embalaje.

El crecimiento de la producción y de las exportaciones frutícolas experimentaron un rápido crecimiento, especialmente en la década de los ochenta. Las exportaciones de frutas en estado fresco crecieron a una tasa media de 15% anual durante el período 1981-1990, alcanzando a más de 120 millones de cajas en 1991. El valor total de las exportaciones hortofrutícolas alcanzaron en el año 1991 a 1 321 millones de dólares, de los cuales 75,6% corresponde a fruta en estado fresco, 2,5% a hortalizas en estado fresco, 1,4% a semillas de hortalizas y 20,5% a productos hortofrutícolas elaborados. Dentro de los productos elaborados, se destaca el crecimiento del jugo concentrado de manzana, pasta o concentrado de tomate, conservas de duraznos y frutas y hortalizas deshidratadas (Cuadro 2).

La uva de mesa representa el principal producto de exportación, con una participación cercana al 50% del valor de las exportaciones de fruta en estado fresco. En segundo lugar, las exportaciones de manzanas, peras y kiwi, suman en conjunto alrededor del 31% de las exportaciones de fruta en estado fresco. Las hortalizas en estado fresco están constituidas principalmente por cebollas, ajo y espárragos. En cuanto a la distribución de las exportaciones según mercados de destino, Estados Unidos absorbe 51% de las exportaciones de fruta, Europa 35%, el Medio y Lejano Oriente 10% y América Latina 3%.

Bajo una perspectiva histórica, se sumaron un conjunto de factores y condiciones favorables que contribuyeron a la modernización del sector asociado a un rápido crecimiento de la producción y de las exportaciones. Al respecto, se puede mencionar las siguientes condiciones relevantes:

i) Por un lado, los recursos naturales previligiados que dispone el país para producir fruta de clima templado de especies y variedades similares a las producidas y consumidas por los países que representan los principales mercados, como EEUU y los países de la CEE. Por otro lado, el aumento del consumo de productos hortofrutícolas de buena calidad y a lo largo del año en los países industrializados, exigió abastecimientos crecientes de estos productos, provenientes de producciones de contraestación del hemisferio sur.

ii) Rápida respuesta del sector productivo empresarial a las políticas de liberalización y de incentivos económicos aplicados a partir de mediados de los setenta. Las condiciones de mercado

externo en expansión, la existencia de una base tecnológica y de un activo mercado de tierra, favorecieron la rápida respuesta a dichas políticas. Dentro del marco de las políticas que promovieron un rápido proceso de liberalización de la economía desde mediados de los setenta, el sector frutícola se vio favorecido por un tipo de cambio real alto, especialmente después de la crisis 1982/83 que exigió una fuerte devaluación de la moneda. Junto a ello, los empresarios tuvieron acceso a fuentes de financiamiento para realizar las inversiones en nuevas plantaciones frutícolas. La participación de los créditos destinados a la fruticultura dentro del total de créditos destinados al sector agrícola, aumentó de un 8% en 1974 a 36% en 1979. Así mismo, los productores recibieron incentivos fiscales a las exportaciones no tradicionales, renegociación de importantes deudas en condiciones favorables y de una política fiscal favorable que les permitió tributar sobre renta presunta según el avalúo fiscal sobre la tierra y no sobre las ganancias reales.

iii) Desarrollo de una base tecnológica en el periodo 1964-1973, producto de las políticas de fomento y de modernización en aquellos sectores que reunían un potencial para contribuir al aumento de las exportaciones, como fueron los sectores frutícola, forestal y pesca, ejecutadas por medio de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO). La preparación y aplicación del Plan Nacional de Desarrollo Frutícola por medio de la CORFO, se reflejó en la ejecución de un activo programa para el desarrollo de nuevas plantaciones con crédito supervisado, asociado a la introducción de nuevas variedades de mayor interés para el mercado externo y al mejoramiento de los niveles tecnológicos de producción. Paralelamente, se desarrolló un programa de inversiones en infraestructura por medio de la construcción de una red de instalaciones de centrales de gran tamaño para la selección, clasificación y embalaje de fruta de exportación, junto con frigoríficos y plantas agroindustriales. El desarrollo de investigaciones de postcosecha y la construcción de nuevas instalaciones con tecnología de punta, significó un fuerte impulso a la modernización del sector.

iv) Se ampliaron y perfeccionaron los recursos profesionales especializados en distintas disciplinas vinculadas al desarrollo del sector hortofrutícola, con la participación de las Universidades. Fue de especial importancia la contribución del Programa Chile-California durante el periodo 1965-1975 que permitió ampliar y elevar los niveles de especialización de cuadros profesionales, incluyendo entre otras disciplinas, la formación de ingenieros agrónomos con niveles de postgrado en materia de fruticultura, tecnología alimentaria y en otras especialidades, a nivel de excelencia académica. Ello fue el producto del convenio de colaboración académica entre la Universidad de Chile y la Universidad de California de EEUU que contó con el apoyo financiero de la Fundación Ford, por un monto de US\$ 10 millones, que para dicha época constituyó un programa de envergadura. Entre los

aspectos que se tuvieron presente para establecer dicho convenio entre ambas universidades estatales, fué la similitud de los factores geográficos y climáticos entre Chile y California. Ello era especialmente notable en el area agrícola, respecto a la posibilidad de desarrollar en Chile las mismas especies y variedades de frutales que en California. La investigación y el desarrollo frutícola en California habia alcanzado en dicha época un notable progreso. Finalmente cabe agregar la formación de los recursos profesionales por medio de la prepración y aplicación del Plan nacional de Desarrollo Frutícola, cuyos cuadros se trasladaron posteriormente a la empresa privada, formando parte de los equipos técnicos y directivos de las empresas agroexportadoras y agroindustriales.

v) A mediados de los setenta por medio del proceso de privatización en el marco de la política de liberalización, se transpasó al sector privado la infraestructura de comercialización y agroindustrial desarrollado por la CORFO. Paralelamente, inversionistas nacionales y extranjeros organizaron nuevas empresas de exportación de frutas que se sumaron a las empresas que operaban en el país, ampliando la infraestructura de centrales de clasificación y embalaje y de frigoríficos. Las empresas agroindustriales modernizaron y ampliaron sus instalaciones y nuevos inversionistas se sumaron al sector con la privatización de las plantas agroindustriales de la CORFO y mediante la construcción de nuevas plantas para elaborar rubros exportables. Se observa en general un rápido proceso de modernización de las empresas exportadoras de fruta en estado fresco y de las empresas agroindustriales, incluyendo la incorporación de empresas transnacionales en el desarrollo de la capacidad agroexportadora.

vi) A partir de 1974 se impulsa la liberalización del mercado de tierras, despues de derogar las disposiciones de la Ley de Reforma Agraria y regularizar la titulación definitiva de las propiedades correspondientes a 45 000 campesinos beneficiarios de la Reforma Agraria aplicada en el periodo 1964-1973. Se estima que hacia 1981, alrededor del 40% de los nuevos propietarios de tierras habian vendido sus parcelas, incrementando el mercado de explotaciones agrícolas de mediano tamaño. Ello facilita la incorporación de una nueva generación de empresarios que se suma a los productores existentes en el sector frutícola. El activo mercado de tierras permite a nuevos empresarios tener acceso a propiedades de 20 a 40 hectareas regadas de aptitud frutícola, realizar nuevas plantaciones con base a las lineas de créditos a largo plazo y al conocimiento tecnológico disponible. Finalmente, una vez que las nuevas plantaciones entraban en producción, podian establecer relaciones con empresas exportadoras que asumieron los procesos de postcosecha y de exportación, incluyendo la prestación de servicios de asistencia técnica y financiera para el manejo de los huertos en producción.

vii) Finalmente, cabe señalar la formación de un creciente mercado de trabajo estacional para cubrir las tareas de cosecha y de postcosecha en la medida que se expandían las exportaciones. Amplios grupos de población del sector informal a nivel urbano y rural se incorporaron a trabajos estacionales en el sector frutícola de exportación.

Cuadro 2
CHILE: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES HORTOFRUTICOLAS DE 1991
(Millones de dólares)

	Componentes	Valor fob	Porcentaje	Porcentaje
1	<u>Frutas en estado fresco</u>	<u>999.1</u>	<u>75.6</u>	<u>100.0</u>
1.1	Uva de mesa	495.8		49.6
1.2	Kiwi	49.4		4.9
1.3	Manzanas y peras	256.8		25.7
1.4	Duraznos, ciruelas, cerezas	118.8		11.9
1.5	Otros	78.3		7.8
2	<u>Hortalizas en estado fresco</u>	<u>32.4</u>	<u>2.5</u>	<u>100.0</u>
2.1	Cebollas	12.9		39.8
2.2	Ajo	8.1		25.0
2.3	Espárrago	6.0		18.5
2.4	Otros	5.4		16.7
3	<u>Congelados hortofrutícolas</u>	<u>33.1</u>	<u>2.5</u>	<u>100.0</u>
3.1	Frambuesas	10.7		32.3
3.2	Otros berries	12.7		38.4
3.3	Hortalizas	9.7		29.3
4	<u>Pulpas y concentrados de frutas</u>	<u>6.9</u>	<u>0.5</u>	<u>100.0</u>
4.1	Duraznos	2.4		38.4
4.2	Otros	4.5		65.2
5	<u>Pulpas y concentrados de hortalizas</u>	<u>43.8</u>	<u>3.3</u>	<u>100.0</u>
5.1	Concentrado de tomate	43.6		99.5
5.2	Otras	0.2		0.5
6	<u>Néctares y jugos de frutas</u>	<u>61.9</u>	<u>4.7</u>	<u>100.0</u>
6.1	Jugo concentrado de manzana	49.4		79.8
6.2	Otras frutas	12.5		20.2
7	<u>Conservas de frutas</u>	<u>25.5</u>	<u>1.9</u>	<u>100.0</u>
7.1	Duraznos	16.0		62.7
7.2	Cerezas	4.7		18.4
7.3	Otros	4.8		18.8
8	<u>Conservas de hortalizas</u>	<u>9.9</u>	<u>0.7</u>	<u>100.0</u>
8.1	Tomate entero	8.3		83.8
8.2	Otros	1.6		16.2
9	<u>Frutas deshidratadas</u>	<u>65.3</u>	<u>4.9</u>	<u>100.0</u>
9.1	Pasas	30.2		46.2
9.2	Ciruelas	12.6		19.3
9.3	Mosqueta	10.7		16.4
9.4	Manzanas	10.7		16.4
9.5	Otras	1.1		1.7

10	<u>Hortalizas deshidratadas</u>	<u>17.7</u>	<u>1.3</u>	<u>100.0</u>
10.1	Pimentón	10.0		56.5
10.2	Otras	7.7		43.5
11	<u>Frutas sulfatadas y en salmuera</u>	<u>3.8</u>	<u>0.3</u>	<u>100.0</u>
12	<u>Hortalizas en salmuera</u>	<u>3.5</u>	<u>0.3</u>	<u>100.0</u>
13	<u>Semillas de hortalizas</u>	<u>17.9</u>	<u>1.4</u>	<u>100.0</u>
	<u>Total</u>	<u>1 320.8</u>	<u>100.0</u>	

El rápido crecimiento de la exportaciones terminó por afectar los niveles de precio obtenidos en los mercados externos. A ello se sumó un progresivo deterioro del tipo de cambio a partir de 1990, afectando la situación económica del sector, el cual arrastra un fuerte endeudamiento. La asociación gremial de productores de fruta impulsó un proyecto de ley para crear un Comité de Certificación Hortofrutícola, con el fin de establecer un sistema obligatorio de certificación de calidad, de modo de mejorar los estándares de la fruta exportada y consecuentemente mejorar los niveles de precio en el exterior.

Como parte de los desafíos que enfrenta el sector frutícola, se estima prioritario emprender una nueva etapa de mejoramiento tecnológico a nivel de las plantaciones frutícolas, tendiente a mejorar los niveles de productividad y bajar los costos, asociado a la introducción de nuevas variedades de mayor demanda en los mercados externos y con mejores precios. Ello significará para muchos agricultores emprender una renovación de sus huertos.

La asociación gremial de productores estima que los agricultores con huertos pequeños de menos de 20 hectáreas, tenderán a quedar en una posición de menor competitividad. Por otra parte, se observa una tendencia de integración vertical de las empresas exportadoras, aumentando su participación directa en la producción, por medio de la adquisición de explotaciones agrícolas con huertos frutícolas. En general se observa un proceso de concentración de la producción frutícola de exportación en empresas agrícolas de mayor tamaño.

b) Relaciones contractuales entre las empresas exportadoras de fruta en estado fresco y los agricultores.

La mayor parte de los productores de fruta de exportación en estado fresco, están vinculados a empresas exportadoras nacionales o de filiales de empresas transnacionales como la Dole y Chiquita Brand. En la actualidad existen 36 empresas exportadoras de fruta con volúmenes de operación que van desde 0.5 millones de cajas hasta cerca de 15 millones las más grandes.

Las empresas exportadoras disponen de instalaciones de clasificación y embalaje y de frigoríficos con el fin de prestar los servicios de postcosecha a los agricultores. La capacidad de dichas instalaciones se complementa con la que disponen grandes agricultores en sus explotaciones para realizar la clasificación y embalaje, normalmente bajo la supervisión de la empresa exportadora. Todas las empresas disponen de equipos técnicos para

realizar las tareas de asesoramiento a los agricultores y de control de los huertos durante el ciclo anual de producción y para dirigir y controlar las etapas de postcosecha. A modo de ejemplo, una de las empresas ubicada dentro del rango de las 10 más grandes, dispone de un equipo de 40 profesionales especialistas en producción frutícola y procesos de poscosecha.

Además de la asistencia técnica suministrada a los agricultores, las empresas exportadoras otorgan también en distinto grado, asistencia financiera mediante adelantos a cuenta de la venta de la producción.

Con el fin de enfrentar en forma compartida y eficiente la etapa de transporte marítimo, especialmente para la contratación de charters, los exportadores establecieron una instancia de coordinación para negociar y comprometer capacidades de transporte marítimo. Por medio de dicha instancia, establecen un calendario de embarques, de modo de utilizar en forma compartida y eficientemente la capacidad de los barcos destinados a los diferentes mercados.

Las empresas exportadoras establecen relaciones estrechas con los agricultores mediante contratos para la comercialización de la fruta en consignación y por otro lado, con los importadores que los representan en los distintos países para recibir los embarques y colocarlos en el mercado.

Los exportadores reciben los precios diarios de venta de las partidas colocadas en los mercados por los recibidores en los países de destino, junto con las liquidaciones de cada embarque, descontando los costos incurridos en el país de destino. Finalmente, los exportadores presentan a cada productor la liquidación correspondiente, descontando los adelantos e intereses, los costos de clasificación y embalaje, almacenaje en frigorífico, transporte, comisiones, etc. Ello exige a los exportadores un sistema avanzado de información computarizada, con base a un registro detallado de los costos incurridos en las etapas de comercialización, para las diferentes partidas individualizadas, correspondiente a cada productor y según especie, variedad y estándares de clasificación.

Los precios recibidos por la fruta exportada en los diferentes mercados, son publicados semanalmente en diferentes medios de comunicación. Además existen empresas consultoras que prestan servicios de información, a partir de registros detallados de precios en los diferentes mercados.

c) Relaciones contractuales entre agroindustriales y agricultores.

El sector agroindustrial hortofrutícola está representado por cuatro ramas principales: i) la agroindustria de congelados; ii)

los deshidratados; iii) jugos y pulpas concentradas, y iv) conservas.

i) Productos congelados. Constituye un sector agroindustrial con un desarrollo comparativamente reciente. Existen 15 plantas industriales con una capacidad instalada para procesar 120 mil toneladas de productos hortofrutícolas. El grado de utilización de la capacidad instalada es comparativamente bajo, debido a que varias empresas instalaron plantas modernas con una capacidad de producción comparativamente alta. De esta manera, la estructura agroindustrial es heterogénea, coexistiendo industrias modernas de gran tamaño junto con medianas y pequeñas empresas. Si bien la capacidad industrial creció fácilmente, ha sido lento el desarrollo de la vinculación con los mercados externos para aumentar las colocaciones de productos elaborados. Algunos estiman que existe descoordinación en la forma como se aborda la conquista de mercados, debido a que predominan los esfuerzos individuales.

El desarrollo de este sector se inició hace 10 años con la producción de congelado de mora en bloque, proveniente de la recolección de la vegetación natural de "zarzamora" que existe a lo largo de canales de riego, caminos y divisiones prediales. Posteriormente se introdujeron variedades seleccionadas híbridas de mora, fresas, frambuesas, arándano, grosella y zarzaparrilla. De las especies nombradas, ya se habían introducido con anterioridad variedades mejoradas de fresa y frambuesa para el mercado interno y para la exportación en estado fresco. Se estima que la superficie plantada con berries alcanza alrededor de 2 800 hectáreas, de las cuales más de 60% se ubica en el sur del país, destinado principalmente a congelado. En cambio, la producción en la zona central se destina a la exportación en estado fresco y a la industria de congelado. Los agricultores obtienen márgenes más altos en la exportación en estado fresco durante una corta temporada y que representa alrededor del 40% de la cosecha.

En 1991 se exportaron congelados por un valor de 34 millones de dólares, constituido principalmente por congelados de berries, de los cuales sobresale el congelado de frambuesa y de frutilla o fresa y en menor medida congelados de hortalizas como brócoli, arvejas, frijoles verdes o en vaina, espárragos, maíz dulce y otros. En el caso del brócoli, la industria tuvo que enfrentar problemas de variedades y de aspectos tecnológicos para obtener una materia de buena calidad.

Una parte de la producción se destina al mercado interno, distribuida por medio de supermercados vinculados con sectores de ingresos medios y altos y compradores institucionales vinculados a los servicios de preparación de comidas para el consumo fuera del hogar. La expansión de las cadenas de servicios tipo "fast-food" favoreció el crecimiento de la industria de papas precocidas congeladas para papas fritas.

Con el fin de lograr un abastecimiento de materia prima de buena calidad, la industria tuvo que integrarse a la fase agrícola, mediante sistemas de contratos de producción con agricultores, asociado a la prestación de servicios de asistencia técnica y de financiamiento. Una proporción elevada de los agricultores vinculados a la industria de congelados son productores pequeños y medianos, en atención a que los cultivos de berries y hortalizas para congelados son intensivos en el uso de mano de obra. Algunas empresas han optado por obtener una producción propia, con el fin de asegurar una parte del abastecimiento.

En el caso del abastecimiento de frambuesa para la agroindustria, 33% proviene de plantaciones de 1 a 5 hectáreas, 35% de plantaciones de 5 a 10 hectáreas y 32% de plantaciones mayores a 10 hectáreas.

Los contratos de producción entre empresas y agricultores ha evolucionado hacia un mayor control de la agroindustria sobre la producción, mediante la prestación de asistencia técnica a una proporción importante de los agricultores, junto con entregar anticipos en dinero a cuenta de la producción. La frecuencia de incumplimiento de los agricultores al desviar producciones comprometidas a otros compradores, ha motivado cambios en la formalización de los contratos y en la determinación de los precios. Actualmente los contratos especifican precios de referencia, previendo que los precios definitivos se establecerán en el momento de la cosecha conforme a la situación de mercado. Las liquidaciones finales a los agricultores se realizan entre 30 y 90 días después de la cosecha.

ii) Productos deshidratados. Se distingue una producción tradicional de deshidratados en forma natural, aprovechando las condiciones de clima favorable en los valles del norte del país, para la producción de pasas y de duraznos, damascos e higos deshidratados, destinados al consumo interno y mercados regionales, especialmente Bolivia. Luego prosperaron pequeñas agroindustrias con túneles de deshidratación para abastecer principalmente el mercado interno.

En la zona central, la producción de ciruela deshidratada ha sido un rubro tradicional de exportación. Frente a las oportunidades de mercado internacional se desarrolló la exportación de pasas, de manzana deshidratada utilizando los excedentes derivados de la selección para exportación, de pimentón, espárragos y otras hortalizas. En el caso del pimentón las empresas obtienen sus abastecimientos por medio de contratos de producción con pequeños y medianos agricultores, asociado a un estrecho asesoramiento técnico y financiero.

En forma similar a la rama de la industria de congelado, el promedio de utilización de la capacidad instalada es comparativamente bajo, después que varias empresas se instalaron

con grandes instalaciones de deshidratación con tecnología moderna, incluyendo algunas filiales de transnacionales (Nestlé, Cargill). Pequeñas y medianas empresas de capitales nacionales se han especializado en la producción de deshidratados de hongos, de rosa mosqueta y productos silvestres. En total, se estima que existen 30 plantas de deshidratado instaladas en el país.

iii) Pastas, pulpas y jugos concentrados. En la rama de jugos de fruta existen seis empresas con tecnología muy avanzada, pero cuya capacidad instalada es muy superior a la que han podido utilizar, de acuerdo a las posibilidades de mercado.

El jugo concentrado de manzana constituye el principal rubro de exportación de esta rama agroindustrial. Aprovechan los excedentes generados por la selección y clasificación de manzanas para la exportación, junto con la utilización de variedades específicas para jugo y de áreas cuyas producciones reúnen un mayor grado de acidez. Las exportaciones del año 1991 alcanzaron cerca de 50 millones de dólares.

La producción de jugos y néctares de fruta destinado al mercado interno en envase de vidrio y en envase de cartón, abarca una amplia gama de especies de fruta, como el jugo de manzana, de uva, damasco, durazno, frambuesa, fresa y otras. Las pulpas de fruta se destinan también durante el año a la elaboración de mermeladas, con el fin de abastecer el mercado de una amplia variedad durante el año.

Con respecto a concentrados en rubros hortícolas, la agroindustria de producción de concentrado de tomate con fines de exportación, corresponde a la rama agroindustrial con mayor crecimiento, después de haber alcanzado altos niveles de modernización tecnológica y de gestión. En la actualidad existen siete empresas que participan en este rubro, de las cuales la Industria Malloa con una planta de 20 toneladas por hora, construida por la CORFO a principios de la década de los años setenta y luego privatizada, fue la empresa pionera en la producción y exportación de concentrado de tomate.

Con la construcción de dicha planta puesta en operación por el Consorcio Malloa a mediados de los setenta, se inició en el país el cultivo de variedades de tomate industrial bajo el sistema de contrato para el abastecimiento a la planta, con la participación de pequeños y medianos agricultores. El Consorcio Malloa se formó inicialmente con capitales nacionales y posteriormente después de algunos años fue transferida a una filial del grupo British American Tobacco.

Frente a las oportunidades que dispone la industria para participar en forma competitiva en el mercado internacional de concentrado de tomate, se ha ampliado la capacidad agroindustrial con la construcción de nuevas plantas. Recientemente una planta de

gran tamaño fué construida y puesta en operación por la Industria Azucarera Nacional S.A. (IANSA).

Las exportaciones de concentrado de tomate alcanzaron cerca de 44 millones de dólares en 1991. Los principales mercados son Estados Unidos y Canadá, la CEE, siendo el Reino Unido y Alemania los principales importadores y países de Medio Oriente y Japón. Portugal ha sido el principal abastecedor al mercado de los Estados Unidos. En los últimos años aumentó la participación de México y Brasil en las importaciones de los Estados Unidos.

En la actualidad se cultiva alrededor de 12 000 hectáreas de tomate, incluyendo cerca de 4 000 hectáreas de tomate de variedades industriales. La mayor parte se destina a concentrados y una pequeña fracción a tomate entero en conserva y tomate deshidratado. Se estima que alrededor de 1 800 agricultores están vinculados a la agroindustria de concentrados de tomate, de los cuales 60% son agricultores con una superficie de menos de 20 hectáreas.

En relación a la participación de los agricultores según tamaño, la mayoría cultiva entre 0.5 a 2.0 hectáreas. Los rendimientos de variedades industriales se han incrementado en forma importante con la introducción de híbridos, alcanzando en la actualidad promedios de alrededor de 70 toneladas por hectárea. Hace 20 años los rendimientos de tomate industrial eran de 40 a 50 toneladas por hectárea.

La industria de concentrado de tomate ha desarrollado una importante capacidad técnica en el dominio de los avances tecnológicos para la producción de tomate industrial y de los procesos de elaboración, manteniendo permanentes vinculaciones con los centros nacionales e internacionales de investigación. Regularmente sus técnicos viajan a los principales países productores y toman contacto con los centros de investigación. Están permanentemente actualizados sobre los pesticidas que pueden utilizarse, conforme a las disposiciones vigentes de los organismos cuarentenarios de los países importadores.

El contrato de producción contiene los compromisos de los agricultores y de la agroindustria por una temporada de producción. De común acuerdo con el agricultor la agroindustria puede proporcionar las plantas de almácigo. Los agricultores aplican aquellos pesticidas indicados exclusivamente por la empresa agroindustrial, obligándose el agricultor a llevar un registro por escrito del uso de pesticidas. Además de la prestación de asesoramiento técnico, la empresa otorga asistencia financiera por medio de anticipos en dinero e insumos. En cada temporada de producción, la empresa establece una programación de la superficie a cultivar según variedades y realiza una selección previa de los agricultores que participarán en la producción bajo contrato.

La agroindustria se reserva el derecho de controlar y regular la cosecha y la recepción en planta. Las partidas entregadas a la planta son sometidas a un control de calidad, como requisito previo para cumplir con el calendario de pago previsto en el contrato.

La mayoría de los contratos para la producción de tomate industrial oscila en alrededor de dos hectáreas. Aparentemente, constituye una superficie que el agricultor puede administrar adecuadamente, incluyendo la contribución de mano de obra familiar. La mayoría de los agricultores tienen claridad sobre la relación entre la eficiencia productiva y el éxito económico. En la medida que cumplen con las especificaciones técnicas recomendadas por los especialistas de la empresa, los rendimientos pueden alcanzar a más de 75 toneladas por hectárea. Otro aspecto que incide en la producción, se refiere a la necesidad de rotar el uso del suelo, debido a que no es conveniente repetir en temporadas consecutivas el cultivo de tomate en un mismo suelo, para los efectos de controlar enfermedades como el fusarium.

iv) Conservas de frutas y hortalizas. Existen 12 empresas conserveras, incluidas las que procesan tomate combinado con líneas de conserva de fruta y de hortalizas. Las líneas principales de producción son duraznos, peras y cerezas y en hortalizas los principales rubros son arvejas, frijoles verdes y maíz dulce. Los principales productos en conserva de exportación son las conservas de duraznos y en menor proporción las de cerezas y tomate entero. En total las exportaciones de conservas alcanzaron a 35 millones de dólares en 1991, como se desprende del Cuadro 2.

El abastecimiento de duraznos proviene de huertos de variedades conserveras y los precios se establecen en las épocas de cosecha según las variedades, en competencia con los precios para el consumo fresco. Algunas empresas conserveras han tendido a establecer huertos propios para asegurar parte de sus abastecimientos. En los rubros de hortalizas, las empresas establecen convenios de producción.

2. Ecuador

a) Relaciones contractuales en la producción de concentrado de tomate

Existen once empresas agroindustriales de concentrados y conservas de productos hortofrutícolas, de las cuales seis empresas procesan como rubro principal concentrados y salsas de tomate. La agroindustria ha tendido a crecer, con el fin de desplazar las importaciones de estos productos. Distribuyen directamente los productos terminados bajo una marca a supermercados, comisariatos y restaurantes. Abastecen a las agroindustrias que procesan sardinas envasadas con salsa de tomate.

La industria se concentra principalmente en la Región de la Sierra, en atención a que la producción en esta zona reúne mejor calidad para el procesamiento. La producción es sustentada principalmente por pequeños agricultores. En cambio, la producción de la Región de la Costa que proviene principalmente de medianos y grandes agricultores, es destinada en mayor proporción al mercado para el consumo directo en estado fresco. En el año 1992, la superficie sembrada con tomate alcanzó a 7 400 hectáreas con un rendimiento promedio de 13.6 toneladas por hectárea.

La industria se abastece de tomate en el mercado, principalmente en la época de mayor abundancia y de menores precios, compitiendo con el mercado para el consumo en estado fresco. Durante los meses de septiembre a noviembre los precios en el mercado alcanzan su nivel más bajo y los agricultores recurren a vender a las empresas agroindustriales.

El sistema de abastecimiento mediante contrato es muy limitado. Algunas agroindustrias han recurrido a obtener producción propia para asegurar una parte del abastecimiento, especialmente para poder alargar el período de procesamiento industrial. En los últimos dos años, una empresa instalada cerca de la ciudad de Quito ha tratado de establecer contratos de producción con agricultores medianos y grandes.

En la producción de tomate de la Sierra participan pequeños agricultores con una superficie por explotación de menos de dos hectáreas. Realizan rotación del uso del suelo con cultivos de cebolla y frijol. El sistema de mediería para el cultivo de tomate es bastante generalizado. El propietario aporta la tierra, maquinaria, insumos y el mediero la mano de obra, recibiendo la mitad de la cosecha. El rendimiento en dicha zona es de alrededor de 1 200 cajas de 20 kilogramos, equivalente a 24 toneladas por hectárea. A pesar de los esfuerzos en el mejoramiento de los rendimientos, aun es comparativamente bajo en relación a países exportadores de concentrado de tomate.

El cultivo se desarrolla durante un período de 5.5 meses, incluyendo 1.5 meses de cosecha. En los primeros dos meses se requiere dos a tres personas por hectárea y en los siguientes dos meses alrededor de seis personas por hectárea. Finalmente durante la cosecha se emplean 10 jornaleros.

Producto de las políticas de liberalización económica, la industria tiende a aumentar las importaciones de concentrado de tomate a granel, afectando el nivel de precios del tomate en el mercado interno, especialmente en la época de mayor abundancia. Ello ha desestimulado la producción de tomate entre los pequeños agricultores de la zona norte de Ecuador, tendiendo a sustituirla por la producción de frijol que tiene mejores oportunidades de mercado, especialmente en Colombia.

3. Guatemala

a) Antecedentes generales

La producción de papa y hortalizas de clima templado como son la lechuga, acelga, apio, repollo, coliflor, brócoli, espárrago y otros, se concentra en la Región del Altiplano, especialmente durante los meses de lluvia. En cambio, la Región de Oriente de clima cálido y seco, concentra en los distritos de riego la producción de tomates, pimentones, okra, melón y sandía y otros rubros de hortalizas de clima cálido.

En la parte occidental del Altiplano existen pequeñas áreas regadas dedicadas intensamente al cultivo de hortalizas para el mercado interno y centroamericano, siendo El Salvador el principal mercado. Durante el último decenio se desarrollaron cultivos hortícolas para la exportación bajo riego, mediante captaciones de agua subterránea. También se han introducido cultivos de berries, especialmente frambuesa, fresa y mora. La producción de exportación en estado fresco y congelado se concentra principalmente en los rubros de arveja china, okra, coliflor, brócoli, arveja dulce y ejote francés.

En áreas de microclima del Altiplano Occidental, se cultiva en pequeña escala huertos de manzana, peras y membrillo. En la zona de clima cálido y seco de la Región de Oriente se establecieron parronales de uva de mesa para el mercado interno y centroamericano. Los cítricos, aguacates, mangos y piñas se cultivan en distintas regiones del país que reúnen condiciones de clima favorable. Como parte de los esfuerzos de diversificación de las exportaciones, se han desarrollado plantaciones tecnificadas de mango, limones y piña.

La producción de banano de exportación, se concentra en grandes plantaciones especializadas ubicadas en la zona de la planicie de la Costa Atlántica y de la Costa Pacífico. En cambio, diversas variedades de guineo se produce en distintas zonas del país para el consumo interno.

En el período 1986-1993 las exportaciones agrícolas tradicionales tendieron a declinar, al pasar de 612.5 a 602.0 millones de dólares. En cambio, las exportaciones no tradicionales aumentaron de 109.7 a 523.6 millones de dólares en dicho período. Entre ellos, las exportaciones de ajonjolí, hortalizas y frutas, tabaco, flores y plantas ornamentales se elevó de 44.8 a 151.4 millones de dólares.

A partir del año 1989, se adoptaron decisiones en materia de política económica conducentes a lograr disciplina fiscal y desregulación económica, junto con el establecimiento de incentivos fiscales y acciones de fomento para promover la diversificación de la producción con fines de exportación.

El crecimiento de las exportaciones de hortalizas y berries estuvo acompañado de un proceso dinámico de cambio en la agricultura minifundista del Altiplano, tradicionalmente productora de granos básicos. Un número considerable de pequeños agricultores innovadores incorporaron transformaciones productivas en sus explotaciones para vincularse a la producción exportable de hortalizas.

b) Relaciones contractuales en la actividad agro-exportadora hortofrutícola.

Existen 35 empresas de exportación de productos hortofrutícolas, de las cuales alrededor de siete empresas procesan productos congelados. A ello se suma varias empresas cooperativas agrícolas de pequeños agricultores en la Región del Altiplano vinculadas a la agroexportación, entre las cuales sobresale la Cooperativa 4 Pinos formada en 1976, como parte de los esfuerzos de reconstrucción después del terremoto del mismo año, con el apoyo de una asistencia de Suiza.

La Cooperativa 4 Pinos constituye uno de los ejemplos más sobresalientes en la incorporación de pequeños agricultores a la producción y exportación de rubros hortícolas, bajo un esquema de integración vertical. Dispone de instalaciones para deshidratar perejil y cebolla y centros de clasificación y embalaje con cuartos fríos para la exportación de productos hortícolas, principalmente de arveja china y en menor proporción de brócoli, ejote francés, suchini, col de bruselas y otros.

Los pequeños agricultores asociados a la cooperativa, disponen en su gran mayoría de explotaciones menores a una hectárea. Destinan cerca del 50% de la superficie al cultivo de hortalizas de exportación y el resto de la superficie lo destinan al cultivo de rubros tradicionales para la autosubsistencia, como son el maíz y el frijol, logrando rendimientos comparativamente más altos que el promedio de la región. Alrededor del 50% de la mano de obra empleada en los cultivos es cubierta por la fuerza de trabajo familiar y el 50% restante proviene de mano de obra contratada.

Con el fin de reunir los volúmenes necesarios para formar los embarques de exportación con una calidad homogénea, la producción se realiza por medio de una programación ejecutada bajo una estricta disciplina colectiva. La cooperativa dispone de un equipo técnico que realiza ensayos experimentales y transferencia de tecnología a los pequeños agricultores por medio de grupos organizados. Dispone de tiendas de insumos y de maquinaria agrícola, centros de salud, centros escolares, y proyectos de vivienda para los asociados. Adicionalmente, la Cooperativa impulsó proyectos de riego, compra de tierra, infraestructura de instalaciones eléctricas, puentes y otras inversiones.

La mayoría de las empresas de exportación de productos diversificados hortofrutícolas y de congelados se instalaron en la década de los años setenta y principios de los ochenta. Producto de las políticas de incentivos para promover las exportaciones no tradicionales desde mediados de los ochenta, se incorporaron nuevas empresas de exportación hortofrutícolas, vinculadas especialmente con el mercado de Estados Unidos. El conjunto de las empresas agroindustriales de congelados y agroexportadoras, incluyendo las empresas cooperativas, constituyen la articulación fundamental entre miles de pequeños agricultores y los mercados externos.

Debido a la pequeña dimensión de los agricultores hortícolas y su amplia dispersión, le es muy difícil al sistema bancario asistir directamente a este segmento de agricultores. En cambio, las cooperativas como las empresas agroindustriales y agroexportadoras pueden vincularse a las fuentes de financiamiento y canalizar recursos a los productores junto con la asistencia técnica, asociado a contratos de producción. En general las empresas anticipan recursos a los agricultores preferentemente por medio del abastecimiento de insumos.

Las empresas realizan convenios de palabra fundados en la costumbre y tradición hasta contratos formalizados por escrito y legalizados. En el caso de la producción de fresa, frambuesa, melón y sandía, los contratos son más rígidos, lo que evita desvíos de producciones contratadas hacia otras empresas. En los rubros hortícolas de exportación como son la arveja china, brócoli y okra, las vinculaciones entre las empresas y los agricultores se establecen bajo diversas modalidades. De las empresas exportadoras encuestadas, se constató que nueve realizan contratos formales, especialmente con agricultores de mayor tamaño y compromisos de palabra con los pequeños agricultores.

En el contrato se especifica que el agricultor sólo puede utilizar los pesticidas autorizados por la empresa. En el caso del brócoli, las empresas abastecen de semilla importada. Se establecen las especificaciones de calidad que debe reunir el producto y los compromisos de asistencia técnica y financiera que asumirá la empresa. Si el agricultor aplica un pesticida no autorizado y el embarque es rechazado por la autoridad cuarentenaria en el país importador, el contrato especifica que los costos que ello significa será de responsabilidad del agricultor.

Como lo han señalado algunos empresarios encuestados, el contrato permite explicitar los aspectos técnicos y estándares de calidad que deberán reunir los productos entregados por el agricultor, pero el grado de formalización del contrato no garantiza necesariamente un mayor grado de cumplimiento por parte del agricultor. Más bien depende de la conducta del agricultor y de las vinculaciones de confianza entre las partes.

En los cultivos de exportación de menor escala, como apio, lechuga, espinaca, radichio, chile pimiento y chile serrano, las empresas suministran semillas, asistencia para el control de plagas y enfermedades, programación de las fechas de siembra y de cosecha, aplicación de insumos, etc. Generalmente la asistencia la realizan por medio de grupos organizados.

Hacia fines de la década de los años ochenta existían siete empresas agroindustriales de exportación de productos hortofrutícolas de congelados. En su mayoría utilizan sistema IQF y algunas emplean el sistema con túneles discontinuo. De las siete empresas, una se dedicaba al congelado de berries y otra a frutas tropicales en pequeña escala. La principal empresa pionera en la exportación de congelados de brócoli, coliflor y col de bruselas inició sus operaciones a mediados de la década de los años setenta. Luego instaló una planta en la región de oriente, para procesar y exportar congelado de okra. En la primera etapa tuvo que resolver el problema del tallo verde de la coliflor, para lo cual introdujo variedades híbridas. El resto de las empresas que se instalaron posteriormente, procesan y exportan congelados de brócoli, coliflor, col de bruselas, okra y en menor escala, arveja dulce, arveja china y bolas de melón.

Con el fin de establecer canales de comercialización para colocar la producción exportada, la mayoría de las empresas establecieron oficinas de venta en los Estados Unidos. Abastecen a grandes empresas productoras y distribuidoras de congelados, a compradores institucional y cadenas de supermercados.

En las exportaciones de frutas provenientes de plantaciones, como son piña, limones, nuez de macadamia y mango, las empresas establecen convenios de exportación en consignación, en la época de cosecha. En el caso del mango exportado a los Estados Unidos se requiere de tratamiento con vapor para controlar una posible infección con la mosca de la fruta. En los contratos de exportación se estipula que la empresa de exportación queda exenta de responsabilidad si el país importador rechaza alguna partida.

c) Relaciones contractuales en la producción agroindustrial de concentrado de tomate

El principal rubro procesado por la rama agroindustrial hortofrutícola lo constituye el tomate destinado a concentrados para salsa y ketchup. Se cultiva tomate de variedades industriales en los distritos de riego y en áreas sin riego durante la temporada de lluvia. La producción es destinada tanto al mercado para el consumo en estado fresco como para el abastecimiento a la industria de concentrado de tomate, especialmente en la época de mayor abundancia y precios bajos.

Existen dos empresas conserveras que procesan concentrado de tomate. Una de ellas tiene la planta en la zona de riego de la Región de Oriente y la otra en la Ciudad Capital.

Las agroindustrias logran una parte del abastecimiento de materia prima por medio de contratos con medianos y grandes agricultores. En dichos contratos se establece un precio indicativo o de referencia que será ajustado según el mercado en la época de cosecha. En el contrato se especifican los estándares de calidad y los compromisos de asistencia técnica y financiera, en los casos que sea previsto por parte de la empresa.

La mayor parte del abastecimiento de materia prima a la agroindustria es suministrado por pequeños y medianos agricultores, mediante compromiso de palabra previo a la cosecha. Los precios acordados corresponden a los prevalecientes en el mercado para el consumo en estado fresco, durante los meses de mayor abundancia. La asistencia técnica y crediticia que reciben los agricultores en este cultivo proviene de las instituciones del sector público agrícola.

4. Nicaragua

a) Antecedentes generales

A partir del proceso de transición democrática y de renovación de las relaciones comerciales con los Estados Unidos en el año 1990, se reiniciaron esfuerzos orientados a promover las exportaciones hortofrutícolas, como parte de los objetivos de aumento y diversificación de las exportaciones. Como reflejo de la política de incentivos a las exportaciones, se promulgó la Ley de Fomento a las Exportaciones No Tradicionales, la que establece incentivos a los productores y exportadores por medio de la exención de impuestos sobre la renta, exoneración del impuesto a las importaciones de insumos y maquinaria agrícola y del impuesto de compra-venta y otorgación de certificados tributarios equivalente a un porcentaje sobre el valor FOB. Ello ha estado acompañado de un importante esfuerzo para establecer un marco de estabilidad macroeconómico compatible con el desarrollo de las exportaciones.

Frente a las expectativas para el desarrollo de exportaciones agrícolas no tradicionales, especialmente al mercado de Estados Unidos, un grupo de empresarios agrícolas fundaron en 1990 la Asociación Nicaragüense de Productores y Exportadores de Productos No Tradicionales (APENN), contando en la actualidad con 110 socios. Desde su inicio contó con el apoyo de varios proyectos de cooperación técnica y financiera externa. Por medio de APENN se han desarrollado actividades de asistencia técnica, capacitación, divulgación de información técnica, comercial y de mercados sobre diversos rubros posibles de exportar.

En el ciclo 1992-1993 las exportaciones no tradicionales alcanzaron a 8,8 millones de dólares, destacándose las exportaciones de melón cantaloupe y honey dew, mango y cebollas y conservas de chilote. En productos no perecederos, se destaca el desarrollo de las exportaciones de ajonjolí y de maní. Adicionalmente se están realizando esfuerzos para el desarrollo de exportaciones de calabaza, pitahaya, lima tahití, piña y jugo de naranja.

A ello se agrega un crecimiento de las exportaciones hortofrutícolas al mercado centroamericano, especialmente en algunos rubros como la piña. Así mismo, a partir de un mejor aprovechamiento de la planta agroindustrial instalada durante la década de los años ochenta, como ha sido la planta del Valle de Sébaco, se ha exportado concentrado de tomate al mercado centroamericano.

La Empresa Cooperativa de Productores Agropecuarios (ECODEPA), formada durante el gobierno sandinista como parte del proceso de reforma agraria, dispone de una importante capacidad instalada para atender a sus socios pequeños y medianos agricultores, en materia de abastecimiento de insumos, créditos y servicios de comercialización de productos agrícolas. Dispone de 12 filiales que cubren el territorio nacional y de 130 Tiendas Campesinas encargadas del abastecimiento de insumos y de las instalaciones para el acopio y procesamiento del café, ajonjolí y arroz. Aproximadamente 15% de la cosecha de café y 35% de la cosecha de ajonjolí es procesado y comercializado por ECODEPA.

b) Desarrollo de las exportaciones hortícolas en estado fresco

En 1992 se exportaron 543 246 cajas de melones al mercado de los Estados Unidos por un valor de más de 6 millones de dólares. Las exportaciones de la variedad Honey Dew enfrentaron variaciones significativas en los precios, afectando los resultados económicos de la producción. En cambio, la exportación de la variedad Cantaloupe ofreció mejores perspectivas, a pesar de que requiere mayores inversiones, incluyendo sistemas de riego y cámaras de frío. Por medio de APENN se ha previsto la instalación de una cámara de frío en el aeropuerto y una planta de embalaje en la Ciudad de León para acopiar la producción de pequeños productores. En el registro de APENN aparecen 11 empresas exportadoras que se abastecen de producción propia y de pequeños agricultores.

La exportación de cebollas iniciada hace pocos años, ha experimentado un fuerte crecimiento, después de introducir y adoptar variedades y tecnologías de producción proveniente de Estados Unidos. La producción se concentra en el Valle de Sébaco que reúne ventajas comparativas para la producción hortícola. La producción de exportación fue impulsada principalmente por una empresa productora-exportadora. Luego la empresa instaló una planta

de clasificación y empaque para la exportación de cebolla en cajas y en sacos de 50 libras. Después de dos años de exportaciones exitosas, la empresa tomó la administración de la planta agroindustrial del Valle de Sábaco de propiedad estatal.

La empresa exportadora ha promovido el cultivo de cebolla mediante el sistema de contratos de producción con pequeños y medianos agricultores. La empresa suministra asistencia técnica e insumos y el agricultor se compromete a cumplir con las orientaciones técnicas para lograr los niveles de calidad exigido por el mercado de los Estados Unidos. En la última temporada las exportaciones de cebolla alcanzaron cerca de 5 millones de dólares.

c) Exportaciones de fruta en estado fresco

De acuerdo a estudios realizados sobre el potencial frutícola de exportación, se han identificado posibilidades de desarrollar la producción de mango, piña, cítricos y pitahaya.

Una empresa productora y exportadora que opera bajo un esquema de integración vertical, concentra la mayor parte de la producción exportable de mango de las variedades Atkins, Haden, Kitt, Van Dike y Sensation. En 1991 se exportaron 130 000 cajas.

Con respecto al cultivo de la piña, predomina la variedad denominada Monte Lirio. La producción actual de piña se destina al mercado interno y a la exportación a Costa Rica. Se ha previsto fomentar la producción de piña, mediante la introducción de nuevas variedades como la Cayena Lisa, que reúne las características idónea para la exportación. Especialistas de compañías americanas han identificado áreas que reúnen recursos con aptitud para la producción de piña de exportación en las regiones de San Marcos y Jinotepe.

En dichas zonas, con la cooperación de la CEE, se está ejecutando el proyecto "Los Patios" para diversificar la producción de pequeños y medianos agricultores que se han dedicado tradicionalmente al cultivo del café con baja rentabilidad. Se han realizado plantaciones tecnificadas de cítricos, pitahaya, piña, aguacate y maracuyá. Se ha previsto exportar pitahaya roja en estado fresco y en pulpa, lima tahití y piña. Se estima que hacia 1995 se dispondrá de alrededor de 12 000 toneladas de naranja para jugo.

d) Producción agroindustrial hortofrutícola.

La empresa agroindustrial del Valle de Sábaco dispone de la mayor capacidad de procesamiento agroindustrial hortofrutícola. En 1989 procesó 2 000 toneladas de concentrado de tomate que fué destinado al mercado interno y centroamericano con muy buenos

resultados. Inicio sus operaciones bajo un esquema de integración vertical con la fase agrícola, para lo cual disponía de más de 1 000 hectáreas. Actualmente establece contratos de producción con pequeños y medianos agricultores.

La planta dispone de 12 líneas de producción. Como parte de los productos procesados, además del concentrado de tomate, ha envasado tomate entero, frijol verde, okra esterilizada, frijol en salsa, cebolla deshidratada y chilote (mazorca tierna de maíz) exportada a los Estados Unidos y Europa para satisfacer nichos de mercados étnicos.

5. Paraguay

a) Frutas y hortalizas

Varias empresas conserveras hortofrutícolas se instalaron en el país, pero solamente una de ellas ha podido subsistir, orientada principalmente a la producción de pasta de tomate para el consumo interno. Se abastece de materia prima durante los meses de mayor abundancia, con precios comparativamente más bajos, por medio de intermediarios o mediante compras directas a los productores.

La producción de frutas y hortalizas se destina al mercado interno para consumo en estado fresco. En el pasado, durante la época de invierno se realizaba un comercio de exportación de productos hortícolas para el mercado de Argentina, especialmente de tomate, pimentón y zanahorias. Sin embargo, el desarrollo en Argentina de la producción hortícola bajo invernaderos, ha desplazado las importaciones desde Paraguay. Dentro de las frutas, el cultivo de la piña está ampliamente difundido con base a variedades para el consumo interno en estado fresco. Se ha previsto la necesidad de introducir la variedad Cayena Lisa para la industria conservera.

6. República Dominicana

a) Antecedentes generales

La dependencia fiscal producto de la Convención Domínico-Americana de 1924, fue superada en 1940 mediante un nuevo tratado con los Estados Unidos. Ello permitió al gobierno dominicano estimular el desarrollo industrial mediante el otorgamiento de concesiones especiales, como la exoneración de impuestos a las importaciones de materias primas, maquinarias y equipos y de impuestos al consumo de productos manufacturados localmente. Los cambios en las políticas para el desarrollo industrial y agroindustrial con el fin de promover la inversión externa, se reflejaron en la nueva Constitución de la República Dominicana aprobada en 1942. En este sentido, se otorgaba al Congreso el poder

de conceder exenciones tributarias para promover inversiones extranjeras y la formación de empresas privadas que beneficiaran la economía nacional.

El instrumento legal para formalizar dichos beneficios fueron los "contratos" entre el Estado y las empresas o inversionistas extranjeros. En el marco de las políticas proteccionistas, una parte de las inversiones fueron orientadas a la sustitución de importaciones. Con el fin de promover la industria azucarera de exportación, se promulgó una Ley de Franquicias Industriales y Agrícolas que favorecía la instalación de industrias dedicadas al procesamiento de materias primas producidas localmente. En 1968 se aprueba la Ley de Protección e Incentivos Industrial No 299 que permite proteger la industria ya existente, mantener el sistema de exoneraciones y estimular la reinversión, permitiendo además la instalación de zonas francas.

A fines de 1975 se aprueba la Ley 409 de Incentivo y Protección a la Agroindustria con el fin de atraer grandes inversiones externas para el desarrollo de las exportaciones agrícolas y agroindustriales no tradicionales y para satisfacer la creciente demanda del mercado interno. Mediante los incentivos previstos en dicha Ley, se proponía promover la instalación de complejos agroindustriales integrados verticalmente con la fase agrícola, para la producción de rubros exportables, siguiendo el esquema pasado del azúcar. Bajo este esquema se había previsto la posibilidad de impulsar la producción de aceite de palma africana, de cítricos y especies tropicales, de jugos concentrados, de piña para la exportación en estado fresco y en conserva, producción y exportación de pescado y camarones, caucho, algodón, carnes procesadas y flores de exportación, entre otros.

El Consejo Estatal del Azúcar (CEA) controla una importante superficie agrícola y que en 1992 alcanzaba a 221 mil hectáreas administradas por 12 complejos azucareros. En el marco de la política de diversificación de las exportaciones y de reconversión productiva, se otorgó en concesión bajo contrato de arriendo, tierras para el cultivo de cítricos y piña.

En apoyo a la diversificación de la producción, el Estado ha promovido inversiones en proyectos de riego, logrando incorporar un total de 264 000 hectáreas bajo riego hacia el año 1989, beneficiando a 58 460 agricultores, con un promedio por finca de 3.9 hectáreas. Como complemento a los objetivos de diversificación agrícola, se desarrollaron programas de crédito agrícola con recursos del USAID y del BID.

El contexto macroeconómico se mejoró sustancialmente a partir del año 1990, mediante la aplicación de políticas de estabilización y ajuste estructural, logrando mejorar los equilibrios fiscales, la eliminación de emisiones inorgánicas, la incorporación de tipo de cambio flexible, la ejecución de una reforma tributaria y

financiera y la aplicación de medidas tendientes a la liberalización del comercio. Se emprende una reforma arancelaria, uniformando dentro de un rango de 5 a 35% las tasas para las importaciones, se deroga la Ley 209 y la Ley 69 de internación temporal, tendientes a promover una mayor competencia en la estructura empresarial.

b) Relaciones contractuales en la exportación de productos hortofrutícolas en estado fresco

i) Frutas de exportación. Las exportaciones de naranjas, piñas, melones, lechosas y aguacates, representan el 92% del valor total de las exportaciones frutícolas en 1989. El cultivo de frutales para la exportación se ha transformado en un sector importante de la economía, especialmente con el crecimiento reciente de las plantaciones de naranjas, toronjas y piña. Se estima que las plantaciones de naranja dulce alcanzaban en 1990 a 7 000 hectáreas, las plantaciones de aguacate a 5 200 hectáreas y las plantaciones de piña a 2 000 hectáreas.

Unas pocas empresas filiales de compañías transnacionales como Dole y Chiquita Brand participan en la producción y exportación de piña para el mercado de los Estados Unidos. El desarrollo de la producción de piña en gran escala para la exportación, es el reflejo de la inversión externa movilizado por medio de los incentivos de la Ley 409 de Incentivos y Protección a la Agroindustria, promulgada con el fin de promover las exportaciones no tradicionales. Ello fué complementado con la concesión de tierras en arriendo por medio el Consejo Estatal del Azúcar (CEA).

Ultimamente las empresas exportadoras no han incrementado la producción propia debido a que los contratos de arrendamiento caducan en el año 1996. A ello se agrega según opinión de los empresarios, el aumento de los costos de producción y problemas en las relaciones laborales y de carácter jurídico y político.

En 1990 la producción propia obtenida por las empresas transnacionales, bajo un esquema de integración vertical, representaba el 23% de sus exportaciones de piña. El 44% del abastecimiento de piña para la exportación provenía de medianos y grandes productores. Las relaciones de las empresas agroexportadoras con este segmento de agricultores es menos comprometida, por cuanto compite con las preferencias de los agricultores de vender sus cosechas en el mercado interno, en la medida que los precios son favorables. Por último, las empresas obtenían el 33% del abastecimiento de piña por medio de contratos con alrededor de 120 pequeños y medianos agricultores. Las relaciones de la empresa con este grupo de agricultores son más estrechas y estables. La empresa renueva anualmente los contratos y suministra insumos y asistencia técnica a los agricultores.

Alrededor de un 75% de los abastecimiento de piña recibidos por las empresas se destina a la exportación en estado fresco y un 25% al mercado interno, producto de la selección en las empacadoras. Parte del rechazo de la selección se destina para el procesamiento de jugo de piña y otra parte se destina al mercado doméstico de piña para el consumo fresco.

La producción de banano para la exportación constituye otro rubro en expansión promovido por las empresas exportadoras, destinada principalmente al mercado europeo. La producción proviene de empresarios agrícolas medianos y grandes. Se han organizado en una cooperativa promovida por la empresa exportadora, con el fin de suministrar asistencia técnica e insumos a los agricultores. Los técnicos han sido reclutados y entrenados por la empresa exportadora durante dos años y la asistencia es pagada por los productores a la empresa. Después de este período, los técnicos son absorbidos por la cooperativa.

Las relaciones de la empresa con los productores se realiza por medio de un contrato con una duración de siete años, formalizado por escrito, en el caso de agricultores con más de 30 hectáreas y verbal con productores pequeños. La relación con agricultores que no tienen título de propiedad se formaliza por medio de una carta de intención. Los compromisos entre las partes exigen un estricto control sobre las labores agrícolas y sobre los pesticidas utilizados en el cultivo. En los contratos se establece un precio de referencia que luego es ajustado de acuerdo al mercado. El contrato incluye el reconocimiento de pago de bonos, como premio por la calidad del producto entregado.

Actualmente, una de las empresas exportadoras ha formalizado contratos con 36 agricultores con una superficie plantada de 1 000 hectáreas, esperando aumentar la superficie plantada a 2 000 hectáreas.

ii) Rubros hortícolas de exportación. Comprende un conjunto de producción contratada con pequeños agricultores para la exportación en pequeña escala, denominado vegetales chinos como son el cundiamor, monzú, arveja china, berenjenas blanca y morada y otros rubros. También se puede agregar la habichuela en grano, cuya producción es contratada con productores medianos para la exportación. Hacia 1990, las empresas exportadoras reunían la producción de 80 agricultores que cultivaban en promedio alrededor de una hectárea de vegetales chinos. Los productores enfrentan riesgos por variaciones de los precios en el mercado externo, debiendo colocar los excedentes en el mercado interno a menor precio. Los problemas fitosanitarios que enfrentan estos cultivos ha motivado la promoción de técnicas de manejo integrado de plagas.

c) Relaciones contractuales en la producción agroindustrial de jugos concentrados y conservas hortofrutícolas

i) Jugos de cítricos y conservas. En forma similar al caso de la producción de piña, se ha desarrollado la producción y procesamiento de cítricos bajo el amparo de la Ley 409. Dos empresas agroindustriales se encuentran integradas a la producción de cítricos, mediante concesiones de tierras en arriendo por parte del CEA.

La estrategia de crecimiento de la agroindustria se basa en asegurar el abastecimiento del mercado interno, con una demanda dinámica de jugos de naranjas y de toronjas derivado de la fuerte expansión de la industria turística. Después de cubrir adecuadamente el mercado interno, han previsto aumentar progresivamente las colocaciones en los mercados externos. Existen tres empresas de jugos de cítricos con una capacidad instalada de 5 000 toneladas.

Se estima que una de las empresas dispone de 2 500 hectáreas de plantaciones de cítricos en tierras antiguamente cañeras pertenecientes al CEA. La segunda en importancia dispone de una finca de 1 600 hectáreas y ha previsto complementar el abastecimiento mediante un convenio con una asociación de 15 grandes productores. La empresa entregará asistencia técnica, plantas de vivero y crédito para cubrir los costos de inversión en las plantaciones.

Una de las empresas lecheras utiliza parte de la capacidad instalada para envasar jugo de naranja, utilizando concentrado suministrado por una empresa asociada.

La industria conservera procesa diversas especies tropicales como el guandul, la guayaba, piña, mango, toronja, chinola, destinado al mercado interno y a la exportación. A pesar del potencial de las frutas tropicales para la exportación agroindustrial, existen pocas plantaciones tecnificadas de carácter comercial. Una empresa intentó fomentar cultivos de frutas tropicales bajo contrato, suministrando crédito y asistencia técnica, sin haber logrado sostener un crecimiento de la producción.

ii) Concentrado de tomate. La rama agroindustrial de productos hortícolas procesa principalmente tomate de variedades industriales para obtener concentrado de tomate. Obtiene el abastecimiento mediante el sistema de contrato con pequeños agricultores.

En el pasado la producción estaba destinada al mercado interno y a la exportación. Debido a problemas en el control de la mosquita blanca, la producción ha disminuido, exigiendo a la industria recurrir a importaciones crecientes de concentrado de tomate para abastecer el mercado interno, con una demanda en expansión derivada del crecimiento de la industria del turismo.

La superficie sembrada aumentó hasta un máximo de 10 200 hectáreas en 1989. Luego disminuyó a 5 000 hectáreas en 1991 por problemas sanitarios derivados del ataque de la "mosquita blanca", afectando fuertemente los rendimientos. Hacia el año 1983 el rendimiento promedio alcanzaba a 22.5 toneladas por hectárea. En cambio, en 1991 el rendimiento bajó a 14.1 toneladas por hectárea por efecto de la plaga de mosquita blanca.

La industria de pasta de tomate está formada por seis empresas localizadas en las áreas de producción, de las cuales cuatro se establecieron en la década de los años setenta y dos en la del ochenta.

Las empresas agroindustriales logran sus abastecimiento de materia prima mediante el sistema de contratos con pequeños agricultores. Los contratos de producción de tomate industrial estipulan en forma anticipada el precio que recibirán los agricultores, los estándares de calidad y los compromisos de la empresa en materia de asistencia técnica y financiera, conforme a los requerimiento del cultivo. Conjuntamente con el agricultor se selecciona el área y la variedad a sembrar. La empresa suministra adelantos en efectivos para cancelar la mano de obra e insumos en la medida de las necesidades del cultivo.

La asistencia técnica constituye un factor decisivo para el mejoramiento de los niveles de rendimiento, mediante la adopción masiva y uniforme de técnicas de manejo integrado de plaga dirigido al control de la mosquita blanca. Cada técnico de las empresas controlan alrededor de 100 hectáreas de cultivo. Dos de las principales empresas contrataban 1 800 hectáreas de cultivo de tomate hacia 1991, por medio de 1 250 agricultores con explotaciones de alrededor de 20 hectáreas y parceleros con explotaciones de 3 hectáreas. La superficie de cultivo de tomate contratada por agricultor alcanzaba un promedio de 1.2 a 1.5 hectáreas.

La amplia dispersión de la producción en pequeñas explotaciones, exige a la empresa un esfuerzo de gestión importante para realizar la programación y control de la producción y de los abastecimiento a la planta y de la asistencia técnica y financiera a los agricultores. Normalmente existen problemas en el cumplimiento de los contratos por irregularidades en el manejo de los insumos y de los recursos financieros adelantados a los agricultores. En la mayoría de los casos de conflicto entre las partes, el Estado participa de alguna forma en el arbitraje de los problemas entre las organizaciones de productores y las empresas agroindustriales.

En la zona norte de la República Dominicana los pequeños agricultores se han especializado en el cultivo de tomate industrial, dada la mayor rentabilidad del cultivo, con un promedio de siembra de 2.3 hectáreas. Combinan la producción de tomate con

cultivos de subsistencia como el maíz y el sorgo. La incorporación del cultivo de tomate desplazó el cultivo de yuca y tabaco.

El cultivo el tomate ofrece al agricultor mayores oportunidades de empleo para la fuerza de trabajo familiar, aumentando los beneficios económicos de la unidad familiar. En la cosecha contratan mano de obra adicional, complementando el esfuerzo familiar. El acceso al financiamiento por medio de la empresa y la seguridad de compra de la producción, son los dos aspectos de mayor importancia que incentivan a los agricultores a integrarse a la producción bajo el sistema de contrato.

Conforme a un estudio de costos e ingresos realizado en dicha zona, el rendimiento promedio obtenido por los agricultores en la temporada 1991-1992 alcanzó a 21.4 toneladas por hectárea, con un ingreso bruto de 1 330 dólares por hectárea. Los costos del cultivo alcanzaron un promedio de 1 000 dólares por hectárea, lo que deja un beneficio neto de 330 dólares por hectárea. La participación de la mano de obra y de los pesticidas en el costo total equivalía a 29% y a 26% respectivamente.

En la temporada pasada uno de los productores entrevistados obtuvo 48 toneladas por hectárea y el precio recibido fué de 68.3 dólares por tonelada. El costo total alcanzó a 2 600 dólares por hectárea y el beneficio neto fué de 680 dólares por hectárea.

B. RELACIONES CONTRACTUALES EN LA EXPORTACION DE MANI Y AJONJOLI Y EN LA PRODUCCION DE TABACO

De los estudios realizados en los seis países, se destaca la expansión de la producción del cultivo de maní (Nicaragua) y del ajonjolí (Guatemala y Nicaragua) para la exportación, con la participación de pequeños agricultores. Asimismo, en los diferentes países se cultiva el tabaco para el consumo interno y para la exportación, promovido por las empresas de tabaco mediante la modalidad de contrato con pequeños agricultores.

1. Chile

a) Tabaco

El cultivo del tabaco se concentra en dos regiones y participan alrededor de 1 500 agricultores, de los cuales 84% cultiva entre 1 y 5 hectáreas. La empresa tabacalera promueve el cultivo mediante el sistema de contrato con los agricultores, suministrándole la asistencia técnica por medio de su equipo de 40 profesionales y técnicos de su Departamento Agrícola. Suministra a los agricultores semilla y fertilizantes y financia hasta 50% de los costos de producción. Asimismo, otorga financiamiento con un plazo de seis años de amortización para inversiones en instalaciones de secado y manejo de poscosecha.

2. Guatemala

a) Ajonjolí

En los últimos 10 años se ha expandido en forma sostenida la producción de ajonjolí con fines de exportación, especialmente en tres regiones del país. Se estima que 85% de los productores que participan en el cultivo, disponen de explotaciones menores a 1 hectárea. El 15% restante son agricultores que disponen de explotaciones de 1 a 10 hectáreas. Del total de agricultores, 53% son propietarios, 38% arrendatarios y 7% disponen de tierra en usufructo. Algunos han logrado comprar tierra con los beneficios del cultivo.

La generación y transferencia de tecnología para el cultivo del ajonjolí ha sido desarrollado por el sector público agrícola desde 1976. Ello ha permitido introducir variedades mejoradas con alto rendimiento y resistente a enfermedades, logrando granos de tamaño, peso y calidad conforme a los estándares más exigentes del mercado internacional.

Las empresas exportadoras han establecido 19 plantas de descortezado, selección y embalaje de ajonjolí para la exportación. Los compromisos de palabra constituye la forma predominante en las relaciones entre los agricultores y las empresas exportadoras. La asistencia técnica y financiera es proporcionada por organismos del sector público agrícola y las empresas exportadoras se limitan a prestar el servicio de descortezado y las gestiones de exportación.

Frente a las demandas de los agricultores por obtener precios mínimos garantizados, las empresas exportadoras han preferido realizar la exportación mediante el sistema en consignación.

b) Tabaco

Participan agricultores que disponen menos de una hectárea hasta agricultores con propiedades de 10 hectáreas. De acuerdo a encuestas realizadas a cuatro de las cinco empresas tabacaleras instaladas en el país, alrededor del 68% de los agricultores participan bajo un contrato escrito, 20% mediante convenio de palabra y 12% mediante una relación de costumbre, después de varios años de relacionamiento con la empresa. Todos los convenios se establecen al comienzo del ciclo.

Las empresas suministran semilla importada desde los Estados Unidos, asesoría técnica durante el ciclo del cultivo y en las etapas de corte. A los pequeños agricultores les otorgan asistencia crediticia o en su defecto, apoyo como aval ante los bancos para que el agricultor obtenga financiamiento.

3. Nicaragua

a) Ajonjolí

La producción de maní y de ajonjolí para la exportación ha sido promovida como respuesta a los objetivos de reconversión productiva de las áreas algodonerías después de la caída de los precios de este producto. Hacia 1990 participaban 3 300 agricultores con una superficie sembrada de cerca de 200 000 hectáreas. La mayor parte de la producción de ajonjolí provenía de agricultores con explotaciones medianas a grande. Por otra parte, 69% de los agricultores vinculados a este cultivo, corresponden a propietarios con explotaciones menores a 25 hectáreas, contribuyendo con el 8.7% de la superficie sembrada de ajonjolí.

En el pasado predominaba la participación de mayoristas transportistas que operaban en los centros de producción, realizando la función de acopio mediante compras directas a nivel finca, actuando de intermediarios entre los agricultores y las empresas exportadoras. Actualmente, predominan relaciones directas entre los agricultores y las empresas descortezadoras y exportadoras de ajonjolí mediante contratos escritos.

Participan nueve empresas en el procesamiento y exportación de ajonjolí, de las cuales dos disponen de la mayor capacidad instalada de descortezado. A ello se suma la capacidad instalada que dispone la Empresa Cooperativa de Productores Agropecuarios (ECODEPA), con una planta de gran tamaño. Participa en el acopio y procesamiento del 35% de la producción de ajonjolí, proveniente especialmente de pequeños agricultores. El 30% lo exporta en grano sin descortezar y el 70% en forma de ajonjolí descortezado. El procesamiento industrial abarca la maceración, descortezado, lavado, secado y empaque.

Las empresas han tendido a formalizar contratos de producción con los agricultores, suministrando asistencia financiera y técnica para realizar el cultivo. El agricultor se compromete a entregar la totalidad de la producción a la empresa a precio de mercado. Normalmente la empresa ofrece el crédito al agricultor sujeto a una garantía de prenda agraria.

Los pequeños agricultores vinculados a ECODEPA reciben crédito y asistencia técnica por medio de las Tiendas Campesinas de la Cooperativa. Por último, participan intermediarios que aplican la modalidad de compra previo a la cosecha, cancelándoles por adelantado al agricultor una parte en efectivo y otra parte en insumos.

b) Maní

El cultivo de maní con base a la variedades Flaummer y Virginia para el consumo directo, se ha desarrollado recientemente con fines de exportación, como alternativa al cultivo del algodón. En la década de los años ochenta el área cultivada no excedía las 1 000 hectáreas. En la actualidad el área sembrada se ha quintuplicado y se estima que hacia el futuro, las exportaciones de maní mantendrá su tendencia de crecimiento.

Un grupo de agricultores grandes, tradicionalmente cultivadores de algodón, se unieron para promover el cultivo de maní, aprovechando los incentivos a las exportaciones no tradicionales. Fundaron una empresa exportadora e instalaron una planta de limpieza, selección y embalaje de maní para la exportación. Desarrollaron las exportaciones aprovechando nichos de mercado en Europa y en México y en Centroamérica.

Además de exportar la producción propia de los socios, procesan y exportan la producción de 51 grandes agricultores. Paralelamente han promovido el cultivo en los estratos de pequeños y medianos agricultores mediante relaciones con cooperativas regionales.

La empresa establece compromisos con los agricultores para la exportación de la producción mediante el sistema de consignación, poniendo a disposición de los agricultores la información sobre los precios internacionales.

4. Paraguay

a) Tabaco

La producción de tabaco ha tendido a disminuir durante la década de los años ochenta alcanzando una superficie cultivada de 4 360 hectáreas. En 1991 la exportación alcanzó a 5.1 millones de dólares. Durante los años ochenta se ha tendido a desplazar la producción de tabaco negro por la variedad de tabaco Burley, de mayor demanda. Participan principalmente pequeños agricultores, con explotaciones menores a 20 hectáras, los que concentraban 77% de la superficie cultivada en 1991.

Conforme a la información proporcionada por una empresa, los agricultores reciben anticipo para las labores de cosecha y poscosecha por medio de acopiadores que realizan una clasificación preliminar. La empresa posteriormente realiza una nueva clasificación.

5. República Dominicana

a) Tabaco

En el país existe una empresa privada, filial de la Compañía Philip Morris que produce cigarrillos para el mercado local de las variedades Rubio y Burley, obteniendo abastecimiento de tabaco por medio de contrato con pequeños agricultores. Paralelamente opera una empresa estatal que produce cigarrillos y tabaco negro para la exportación.

La empresa privada suscribe alrededor de 400 contratos con grupos asociados que reúnen 15 pequeños agricultores, pertenecientes en su mayor parte a los asentamientos del Instituto Agrario Dominicano (IAD). Normalmente destinan entre 0.7 a 2.1 hectáreas al cultivo.

El contrato de producción es formalmente documentado y la empresa suministra asistencia técnica en todas las etapas de cultivo y de poscosecha. Establece un estricto monitoreo en la aplicación de la tecnología recomendada por la empresa. La duración del contrato es de cuatro años. La empresa financia las inversiones en obras de riego e instalaciones para el secado del tabaco, con un plazo de amortización de seis años. Asimismo, financia los costos anuales, mediante adelantos para la adquisición de los insumos. La empresa retribuye semanalmente al agricultor por su trabajo y por la mano de obra contratada, con base a estándares establecidos por la compañía, preparados con base a estadísticas sobre las jornadas requeridas en las etapas del cultivo. Finalmente, con base a la cuenta de ingresos y egresos de cada agricultor, la empresa prepara la liquidación después de entregada la cosecha.

La estabilidad del sistema establecido por la empresa radica en el estrecho monitoreo del cultivo que realizan los técnicos de la compañía y a la permanente selección de los mejores productores para extenderle el contrato para una nueva temporada.

Los agricultores reúnen en general una larga tradición en el cultivo y normalmente, una vez realizadas las inversiones para el desarrollo del cultivo, no abandonan la producción de tabaco hasta liquidar su deuda con la compañía. La productividad obtenida y la rentabilidad es comparativamente alta y las constantes innovaciones tecnológicas han permitido contrarrestar los incrementos de precio de los insumos, principalmente del combustible.

Conforme a la estructura del costo de la producción de cigarrillos, 40% corresponde a energía. De modo que la rentabilidad de la empresa es altamente sensible a variaciones del precio del petróleo, dado que compite con países que producen cigarrillos con secadores a leña. El segundo componente importante es el costo de la mano de obra incorporada en el cultivo y en los tratamientos de poscosecha, que en conjunto representa el 36% del costo total en el caso del tabaco Burley y 24% en el tabaco Virginia.

C. RELACIONES CONTRACTUALES EN LA PRODUCCION DE AZUCAR, ALGODON, CAFE Y CACAO

1. Chile

a) Remolacha azucarera

La Industria Azucarera Nacional (IANSA) fue creada a mediados de la década de los años cincuenta por la CORFO como parte de las políticas de sustitución de importaciones y de diversificación de la producción agrícola. Dispone de varias plantas en el sur del país y la introducción del cultivo de la remolacha azucarera contribuyó a la diversificación y rotación de cultivos, al aumento del empleo y a la complementación con la producción ganadera mediante la utilización de los subproductos. Durante el gobierno militar la empresa fue transferida al sector privado y actualmente sus acciones se transan en la Bolsa de Comercio.

En el pasado se constituyó en una empresa líder respecto a la incorporación del sistema de contrato para el abastecimiento de materia prima, logrando con dicho sistema importantes aumentos de la productividad en el cultivo de la remolacha azucarera. Ello fué el producto de la combinación de actividades de investigación con las actividades de asistencia técnica y crediticia a los agricultores, bajo el sistema de contrato.

Actualmente la empresa obtiene el abastecimiento de remolacha mediante contratos de producción con 8 700 agricultores, suministra asistencia técnica a la totalidad de los agricultores y de asistencia financiera a una elevada proporción de ellos. El 75% de los agricultores siembra entre 1 y 5 hectáreas de remolacha y 14% entre 5 y 10 hectáreas.

Con el fin de diversificar su producción, la IANSA instaló recientemente una planta de concentrado de tomate para la exportación, obteniendo su abastecimiento de materia prima mediante el sistema de contrato, siguiendo la experiencia exitosa del Consorcio Malloa, cuya planta fué construida a principio de la década de los años setenta por la CORFO y luego transferida al sector privado.

2. Ecuador

a) Cacao

A fines del siglo pasado y a principios del presente, Ecuador era el principal productor y exportador de cacao. Posteriormente, varios países incrementaron la producción exportable de cacao, como Brasil, Ghana, Costa de Marfil y recientemente Malasia. La disminución de los precios internacionales y los problemas que enfrentó la producción, derivado de enfermedades fungosas que

afectaron el cultivo, postergaron la renovación de las plantaciones, con una disminución continua de la producción y de las exportaciones. Sin embargo, entre la década de los años cincuenta y del setenta, la producción de cacao logró un crecimiento significativo, motivado por los mejores precios internacionales y por la ampliación de la frontera agrícola en ciertas provincias costeras que reúnen ventajas naturales para la producción de cacao.

A pesar de las dificultades que enfrentó este sector, el cacao ecuatoriano sigue siendo líder en el mercado internacional respecto a la variedad denominada "cacao de aroma", participando con 75% de la producción mundial.

La producción de cacao ecuatoriano provenía en el pasado de una variedad única llamada "nacional" y que se destacaba por sus características de alta calidad aromática y que le dio fama internacional. La producción se concentraba en grandes explotaciones de más de 1 000 hectáreas. Posteriormente se introdujeron nuevas variedades, provocando una dispersión del material genético original. Se estima que alrededor de 95% corresponde a híbridos naturales y los nacionales puros se han reducido a 4% de las plantaciones.

En la actualidad, el 65% de la producción de cacao proviene de pequeños y medianos productores que disponen entre 1 y 25 hectáreas de plantaciones y cerca del 85% de los productores disponen de explotaciones menores a 50 hectáreas. En general, los pequeños y medianos agricultores tienen limitaciones económicas para renovar y tecnificar las plantaciones.

Hacia 1982 la superficie plantada de cacao se estimaba en 341 800 hectáreas, de las cuales 47 300 estaban en formación. Se estima que alrededor del 80% de los árboles tienen entre 20 y 40 años de edad y se calcula que cerca de 150 000 hectáreas de plantaciones deberán renovarse. Ello exigirá un importante esfuerzo de inversión y mejoramiento tecnológico en nuevas plantaciones.

La agroindustria de cacao experimentó un crecimiento significativo a partir de 1965 bajo los incentivos de la Ley de Fomento Industrial. Ello favoreció la introducción de tecnologías modernas para la elaboración de licor de cacao, torta, polvo y manteca destinados en su mayor parte a la exportación y productos elaborados de chocolate destinados al mercado interno. En el año 1980, el valor de las exportaciones de cacao en grano era de 14.2 millones de dólares y las exportaciones de cacao semielaborado alcanzaban a 173.2 millones de dólares. En 1990, el valor de las exportaciones totales de cacao alcanzó a 64.8 millones de dólares.

Hasta 1981 se mantuvieron incentivos para la exportación de cacao semielaborado. En la década de los ochenta, se implementa una política que graba las exportaciones de derivados de cacao y de

cacao en grano, afectando principalmente a las pequeñas y medianas industrias. Frente a los propósitos de mayor liberalización del comercio exterior, productores y exportadores estiman necesario suprimir los impuestos que aún existen sobre las exportaciones de cacao en grano y semielaborado.

En la actualidad existen 16 empresas exportadoras de cacao en grano y cinco empresas que procesan, exportan y abastecen el mercado interno. Estas empresas están ubicadas principalmente en Guayaquil. Las empresas disponen de una amplia tradición y experiencia en la preparación y exportación de cacao al mercado internacional.

Después de cosechado, los productores fermentan el cacao durante un tiempo variable según la variedad y luego lo secan y lo seleccionan. Los pequeños productores tienden a realizar sólo el secado sin el proceso de fermentado. Los pequeños y medianos productores venden la producción preferentemente a comerciantes acopiadores ubicados en los pueblos más cercanos y éstos entregan a comerciantes mayoristas ubicados en Guayaquil. Dichos mayoristas abastecen a las agroindustrias y exportadores. Se estima que alrededor del 48% de la producción se canaliza por medio de dichos intermediarios. En cambio, los productores más grandes venden sus cosechas directamente a las agroindustrias y exportadores ubicados en Guayaquil.

Las empresas exportadoras y agroindustriales establecen precios por el cacao en grano según calidad. Los niveles de precio se determinan en función de los precios internacionales del cacao registrados en la Bolsa de Productos Básicos de Nueva York. Se estima que el agricultor recibe 54% del precio final de exportación y la suma de los márgenes de comercialización alcanzan al 46% restante.

Como se señaló anteriormente, pequeños agricultores tienden a realizar el secado del grano sin el proceso de fermentación y cuando realizan este proceso adolece de deficiencias. Así mismo, conforme a los resultados de las encuestas, se constató que el porcentaje de impurezas y granos enfermos son altos debido a la baja selección. Los exportadores y agroindustriales deben realizar una rigurosa selección y uniformar los grados de humedad, obteniendo un porcentaje alto de rechazo.

La fermentación en forma adecuada, constituye un factor que incide en forma importante en el grado de calidad de los derivados de cacao, especialmente del cacao fino de aroma. La empresa Nestlé, que ocupa un lugar destacado en el ramo, está prestando asesoría técnica a grandes productores para obtener un abastecimiento de cacao de mejor calidad. Asimismo, a través de su Centro de Investigaciones para América Latina (LATINRECO) están realizando estudios sobre la delimitación de áreas agrológicas para el desarrollo de plantaciones de cacao fino de aroma en Ecuador.

3. Guatemala

a) Caña de azúcar

Existen cerca de 200 pequeñas agroindustrias azucareras que producen panela para el consumo interno, a partir del abastecimiento de caña proveniente de pequeños agricultores.

En cambio, 18 ingenios azucareros que producen azúcar cruda para la exportación y azúcar refinada para el mercado interno, reúnen en conjunto una capacidad de molienda de 150 millones de toneladas métricas. El grado de utilización de la capacidad instalada, considerando una zafra de 210 días, alcanzó alrededor de 71% en la temporada 1992/1993. La renovación de equipos ha sido limitada ya que la mayoría de los ingenios disponen de tres juegos de molinos. Los ingenios modernos logran incorporar hasta ocho juegos, permitiendo una mayor recirculación del jugo, con el fin de lograr un mayor grado de extracción de la caña procesada.

Alrededor de 50% de la producción de azúcar se destina al mercado interno y el 50% restante a la exportación en forma de azúcar cruda. La comercialización del azúcar refinada en el mercado nacional se realiza por medio de la Empresa Distribuidora Azucarera, fundada por la industria con el propósito de organizar la distribución en el mercado nacional y controlar los precios al por mayor.

En cambio, las operaciones de exportación se realizan a través de la Asociación de Azucareros. Por medio de sus contactos con corredores de la Bolsa de Nueva York para este producto, se determinan los volúmenes y precios de los embarques. También se exporta la melaza, como rubro importante de exportación. En la temporada 1992/1993 la producción alcanzó a 26 millones de galones. El bagazo es utilizado como combustible por la mayoría de los ingenios.

Las empresas azucareras están integradas a la fase agrícola para la producción y abastecimiento de caña de azúcar. Se estima que disponen de 85% de la superficie cultivada con caña y el 15% restante del abastecimiento es adquirido a pequeños y medianos agricultores. De modo que predomina un sistema de integración vertical bajo una misma empresa.

b) Café

El café constituye el principal rubro de exportación de Guatemala. Se estima que alrededor de 3 500 empresas realizan el beneficiado húmedo del café cereza inmediatamente después de cosechado, mediante un sistema de fermentación para el despulpado,

lavado y secado para obtener el café pergamino. En cambio, las plantas de beneficiado seco que procesan el café pergamino para obtener el café oro, están concentradas en las empresas exportadoras. Sin embargo, grandes productores se han integrado verticalmente asumiendo ambas etapas de procesamiento del café para la exportación.

En pequeña escala se realizan transacciones de café cereza entre grandes productores que compran y pequeños agricultores que carecen de beneficios para procesarlo. Estas transacciones han tendido a disminuir en la medida que la mayoría de los pequeños y medianos productores de café se han organizado en cooperativas para beneficiar y comercializar en forma asociativa sus cosechas. Si bien la mayor parte de la producción de café proviene de grandes fincas cafetaleras, existe un número elevado de pequeños caficultores que han logrado vincularse con el mercado y a fuentes de financiamiento por medio de sus cooperativas.

Por medio de la Asociación Nacional del Café (ANACAFE) se realiza la certificación de origen de los embarques de café y la supervisión de las cantidades y precios de los embarques conforme a los precios de referencia observados en la Bolsa de Nueva York. También desarrolla actividades experimentales y de asistencia técnica para el mejoramiento de la producción.

c) Algodón

En el caso de Guatemala, el cultivo del algodón se concentra en grandes explotaciones ubicadas en la planicie costera del Pacífico. Se introdujo el cultivo a principios de los años cincuenta como parte de los esfuerzos de diversificación y de aumento de las exportaciones. Hasta fines de los setenta logró un crecimiento sostenido pero asociado a crecientes aplicaciones de pesticidas para el control del picudo. Con la caída de los precios a principios de los ochenta, se redujo drásticamente la superficie cultivada a cerca de la mitad.

En el proceso de desmotado participan 5 empresas que separan el algodón de la semilla y clasifican y embalan el algodón para el trasladarlo a los mercados. La capacidad instalada de las desmotadoras alcanza a 5 millones de qq (de 100 libras) y su grado de utilización en la temporada 1992/1993, considerando turnos de 24 horas en una temporada de 140 días, alcanzó a sólo 26%, debido a la reducción de la producción desde principio de los ochenta.

En las últimas tres temporadas, alrededor del 50% de la producción de algodón oro se destinó al abastecimiento de las hilanderías de El Salvador y 50% a mercados fuera del área de Centroamérica. En cambio, la producción de semilla de algodón se destina en su totalidad a las industrias de aceite y grasas para el abastecimiento del mercado nacional.

De una tonelada de algodón en rama se obtiene 35.5% de algodón oro, 58% de semilla y 6.5% de otros subproductos. En las plantas de hilandería, 80% del algodón oro se transforma en hilo y el 20% restante, corresponde a subproductos constituido por borra, chapones y wipe. La borra y chapones se utiliza en la elaboración de algodón absorbente y toallas sanitarias. Por último, de la semilla procesada en la industria de aceites y grasas, se obtiene 12% de aceite comestible, 6% de grasa para jabones, 45% de torta de semilla de algodón destinado a la alimentación animal, 25% de cascarilla e impurezas y 12% de linter y borra.

El Consejo Nacional del Algodón constituye la organización gremial de los productores de algodón. Por medio de este organismo se controla la producción y se elaboran y difunden las estadísticas sobre el cultivo y se realizan actividades para el mejoramiento de los aspectos técnicos, especialmente lo referente al control integrado de plagas. Participa en las negociaciones con las empresas de aceites y grasas con el fin de establecer el precio de la semilla de algodón en cada temporada y participa en las negociaciones con los exportadores, tomando como referencia los precios registrados en la Bolsa de Productos Básicos de Nueva York y de Liverpool.

La comercialización del algodón en el mercado nacional y salvadoreño lo realiza el productor en forma individual con las empresas de hilanderías, comprometiendo en forma anticipada los volúmenes de producción a entregar a las industrias, mediante contratos a futuro.

4. Nicaragua

a) Caña de azúcar

En la actualidad, la mayor parte de la producción de azúcar se destina al mercado interno y una proporción menor al mercado de los Estados Unidos, aprovechando la cuota asignada a Nicaragua, equivalente al 2% de la cuota total de importación. Se ha previsto que en la medida que se complete el proceso de privatización se tenderá a regularizar el funcionamiento de la industria. Se ha proyectado aumentar la capacidad industrial de 4.4 millones de quintales a 8 millones de quintales (de 100 lb.), mediante la renovación de partes y piezas y mejor equipamiento de las plantas.

Existen siete ingenios de los cuales uno está produciendo azúcar refinada y las restantes azúcar cruda. Las empresas azucareras disponen de cerca de 44% del área plantada con caña. Debido a limitaciones de recursos, mantiene una subutilización de la tierra disponible. De modo que más de 50% del abastecimiento proviene de contratos especialmente con pequeños y medianos agricultores. Se establecen contratos escritos que contemplan la provisión de insumos, asistencia técnica y de transporte de la caña

al ingenio. A pesar de que se ha tratado de perfeccionar las relaciones contractuales entre las empresas y los agricultores, no ha estado exenta de conflictos.

b) Café

La exportación de café ocupa un lugar destacado en las exportaciones totales. Cerca de 55% del área plantada con café pertenece a pequeños y medianos agricultores. Este segmento de agricultores se vincula al mercado externo por medio de la empresa cooperativa ECODEPA que dispone de una planta para el beneficiado del café. Participan en el proceso de acopio las Tiendas Campesinas distribuidas en varias ciudades. La empresa otorga un adelanto a los agricultores a cuenta de la liquidación final, la que entrega a los agricultores una vez formalizada la exportación.

5. Paraguay

a) Caña de azúcar

La industria azucarera está orientada al abastecimiento del mercado interno. En 1991 participaban en la producción de caña 29 670 agricultores con una superficie plantada de 55 900 hectáreas. Parte de la producción de caña se ha destinado a la producción de alcohol carburante durante la década de los años ochenta, con el fin de sustituir parcialmente la importación de petróleo. El precio comparativamente bajo del petróleo ha limitado la competitividad del alcohol de caña. La producción de aguardiente se elabora a partir de la miel de caña por medio de 64 fábricas destiladoras.

A diferencia de otros países productores de azúcar de caña, la producción proviene principalmente de pequeños y medianos agricultores. Así, en 1991 los agricultores con explotaciones de menos de 20 hectáreas participaban con 52% de la superficie plantada con caña y las explotaciones entre 20 y 100 hectáreas concentraban 32% de la superficie plantada.

Si bien existe una Federación de Cañicultores, los agricultores se relacionan en forma directa con los ingenios para vender la cosecha de caña. Los ingenios pagan en efectivo a los agricultores en forma semanal o quincenal, previa deducción de los adelantos otorgados y del costo del transporte de la materia prima contratada por el ingenio.

b) Algodón

En los últimos 30 años, el sector agrícola experimentó tasas promedio de crecimiento significativas, derivado especialmente por

el desarrollo de las exportaciones de algodón y soya, sustentado por la expansión de la frontera agrícola. En la rica Región de Alto Paraná e Itapúa Norte se desforestaron cerca de un millón de hectáreas, lo que permitió incorporar un alto número de pequeños y medianos agricultores a la producción de rubros exportables, como el algodón y la soya.

Frente a un agotamiento de la expansión de la frontera agrícola, las oportunidades futuras de crecimiento deberán estar basadas en un aumento de la productividad, mediante la incorporación de áreas bajo riego, mejoramiento tecnológico asociado a un sistema de producción sustentable, con el fin de proteger los recursos naturales.

Las exportaciones de algodón y soya representan 60% de las exportaciones totales y la carne bovina el 10%. Como parte de los objetivos de política económica, se busca desarrollar nuevos rubros competitivos con el fin de diversificar las exportaciones agropecuarias.

La mayor parte de la producción de algodón es sustentada por pequeños y medianos agricultores de la Región de Alto Paraná y de Itapúa Norte. En 1991 participaban 189 550 agricultores con una superficie sembrada de 414 690 hectáreas y una producción de 631 730 toneladas de algodón en rama. La mayoría de los agricultores siembran de 1 a 3 hectáreas de algodón. Sin embargo, progresivamente se han incorporado al cultivo medianos y grandes agricultores que siembran entre 10 y 150 hectáreas.

En 1991, los agricultores con explotaciones de menos de 20 hectáreas participaban con 71% de la superficie sembrada con algodón y los agricultores con explotaciones entre 20 y 100 hectáreas participaban con 21% de la superficie sembrada.

Existen 44 plantas desmotadoras de las cuales 37 tienen una capacidad de menos de 200 toneladas por día y siete con mayor capacidad. Trabajan a plena capacidad durante 100 a 120 días que dura el período de la zafra.

La comercialización del algodón en rama ha experimentado un proceso evolutivo desde esquemas tradicionales dominados por comerciantes acopiadores locales, hasta sistemas con mayor grado de integración de los agricultores con la industria de desmotado y agroexportadora.

El factor dominante en el esquema tradicional, ha sido la dependencia de los pequeños agricultores de intermediarios que les financian los costos del cultivo, incluyendo artículos de consumo familiar. Como parte del esquema tradicional, se destaca la dependencia con comerciantes de tiendas del pueblo más cercano que asume funciones de financiamiento y de acopio. En este caso, el comerciante entrega al agricultor los insumos y bienes de consumo,

los que son cancelados por el agricultor con el producto de la cosecha de algodón. Puede entregarle una parte de la cosecha hasta cubrir la deuda y el remanente comercializarlo con otro intermediario.

El convenio entre el productor y el intermediario acopiador es informal ya que no se suscribe ningún documento. Los compromisos por ambas partes se fundan en una larga tradición y en caso de incumplimiento, el juez de paz de la localidad puede ejercer presión para que se cumplan los compromisos.

Los acopiadores locales actúan como agentes de las empresas desmotadoras, por cuanto, usualmente reciben recursos de dichas empresas para entregar anticipos en dinero y en insumos a los agricultores. Por su parte, las empresas obtienen financiamiento del sistema bancario, utilizando la línea de redescuento que proporciona el Banco Central. También obtienen recursos del exterior por medio de los importadores en los países de destino. Generalmente las grandes empresas exportadoras tienen acceso a este tipo de fuente de financiamiento.

Se estima que alrededor de 40% de la producción se comercializa por medio de los acopiadores locales. El margen promedio de comercialización entre productor y desmotadora por medio de este sistema ha variado entre 20 y 25%.

El acopiador establecido en una localidad, tiene normalmente poca competencia de otros acopiadores, respecto a la concesión de préstamos y de insumos a los agricultores bajo su área de influencia. El costo financiero lo recupera en forma encubierta, recargando el precio de los insumos y de los artículos de consumo familiar y mediante el precio que paga por el algodón en rama en la cosecha. Frente a la necesidad de cancelar sus deudas una vez realizado la cosecha, el precio que recibe el agricultor coincide con el precio estacional más bajos, correspondiente al período de plena cosecha. El intermediario en ocasiones realiza una preclasificación del algodón en rama y luego entrega el producto a la empresa desmotadora.

En los últimos años se han realizado esfuerzos por mejorar la comercialización del algodón de los pequeños agricultores y de sus oportunidades de acceso a fuentes de financiamiento. Por medio de organizaciones asociativas de agricultores, cooperativas de ahorro y préstamo y programas desarrollados por intermedio de ONGs, se ha logrado canalizar créditos para financiar el costo de producción y para el suministro de bienes de consumo. Por otra parte, algunas desmotadoras con apoyo de equipos técnicos, promovieron la formación de comités de pequeños y medianos agricultores, como una instancia intermedia para canalizar créditos para la producción y para que asuman el acopio y la entrega en forma directa de las cosechas a las plantas desmotadoras. Con el fin de estimular un proceso de clasificación previa, las desmotadoras otorgan bonos

sobre el precio base, en función del grado de clasificación del producto.

Los productores más grandes con mejores oportunidades de vincularse a fuentes bancarias de crédito, se relacionan directamente con las empresas desmotadoras y agroexportadoras para vender sus cosechas de algodón.

Con el propósito de mejorar la comercialización del algodón, la Cámara Algodonera del Paraguay había propuesto para la temporada 1993/1994 que se delimitaran las áreas de influencia de las empresas desmotadoras, otorgándoles exclusividad en la compra y en la canalización de los anticipos a los agricultores en dichas áreas. Se proponía que se llevara un registro para emitir los permisos de exportación y que por medio del Estado se estableciera el precio a pagar por las desmotadoras con el fin de evitar prácticas de carácter monopsónico. Mediante este sistema se intentaría evitar los desvíos en las entregas de la cosecha y la participación de compradores intermediarios que actúan por cuenta propia, sin haber contribuido previamente al suministro de adelanto a los agricultores.

D. RELACIONES CONTRACTUALES EN EL SISTEMA AGROINDUSTRIAL LECHERO

1. Chile

Se puede distinguir la producción de leche en la zona central relacionada con el abastecimiento a plantas que procesan y distribuyen leche fluida en envase de cartón y derivados lacteos, en los principales centros urbanos y la producción de la zona sur del país, distante de los principales centros de consumo, que abastece a la industria de leche deshidratada o en polvo, leche condensada y evaporada y quesos. La incorporación de tecnología para producir leche de larga vida (UHT) distribuida en envases de cartón, permitió a dicha zona incorporarse a la producción y distribución de leche fluida para los grandes centros urbanos, compitiendo con las empresas de la zona central.

Durante la década de los años sesenta y principio de los setenta, la CORFO ejecutó un amplio programa de desarrollo ganadero y lechero en la zona sur, mediante líneas de crédito supervisado para inversiones prediales y la incorporación de sistemas rotativos de potreros, mejoramiento de praderas y de los hatos ganaderos, instalación de plantas de ordeña mecánica e inversiones en plantas industriales por medio de cooperativas lecheras. Algunas de dichas cooperativas han podido progresar y crecer competitivamente bajo las políticas de liberalización económica, como fué el caso de la Cooperativa Lechera de la Unión (COLUN) que ocupa actualmente el tercer lugar después de la empresa Nestlé y de la empresa Soprole con participación de capitales de la Dairy Board de Nueva Zelanda.

Por medio de la CORFO, se establecieron relaciones de colaboración con Nueva Zelanda para capacitar a los equipos técnicos del Programa Ganadero en materia de tecnologías de producción y de tratamiento de la leche. Así mismo, con la colaboración de FAO se estableció un Centro Tecnológico de la Leche en la Universidad Austral, ubicada en la zona ganadera del sur del país.

Si bien la producción ha mantenido un crecimiento sostenido, asociado a un proceso de modernización y de aumento de la productividad, las importaciones de leche deshidratada aun son importantes, debido a que la demanda interna ha experimentado un vigoroso crecimiento desde el año 1988. Se estima que el consumo promedio por habitante creció en un 50% entre 1988 y 1994, lo que ha favorecido la expansión del sector lechero y la diversificación de la producción agroindustrial.

En la actualidad los productores de leche alcanzan a un total de alrededor de 20 000, de los cuales 16 500 entregan regularmente a plantas lecheras. Cerca de 76% son pequeños productores con una entrega anual de menos de 30 000 litros de leche, participando con 21% del abastecimiento de leche a plantas. El 22% son productores medianos, con entregas de 30 000 a 250 000 litros y participan con 48% del abastecimiento a las plantas y 2% son productores grandes con entregas de más de 250 000 litros, contribuyendo con el 31% del abastecimiento a las plantas. Se estima que alrededor de 2 500 productores de leche están integrados a la producción de queso.

Según antecedentes disponibles, los niveles de productividad de los pequeños productores son más bajos en relación a los medianos y grandes, y a su vez, su producción tiende a ser más bien estacional, a pesar del sobreprecio que ofrecen las plantas lecheras por la producción en la época de invierno.

Una estrategia favorable a los pequeños agricultores fue emprendida por una gran empresa lechera transnacional ubicada en la Región Metropolitana, después de un conflicto con grandes productores en materia de precio de la leche y por el desvío de la producción a otra planta. Desde ese momento, la estrategia de la empresa privilegió las relaciones con pequeños y medianos agricultores, mediante una red de asistencia técnica.

Las cooperativas lecheras del sur del país que ocuparon un lugar importante en el desarrollo del sector, sufrieron en años pasados dificultades económicas producto de las políticas de liberalización y al bajo nivel de protección frente a importaciones de leche el polvo subsidiadas. Después de introducir correcciones a las importaciones mediante la incorporación de bandas de precio y al mejoramiento del tipo de cambio a partir de 1983, varias empresas cooperativas lograron revitalizarse en los últimos años. En cambio, otras menos afortunadas tuvieron que poner término a sus

operaciones y transferir sus plantas a sociedades anónimas o simplemente liquidar sus activos.

Las empresas lecheras establecen relaciones de compromiso con los agricultores mediante acuerdos de palabra, manteniéndose una relación de confianza a través de una rutina diaria de entrega de leche. En general son muy excepcionales los casos de denuncias de desvíos de leche a otras plantas.

De acuerdo a las investigaciones realizadas, existe una amplia dispersión sobre el grado de participación de las empresas lecheras en la prestación de asistencia técnica a los productores en la región del sur. Así, una empresa declaró que prestaba asistencia técnica a todos los productores y otras sólo a un 15 a 20% de los agricultores. En cambio, la mayoría de las empresas otorga asistencia financiera a los productores, o en su defecto, ofrecen garantía de aval frente a la banca para facilitar la concesión de crédito a los productores lecheros.

En general, las empresas concentran mayor atención a la etapa de acopio y recepción de la leche para garantizar la calidad de los abastecimientos. En este sentido, las empresas contribuyen con el suministro de estanques para el acopio de la leche, destinados especialmente para la producción proveniente de los pequeños y medianos productores. El transporte de la leche desde las áreas de producción hasta la planta, es realizado por la empresa.

El sector público otorga asistencia técnica a una proporción importante de pequeños productores por medio del Programa de Transferencia Tecnológica del INDAPE. Una de las acciones de apoyo que ha logrado importante impacto en el aumento de la productividad en las explotaciones lecheras de la zona sur, ha sido los servicios de inseminación artificial entregados por una empresa cooperativa especializada en este servicio.

Respecto a los niveles de precios pagados a los productores, algunas empresas grandes actúan como líderes en el reajuste de los precios y de sus variaciones estacionales, acomodándose las restantes a dichos ajustes. Los precios pueden variar mensualmente debido a parámetros estacionales y a otros factores.

2. Ecuador

La producción de leche se concentra en los valles de la Sierra, aportando dicha zona el 73% de la producción nacional. El 20% se produce en la zona de la Costa y un 7% en la zona de Amazonia. En la Sierra, las pequeñas y medianas explotaciones concentran el 60% de la población bovina, generando el 54% de la producción de leche.

En la Cuenca Alta de Río Cañar, donde existen dos empresas lecheras, predominan dos tipos de relaciones entre las empresas y los agricultores. La primera se refiere a la que mantiene una empresa elaboradora de queso con los productores en su mayoría pequeños y medianos. Establece un acuerdo verbal, mediante el cual la empresa se compromete a recoger diariamente la leche y el productor a proporcionar leche de buena calidad y en cantidades regulares. La empresa entrega comprobantes diarios y una liquidación cada 15 días. Este tipo de agroindustria no ofrece ningún tipo de servicio a los productores que la abastecen y que representan alrededor de 30% de los productores de la Cuenca.

En cambio, la empresa lechera que procesa leche pasteurizadora y yogurt en la Cuenca Alta del Río Cañar, se abastece de leche a través de intermediarios que realizan las actividades de acopio y de transporte. El transportista acopiador establece convenios de palabra con los productores y cancela en la medida de las entregas. Con dicho fin, la empresa lechera anticipa al transportista acopiador el valor de la entrega de 15 días. Alrededor de 70% de los productores participan por medio de esta modalidad en el abastecimiento a la planta industrial. El margen de comercialización e industrialización alcanza a 30% del precio final pagado por el consumidor.

Los productores de dicha zona disponen en promedio de 10.2 cabezas de ganado, de las cuales 4.8 son vacas en lactancia. La tecnología de producción es aún poco tecnificada, por cuanto realizan una ordeña al día y mantienen el ternero con su madre. Aplican el sistema "al sogueo" mediante el cual mantienen amarradas las vacas a una estaca con un radio de 4 a 5 metros de pastoreo. En la noche se mantienen en un corral. Mantienen una lactancia prolongada con bajos niveles de productividad, con un promedio de 4 litros por día.

En los últimos cinco años el apoyo estatal al desarrollo lechero se ha canalizado mediante el Programa de Desarrollo Tecnológico (PROTECA) con apoyo del BID, el Programa de Fomento Agropecuario (PROFOGAN) con apoyo de GTZ y el Proyecto Modelo de Desarrollo Lechero Integral a través de la FAO. El sector privado por medio de la Fundación para el Desarrollo Agropecuario (FUNDAGRO) está promoviendo la formación de organizaciones de productores para canalizar los apoyos al desarrollo lechero.

Durante los últimos 20 años se ha recurrido a las importaciones de leche en polvo, para complementar el abastecimiento interno. Las empresas industriales reconstituyen leche en polvo importada para distribuirla en forma fluida y envasada.

3. Guatemala

Existen 21 empresas lecheras en el país de las cuales sólo seis procesan el 94% de la producción agroindustrial. La mayor parte de la producción ganadera está concentrada en medianas y grandes explotaciones, especializadas en la producción de carne para el consumo interno y para la exportación. Por lo tanto, la producción de leche es secundaria, de carácter estacional. Sin embargo, algunas fincas se han especializado en la producción de leche con instalaciones modernas y con facilidades de enfriamiento para el transporte de la leche a las plantas pasteurizadoras.

En la Región de Oriente predominan pequeños y medianos ganaderos con producción estacional destinada a la fabricación de queso a nivel artesanal.

En el pasado se desarrolló la producción de leche en el Altiplano cerca de la Ciudad Capital, con ganado especializado en producción de leche, utilizando suplementos de alimentos concentrados, aprovechando especialmente la torta de semilla de algodón durante el período de apogeo del cultivo de algodón, hasta fines de la década de los años setenta. En dicho período se ejecutó un programa de desarrollo ganadero y lechero con apoyo de recursos del BID a través del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANDESA).

Posteriormente, debido al aumento de los costos de los suplementos alimenticios, la producción de leche se trasladó en buena medida a la zona ganadera de la Costa del Pacífico. En el marco de las políticas de liberalización, la reducción de los aranceles a las importaciones ha obligado a muchos productores a retirarse de la producción debido a que sus costos no logran ser competitivos.

Las plantas industriales mantienen controles de calidad y distribuyen bajo una marca a través de supermercados y tiendas vinculadas con estratos de población de ingresos medios y altos. Un buen número de pequeños agricultores distribuye directamente al consumidor leche cruda o a través de comerciantes que compran en finca y luego distribuyen en sectores de la ciudad.

4. Paraguay

En los últimos años se ha incorporado un número creciente de ganaderos medianos en la producción de leche con ganado especializado, con el fin de abastecer a plantas industriales. La industria de lácteos se ha expandido y modernizado en los últimos años, paralelamente a un crecimiento del consumo de leche y de productos lácteos diversificados en los principales centros urbanos. Sin embargo, aún subsiste un alto margen de subutilización de la capacidad instalada, constituida por 180 plantas, de las cuales la mayoría son de pequeño tamaño.

La expansión de la industria lechera ha tendido a desplazar el sistema tradicional de distribución de leche cruda a domicilio que dominaba hasta hace pocos años. Corresponde a la producción de leche proveniente de pequeñas fincas o tambos, distribuida directamente por los productores o por medio de intermediarios ambulantes con ventas a domicilio. Parte del abastecimiento se ha completado tradicionalmente con la distribución a público de leche en polvo importada.

Se han incorporado empresas cooperativas en el sector lechero, integrando la producción con la etapa de procesamiento. La Cooperativa Colonias Unidas en Itapúa Norte establece convenios mediante planes de producción con los socios, en su mayoría pequeños productores. Los anticipos otorgados por la cooperativa a los socios están respaldados por documentos exigibles en caso de incumplimiento. Otra cooperativa ubicada en Loma Plata en el Chaco, reúne a 1 100 socios con 26 000 vacas y una producción de 140 000 a 175 000 litros de leche al día. La mayoría son pequeños y medianos productores con menos de 50 vacas.

En la cuenca de la zona central se encuentran varias empresas industriales que se abastecen de medianos y grandes productores de leche. La mayoría de los productores que abastecen a las plantas tienen más de 100 vacas. En el norte se encuentran grandes productores, como las cooperativas menonitas del norte y una compañía formada por un grupo empresarial que tiene 6 000 cabezas de ganado con 1 800 vacas en producción. La relación de la industria con los socios se establece mediante un contrato por temporada de verano e invierno, con un precio pactado según volumen y distancia. La planta proporciona los estanques de enfriamiento.

5. República Dominicana

En la década de los años sesenta se desarrolló un programa de fomento ganadero y lechero por medio del Banco Agrícola y recursos del BID. Se apoyó al sector mediante incentivos fiscales por medio de la Ley No 532. En la década de los años setenta se ejecutaron varios programas para el desarrollo tecnológico de la producción ganadera y lechera. La producción de leche aumentó de 300 000 litros diarios a 330 000 litros en el período 1980-1986. En cambio, hacia 1989 había bajado a 270 000 litros diarios y las importaciones tendieron a aumentar en forma creciente, alcanzando en 1990 al equivalente a 30% del consumo aparente nacional.

El consumo promedio es aun comparativamente modesto y la industria opera con un bajo nivel de utilización de su capacidad instalada. En cambio, aumentó en forma significativa la producción de carne destinada al mercado nacional y al mercado de los Estados Unidos, vinculado al abastecimiento de la industria de embutidos y hamburguesas.

En la década de los años noventa se ha buscado liberalizar el mercado de lácteos y se ha puesto en marcha un programa de fomento lechero (PRODELESTE). El Estado participa en la importación de leche en polvo por medio el Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE).

La Región del Norte concentra el 62% de la producción de leche y el 54% de la producción de carne. Las explotaciones de doble propósito, generalmente de menor tamaño, destinan sus producciones estacionales de leche al abastecimiento de los mercados locales y a la industria de quesos. En cambio, las fincas grandes especializadas en la producción de leche, son las que abastecen a la industria que distribuye leche pasteurizada y derivados lácteos a los principales centros urbanos y de turismo.

Los pequeños productores con menos de 10 cabezas, suman alrededor de 77 000 explotaciones y contribuyen con un 15% a la producción nacional de leche. Las explotaciones medianas con 11 a 100 cabezas de ganado alcanzan a 18 300 explotaciones y contribuyen con 55% de la producción de leche. Utilizan la pradera natural complementado con alimentos formulados a base de melaza, maíz, afrecho de trigo y minerales. Por último, los grandes productores disponen de ganado seleccionado de mayor productividad y aportan el 30% de la producción nacional. Este segmento reúne a 4 300 explotaciones.

Las empresas de la industria láctea han experimentado un importante crecimiento y modernización, con una producción diversificada y de buena calidad. La industria está concentrada en pocas empresas de origen nacional y algunas subsidiarias de transnacionales..

En general la industria realiza el acopio y el transporte de la leche hasta la planta. Si bien la industria no establece un contrato formal con los agricultores, la empresa mantiene informado a los productores de cualquier cambio en el precio. Otorga asistencia técnica para el mejoramiento de las praderas y manejo de las lecherías. En el caso de una empresa encuestada, los servicios al productor abarcan la asistencia técnica y servicios de inseminación, préstamos en especie como insumos veterinarios. En ocasiones otorga financiamiento a los agricultores mediante un contrato, para realizar inversiones en equipos o en adquisición de ganado seleccionado. Otorga premios a los productores por incremento de volúmenes y calidad de la leche.

La empresa encuestada obtenía el abastecimiento de 100 productores con un promedio de 100 cabezas de ganado, con una relación promedia de una unidad animal por hectárea de pradera, además de la utilización de suplementos con alimentos concentrados.

E. RELACIONES CONTRACTUALES DE LOS AGRICULTORES CON LAS INDUSTRIAS PROCESADORAS DE CEREALES Y DE ACEITES Y GRASAS

1. Chile

a) Abastecimiento de cebada a la industria cervecera

Aproximadamente unos 415 agricultores tienen contratos con la Compañía de Cervecerías Unidas (CCU), la principal en el ramo. Se estima en alrededor de 500 los agricultores que tienen contratos con empresas cerveceras. El 26% de los agricultores disponen de explotaciones menores a 10 hectáreas, un 34% entre 10 y 25 hectáreas y el 40% restante son agricultores con explotaciones mayores a 25 hectáreas.

Los contratos entre las empresas y los agricultores se establecen por escrito y el precio definitivo se determina en la época de cosecha de acuerdo a las condiciones de mercado. Las empresas suministran asistencia técnica y semillas. Las diferencias de productividad entre los agricultores según tamaño de la explotación, son poco significativas.

b) Abastecimiento de maravilla y raps para la industria de aceites y grasas

El cultivo de maravilla se realiza en la zona centro-sur y el cultivo de raps en la zona sur, en rotación con el cultivo de trigo. En la temporada 1990/1991 se cultivaron 11 840 hectáreas de maravilla con la participación de 822 agricultores. El 68% de los agricultores sembraron menos de 15 hectáreas. El resto son agricultores medianos y grandes, participando con 60% de la superficie sembrada de maravilla. En cambio, en el cultivo del raps participan 1 290 agricultores, de los cuales 47% sembraron menos de 10 hectáreas y 40% entre 10 y 50 hectáreas. Según la opinión de las empresas entrevistadas, los niveles de productividad son más altos en las explotaciones medianas y grandes, normalmente más capitalizadas.

Las empresas establecen contratos con los agricultores con base a un precio indicativo, previendo que en el momento de la cosecha se determinará el precio definitivo de acuerdo al mercado. La mayoría de los agricultores reciben asistencia técnica y suministro de semillas, fertilizantes y pesticidas.

La principal preocupación de los agricultores radica en las consecuencias de la liberalización del comercio exterior, debido al interés de las empresas elaboradoras de importar materias primas o aceite en bruto sin refinar a precios comparativamente más convenientes. Ello se ha reflejado en una disminución del área sembrada en los últimos años.

2. Guatemala

a) Abastecimiento de trigo a la industria molinera

La producción de trigo se concentra en la Región del Altiplano Occidental y participan en su cultivo pequeños agricultores con bajo nivel de mecanización. En el período 1985-1993, producto de una mayor liberalización de la economía, la producción de trigo bajó de 1.5 millones de quintales 0.7 millones. El desarrollo de nuevas variedades de semilla y la asistencia técnica y financiera a los pequeños y medianos agricultores y a sus organizaciones cooperativas ha sido otorgado tradicionalmente por las instituciones del sector público agrícola.

Existen 14 empresas molineras con una capacidad instalada de 5 millones de quintales. En 1993 procesaron 3.3 millones de quintales, lo que equivale a un 66% de la capacidad instalada. Completan sus abastecimiento de trigo con importaciones desde los Estados Unidos.

Los pequeños agricultores venden directamente el trigo o por medio de sus cooperativas a los molinos. El precio es determinado con la participación de la Asociación de Molineros, de la Oficina Reguladora del Trigo y de la Gremial de Trigueros.

Los molinos venden directamente la harina a las panaderías grandes y a depósitos que actúan como distribuidores entre los molinos y las panaderías pequeñas y las tiendas de venta al detalle.

b) Abastecimiento de materia prima a la industria de aceites y grasas

Existen once empresas que se abastecen de semilla de algodón proveniente de la producción nacional de algodón y de materia prima proveniente del área centroamericana. Debido a la disminución del área sembrada de algodón, la industria depende en mayor medida de las importaciones de materia prima.

3. Paraguay

a) Trigo y arroz

La producción de trigo, cultivada en rotación con la soya, se triplicó entre 1981 y 1991, alcanzando una superficie cultivada de 153 840 hectáreas con una producción de más de 240 000 toneladas.

En 1991 participan 3 940 agricultores de los cuales 20% tenían explotaciones menores a 20 hectáreas y 49% entre 20 y 100 hectáreas. Ambos segmentos contribuían con 24% de la superficie sembrada. Las explotaciones sobre 100 hectáreas concentraban el 76% de la superficie cultivada. Se estima que el crecimiento de la producción entre 1981 y 1991 ha sido generada en mayor medida por las grandes explotaciones, en forma similar a lo que sucedió con el cultivo de la soya.

Las empresas molineras se relacionan con los pequeños agricultores mediante el mecanismo de anticipos. En cambio, los medianos y grandes productores generalmente consiguen crédito del Banco Nacional de Fomento (BNF), cubriendo el 60% de la superficie sembrada.

Respecto a la producción de arroz, más de la mitad de la superficie se cultiva sin irrigación, con rendimientos comparativamente más bajos. En 1991 la superficie cultivada de arroz bajo riego alcanzó a 10 710 hectáreas con una producción de cerca de 34 miles de toneladas. Participaron 1 430 agricultores, de los cuales 56% tenían explotaciones de menos de 20 hectáreas y 32% entre 20 y 100 hectáreas. Los agricultores con más de 100 hectáreas participan con 69% de la superficie cultivada de arroz bajo riego. Entre 1981 y 1991 la superficie promedio por agricultor aumentó de 3.3 a 7.5 hectáreas.

En forma similar al caso del trigo, la industria arrocera otorga anticipos mediante convenios con pequeños y medianos agricultores. En cambio, por medio del BNF se financió cerca de 43% de la superficie total de arroz sembrada por medio de medianos y grandes agricultores.

b) Oleaginosas

La producción y exportación de soya constituye uno de los principales rubros de exportación después del algodón. En segundo lugar se produce aceite de tung para la exportación, aceite de tártago, maní y en menor medida maravilla y colza.

En el cultivo de la soya participaban 26 720 agricultores en 1991, de los cuales 55% disponía de explotaciones menores a 20 hectáreas y 36% entre 20 y 100 hectáreas. Ambos segmentos participaban con 39% de la superficie cultivada y los grandes agricultores con explotaciones mayores a 100 hectáreas contribuían con 61% de la superficie de soya.

En la producción de tung participaron más de 5 mil agricultores con una superficie plantada de 10 900 hectáreas. El 63% son agricultores con explotaciones de menos de 20 hectáreas y 33% de 20 a 100 hectáreas. Durante el período 1981-1991 la producción disminuyó debido a la caída del precio internacional,

operando la industria con una subutilización de la capacidad instalada.

En el cultivo del tártago participan 8 880 agricultores con una superficie de 11 340 hectáreas. El 77% son agricultores con menos de 20 hectáreas y contribuían con 53% de la superficie sembrada. La producción se encuentra estancada debido a los bajos precios. Por último, se estima que alrededor de 45 000 agricultores, típicamente campesinos, cultivan maní. Alrededor de 26% de la superficie cultivada fue financiada con créditos del BNF.

La producción de soja entre 1991 y 1992 subió de 1.0 a 1.4 millones de toneladas. La mayor parte se exporta en grano, debido a que los precios son comparativamente más favorable que en términos de aceite y harina de soja. En el estudio respectivo se señala que las importaciones de soja en grano en los países de la CEE está liberada de aranceles, en cambio el aceite y subproductos de la soja están gravados.

A pesar de la importante capacidad industrial instalada para procesar soja, no ha podido competir en el mercado externo de aceite y subproductos. Se han intentado acuerdos entre las empresas agroexportadoras de soja y la industria para procesar soja y exportar aceite y subproductos, a partir del reconocimiento de un margen para la industria, sin mayores resultados.

Existen 40 empresas agroexportadoras que acopian y exportan la soja, de las cuales 5 concentran 70% de las exportaciones. A nivel internacional se estima que alrededor de 10 compañías manejan la mayor parte del comercio de soja.

Conforme a la encuesta realizada a una de las compañías agroexportadora y agroindustrial importante, la empresa establece contratos con 2 500 agricultores medianos y grandes y entrega anticipos en efectivo (30%) y en insumos, como semilla y agroquímicos (70%). La empresa obtiene financiamiento de la banca privada, proveniente de la línea de redescuentos del Banco Central. Esta forma de financiamiento con la intermediación de las empresas, generó un aumento en las tasas de interés a nivel de los agricultores. En cambio en 1991, el BNF logró financiar el 61% de la superficie cultivada mediante créditos otorgados en forma directa a los agricultores.

Las cooperativas utilizan las líneas de crédito del BNF para financiar los costos de producción de sus asociados pequeños y medianos agricultores. La cooperativa realiza funciones de acopio y de colocación de las cosechas a través de las empresas agroexportadoras.

En forma similar al algodón, un buen número de pequeños agricultores reciben financiamiento de intermediarios acopiadores. Los agricultores cancelan los adelantos con el producto de sus

cosechas. De esta manera, los intermediarios asumen una función de acopio para luego vender a las empresas agroexportadoras.

4. República Dominicana

a) Abastecimiento de arroz granza

La industria arrocera está formada por 15 empresas privadas. Además, el IAD opera ocho plantas. Por otra parte, el INESPRES interviene en la regulación del precio y de las importaciones eventuales. El arroz constituye el principal cultivo para un amplio número de pequeños agricultores ubicados en tierras de los programas de reforma agraria y de proyectos de irrigación desarrollados por el INRHI. El Proyecto de Riego de Bajos del Yaque Norte con una superficie de 4 275 hectáreas bajo riego, reúne a 2 000 agricultores agrupados en 87 asociaciones, con una extensión promedio por agricultor de 2.1 hectáreas. Por medio de sus asociaciones, obtienen beneficios provenientes de fondos sociales, servicios de mecanización y acceso a créditos del Banco Agrícola.

Los agricultores siembran arroz después de formalizar un contrato con las empresas arroceras. Con base a dicho contrato pueden tener acceso al financiamiento bancario para el desarrollo del cultivo. El precio se determina conforme al mercado en el momento de la cosecha.

b) Abastecimiento de materia prima a la industria de aceites y grasas

En el pasado, bajo el contexto de una política de seguridad alimentaria y de autoabastecimiento, el maní constituía la principal materia prima para la industria. El maní era cultivado principalmente por pequeños agricultores y conforme a los antecedentes obtenidos de la principal empresa del ramo, en el pasado recibía abastecimientos de maní proveniente de cerca de 1 200 pequeños agricultores.

Actualmente, bajo el contexto de una política liberal de comercio exterior, su abastecimiento está basado en un 60% por importaciones de aceite de soya y de maravilla y 40% de materias primas nacionales, siendo el aceite de palma africana y de coco los principales rubros. La empresa encuestada dispone de plantaciones propias de palma africana y de coco. A nivel de proyecto, la empresa se propone desarrollar producción de coco, previendo obtener hacia 1998 cerca de 40 millones de cocos.

Actualmente, el coco representa la principal materia prima nacional. La empresa obtiene abastecimiento adicional a través de intermediarios y mediante convenios con 200 pequeños productores. El cultivo se realiza en la zona norte, en suelos comparativamente pobres. Es un cultivo con bajas exigencias en cuanto a

requerimiento de insumos y cuidados culturales. Se estima que genera un ingreso neto de alrededor de 85 dólares por hectárea. Existen alrededor de 900 pequeños productores con plantaciones menores a 15 hectáreas y alrededor de 100 productores con plantaciones mayores a 15 hectáreas.

El procesamiento de la copra o coco seco es realizado por siete empresas para obtener aceite y derivados, como coco seco para confitería, leche y crema de coco. Participan 15 empresas en la exportación de coco seco por un valor cercano a los 5 millones de dólares.

F. ANTECEDENTES EN RUBROS SEMILLAS, FLORES Y ACEITES ESENCIALES

1. Chile

a) Semillas

Se entrevistaron nueve empresas de un total de 41 identificadas en el ramo. La producción de semillas ha experimentado un significativo crecimiento, especialmente para la exportación en los rubros de hortalizas y flores. La producción de semillas contratada por las empresas para el mercado interno abarca principalmente los rubros de trigo y maíz. Las empresas establecen relaciones estrechas con los agricultores, mediante el apoyo técnico y financiero, para asegurar las especificaciones técnicas de la producción. En los contratos se establecen multas en caso que el productor no cumpla con las normas técnicas establecidas por la empresa. En la producción de semillas de rubros hortícolas las empresas tienden a contratar a pequeños agricultores y en el caso de trigo y maíz participan productores grandes.

2. Paraguay

a) Aceites esenciales

Paraguay es el principal productor de aceite esencial denominado "*petit grain*" obtenido de las hojas de naranjo agrio. La superficie plantada de naranjo agrio bajó de 20 900 hectáreas en 1981 a 10 350 hectáreas en 1991, con la participación de 28 130 pequeños y medianos agricultores. Otro rubro importante de esta rama industrial es la producción de esencia de menta piperita. Mientras la destilación de *petit grain* y otras esencias sigue siendo artesanal a nivel de finca, la destilación de la menta ha evolucionado hacia una producción manufacturera.

Los agricultores se vinculan con intermediarios para comercializar la esencia y para obtener financiamiento. Los intermediarios proporcionan alambiques rústicos a los agricultores para realizar el proceso de destilación.

Los productores de menta realizan el cultivo en rotación con la soja. Actualmente están funcionando dos plantas con una capacidad de elaboración de 1 000 toneladas. Una parte importante de la producción de esencia de menta se canaliza por medio de comerciantes transportistas brasileños. Las deficiencias de la comercialización y de los precios bajos desalientan la tecnificación de los cultivos.

3. República Dominicana

a) Flores

Principalmente cinco empresas concentran la mayor parte de la producción para la exportación, bajo un esquema de integración vertical. Algunas son filiales de empresas transnacionales, con producciones en otros países como Colombia y Venezuela. Las inversiones realizadas por la principal empresa se ejecutaron bajo la ley de incentivos a las agroindustrias y a la reinversión de utilidades.

Las empresas destinan la producción principalmente a la exportación y parte al mercado interno, con una demanda creciente por parte de la hotelería, derivado de la expansión del sector turismo. Las exportaciones están dirigidas a los mercados de los Estados Unidos, Israel y Medio Oriente. Las oportunidades de mercado están dadas por aquellas especies no producidas en Colombia, como Ave del Paraíso, Anturium, Eliatris, Monte Casino, Rozas, Pompon y otras. Los principales competidores provienen de Africa.

La actividad exige de altos niveles de inversión y de tecnología. Entre los factores claves para una producción exportable exitosa, las empresas señalaron la investigación y desarrollo para disponer de adecuado material vegetativo de propagación, el uso de técnicas de hidroponia y de cultivo *in-vitro*. Actualmente importan material vegetativo desde España e Israel, para lo cual deben pagar altos costos por concepto de royalties. Debido a las altas inversiones en investigación, las empresas mantienen estricto control sobre la posible difusión de sus tecnologías. Ello limita la posibilidad de aumentar la producción por medio de sistemas de contrato con productores independientes. Con el fin de diversificar la producción, algunas han emprendido la producción de hortalizas bajo condiciones de hidroponia y en ambiente controlado.

Los controles fitosanitarios constituye un aspecto de importancia en la producción, como también el control sanitario del material vegetativo importado. Así mismo, las partidas exportadas estan sujetas a estrictos controles sanitarios en los países de destino. La falta de infraestructura de la Secretaria de Agricultura ha impedido la aplicación de sistemas de certificación de preembarque.

III. ESQUEMA CONCEPTUAL DE REFERENCIA SOBRE CADENAS AGROINDUSTRIALES

1. Introducción.

Los antecedentes presentados en el capítulo anterior, reflejan los resultados prácticos a partir de experiencias empíricas, de los esquemas de gestión que han desarrollado progresivamente los agentes agroindustriales y agrocomerciales, para articularse de la mejor manera posible con la fase agrícola por un lado y con los mercados por otro lado, según la naturaleza de los distintos rubros. Dichos agentes constituyen el eslabón principal de las cadenas agroindustriales que unen la producción primaria con los mercados, participando activamente en la expansión y modernización de la producción.

El progresivo desarrollo de relaciones más estrechas entre la etapa de producción agrícola y la etapa agroindustrial o agroexportadora, por medio de mecanismos de articulación vertical, persiguen asegurar suministros de productos agrícolas a costos competitivos y con los requisitos de calidad y de oportunidad exigidos por los mercados.

Conforme a los antecedentes reunidos en países seleccionados, se observa una amplia diversidad de formas de organización de las cadenas agroindustriales y agrocomerciales para un mismo rubro, como reflejo de la heterogeneidad estructural de las economías de los países de ALC. Coexisten esquemas con distintos grados de desarrollo, desde sistemas simples, en los cuales los pequeños agricultores preparan y trasladan sus productos a mercados locales de bajos ingresos, hasta sistemas agroindustriales y de agroexportación altamente tecnificados, basados en estrechas relaciones contractuales o de integración vertical y vinculados a mercados exigentes de altos ingresos.

A falta de un esquema de referencia elaborado a partir de un esfuerzo analítico abstracto, en el presente capítulo se trata de adelantar una estructura conceptual, a partir de una concepción de sistema de producción y consumo susceptible de aplicar a cadenas agroindustriales por rubros. Se trata de identificar las diferentes modalidades de articulación entre la fase agrícola y las primeras etapas de comercialización, incluyendo la transformación industrial de los productos agrícolas, como parte de la evolución de las estructuras organizativa de los sistemas y de sus formas de funcionamiento.

Se parte del reconocimiento que los sistemas de producción y consumo son dinámicos y que las estructuras de los elementos que los conforman, así como las formas de interrelación entre ellos, están en constante cambio, producto de la influencia de distintas variables que inciden sobre su desarrollo. En este sentido, las cadenas agroindustriales y agrocomerciales tratan de articularse de

la mejor manera posible, de modo de generar los abastecimientos que requieran los consumidores, dentro de un marco competitivo, como objetivo general de estos sistemas.

Los eslabones de las cadenas agroindustriales y agrocomerciales representan la sucesión de funciones desde la producción primaria hasta el consumo final. Entre ambos extremos, distintos agentes participan en funciones de comercialización, incluyendo procesos de transformación industrial. Se distingue a los agentes que operan en la fase de acopio en los centros de producción y los agentes que operan en la fase de distribución en los centros de consumo.

En este esquema se trata de abarcar especialmente las distintas formas de articulación de los agricultores con los mercados. Los agricultores se articulan con los mercados asumiendo directamente funciones de comercialización, en forma individual o asociativa, o por medio de relaciones con agentes agroindustriales y agrocomerciales que operan en los centros de producción.

Al respecto se distinguen sistemas de integración vertical de la etapa agrícola y etapa de transformación industrial o de agroexportación bajo una sola empresa, hasta relaciones de compra-venta del producto agrícola mediante el simple mecanismo de mercado. Entre ambos extremos, se observa en la práctica diferentes modalidades de contrato, asociados a distintos grados de control del agente agroindustrial sobre la fase agrícola, con el fin de asegurar un abastecimiento oportuno de materia prima de buena calidad y a costo competitivo.

El esquema general que se presenta a continuación trata más bien de ordenar en forma coherente los elementos cualitativos de los sistemas de producción y consumo por rubros agrícolas, conformados por las cadenas agroindustriales y agrocomerciales, sin intentar de incorporar los aspectos cuantitativos de los sistemas. Los aspectos cuantitativos se pueden expresar mediante cuentas de equilibrios por rubros o grupos de productos, basadas en principios contables.

2. Esquema general de los sistemas

A continuación se trata de construir un esquema de referencia orientado a facilitar la investigación y el análisis de las estructura y modos de funcionamiento de las cadenas agroindustriales y agrocomerciales, a partir de los principales componentes que integran un sistema de producción y consumo de rubros agroalimentarios. Dichos componentes se pueden agrupar en los siguientes temas: i) El marco de políticas e instituciones; ii) Las asociaciones del sector privadas; iii) Los agentes principales de las cadenas; iv) Los mercados que enfrentan los distintos agentes; v) Las formas de articulación entre los agentes

o etapas funcionales de las cadenas; vi) Suministros de insumos y servicios de apoyo complementario a los agentes principales; y vii) Organizaciones gremiales e instancias de coordinación.

2.1 El marco de políticas e instituciones.

Los agentes que conforman las cadenas agroindustriales y agrocomerciales se organizan y articulan entre ellos para generar los flujos de abastecimiento que necesitan los consumidores, dentro de un contexto de libre mercado. Sin embargo, dicho contexto se encuentra regulado o influenciado en distinto grado, por el marco institucional de carácter político, económico y social. Los agentes están en permanente interrelación con dicho entorno, adecuándose a los incentivos o limitación que impone el marco institucional.

En forma breve, se identifican los principales componentes del marco institucional que son necesarios considerar en los análisis de las cadenas por rubros.

- a) El comportamiento de las principales variables macroeconómicas que inciden en el desempeño de los agentes y de su capacidad de respuesta a los incentivos de mercado, especialmente los relacionados con la estabilidad económica e índices de inflación, regulaciones al tipo de cambio, los incentivos fiscales y las regulaciones al comercio exterior y a los flujos de inversión externa.
- b) Las políticas oficiales de fomento y de desarrollo que inciden en el crecimiento de las actividades agrícolas y agroindustriales y que están dirigidos especialmente a impulsar transformaciones productivas en las explotaciones de pequeños y medianos agricultores. En general, los apoyos que facilitan a los agricultores su acceso a la información tecnológica y su articulación con los mercados y a las fuentes de financiamiento.
- c) Las acciones de apoyo y la capacidad institucional que facilitan a los agentes agroindustriales y agroexportadores el acceso a los mercados externos, dentro del marco de los acuerdos bilaterales y multilaterales suscritos por el país para el intercambio comercial.
- d) La capacidad institucional en materia de investigación y desarrollo, que permite apoyar los procesos de transformación productiva y tecnológica de las explotaciones agrícolas y de las empresas agroindustriales y agrocomerciales.
- e) Las barreras arancelarias y para-arancelarias que enfrentan los productos que reúnen ventajas potenciales para la exportación, especialmente las relacionadas con aspectos fitosanitarios, residuos tóxicos y a otras normas establecidas por los organismos cuarentenarios de los países importadores.

f) El marco institucional respecto al mercado de factores, como los de tierra, fuerza de trabajo, insumos nacionales e importados, concurrencia de servicios de transporte marítimo y aéreo, etc. Imperfecciones en los mercados puede afectar la movilidad de los factores, generando una distorsión en los equilibrios de mercado. En este sentido, un limitado mercado de tierra puede impedir el acceso a empresarios innovativos para emprender producciones en una determinada región, con el fin de satisfacer demandas en mercados externos. Así mismo, limitaciones que afectan las importaciones de insumos o la adecuada concurrencia de servicios de transporte marítimo o aéreo puede limitar la competitividad de actividades de agroexportación.

g) Las facilidades de infraestructura de comunicación, energía eléctrica, carretera y puertos necesarios para las actividades de los agentes agroindustriales y agroexportadores.

2.2 Las asociaciones del sector privado.

Se observa en varios países que han emprendido esfuerzos para promover la diversificación de las exportaciones agrícolas, la formación de asociaciones de productores y exportadores de productos agrícolas no tradicionales. Se constituyeron en mecanismos de coordinación que lograron en la mayoría de los casos, importantes contribuciones en materia de información, transferencia de tecnología y en las negociaciones a nivel oficial para promover políticas de incentivos o para la movilización de recursos en apoyo al esfuerzo exportador.

A nivel nacional, regional y local, se tiende a formar organizaciones gremiales o asociativas en torno a un rubro o a unos pocos rubros. Ello favorece la canalización de información y la coordinación de esfuerzos conjuntos en materia de interés común. En general se destaca en los diferentes países de ALC, la existencia de organizaciones gremiales de agricultores en torno a determinados rubros como el café, algodón, ganadería de carne y de leche, cereales y oleaginosas, hortofrutícola de exportación, semillas y en otros rubros.

En ramas agroindustriales o agroexportadoras que han logrado evolucionar hasta alcanzar estructuras consolidadas, se aprecia paralelamente un desarrollo y fortalecimiento de sus organizaciones gremiales y de sus actividades de coordinación con el fin de armonizar los esfuerzos del conjunto de los agentes empresariales, como si fuera una entidad económica. Ello se refleja en el aumento de la capacidad de negociación para movilizar acciones y lograr objetivos de interés común.

2.3 Los agentes principales de las cadenas.

Comprende a los agentes que controlan las funciones de producción, comercialización y consumo a lo largo de las cadenas

agroindustriales y agrocomerciales. En este sentido, se distingue a los agentes que realizan funciones productivas, como son las empresas agrícolas, agroindustriales y alimentarias, los agentes acopiadores que operan en los centros de producción, los agentes agroexportadores y agroimportadores, los agentes de distribución mayoristas y minorista y finalmente los consumidores.

Los eslabones de las cadenas agroindustriales y agrocomerciales representan la sucesión de funciones desde la producción primaria hasta el consumo final. Se pueden agrupar en tres etapas principales: a) la producción primaria; b) las funciones de comercialización agrícola y c) el consumo final.

Se hace referencia a la etapa de comercialización agrícola bajo un concepto amplio, para abarcar las siguientes funciones: i) función de acopio; ii) funciones de preparación de los rubros agrícolas para el consumo; y iii) funciones de distribución. Los traslados de los productos en las diferentes etapas, están incorporados en las funciones de acopio y de distribución.

La función de adaptación o preparación de los rubros para el consumo, comprende tanto los procesos de transformación agroindustrial o de procesamiento industrial, como los tratamientos que no cambian la naturaleza de los rubros, como son el secado, limpieza y almacenaje de granos o la selección, clasificación, embalaje y conservación de productos hortofrutícolas destinados al consumo en estado fresco.

Desde el punto de vista de los consumidores, los procesos de selección y clasificación o de transformación industrial, agregan a los rubros primarios "utilidad de forma" y mediante el almacenaje o conservación en frigorífico se agrega "utilidad de tiempo" a los productos para adaptarlos a las necesidades del consumo durante el año. Finalmente, mediante el transporte se agrega "utilidad de lugar", al superar la distancia entre los centros de producción y de consumo. Desde el punto de vista de las empresas que participan en las funciones sucesivas de producción y comercialización, se incrementa el valor de los productos en cada escalón, tratando de aumentar cada una de ellas sus respectivos márgenes de utilidad.

De esta manera, se distingue un flujo de bienes desde la producción hacia el consumo final y un flujo financiero desde los consumidores hacia la fase de producción para cubrir los costos en cada uno de los eslabones. Es necesario agregar, un flujo creciente de información a lo largo de las cadenas, en la medida que aumentan las exigencias tecnológicas y de competitividad. El control de la información se constituye en un factor estratégico para lograr posiciones de competitividad.

Por último, es necesario distinguir los rubros agrícolas que se destinan al consumo final en estado natural y los productos agrícolas procesados y elaborados por las agroindustrias e

industria alimentaria. En la medida que aumentan los ingresos, se incrementa la demanda por productos en estado fresco en forma diversificada a lo largo del año y de mejor calidad y por otro lado, aumenta la demanda por productos elaborados diversificados y diferenciados y de mejor calidad y con mayor valor agregado. Ello incluye el consumo creciente de alimentos preparados y consumidos fuera del hogar.

Las etapas de comercialización antes descritas se realizan tanto en los centros de producción como en los centros de consumo. En este sentido, las cadenas agroindustriales y agrocomerciales se pueden dividir en dos grandes fases; a) la fase de producción y acopio, y b) la fase de distribución y consumo.

En la fase de producción y acopio, es preciso distinguir las actividades de producción y comercialización de rubros agrícolas de exportación de las de consumo doméstico. En el caso de los rubros de consumo doméstico, los agentes de la fase de producción y acopio preparan y trasladan los productos a los centros de consumo para transferirlos a los agentes de la fase de distribución. En cambio, en los rubros de exportación, los agentes preparan y trasladan los productos a los países de destinos, transfiriéndolos a los agentes que operan en la respectiva fase de distribución. Por lo tanto, las empresas agroexportadoras forman parte de los agentes que operan en la fase de producción y acopio del subsector de rubros de exportación. Por otra parte, los importadores forman parte de los agentes que operan en la fase de distribución y consumo.

A partir de una producción agrícola dispersa en un significativo número de explotaciones agrícolas, las actividades de comercialización en la primera fase, se reflejan en un proceso de recolección y de acopio, que permite concentrar la producción agrícola en un menor número de empresas, por medio de agentes agroindustriales, agroexportadoras o de mayoristas que operan en los centros de producción. Los productos son trasladados a los centros urbanos para ser transferidos a las industrias procesadoras o a agentes mayoristas o minoristas que operan en la fase de distribución.

En forma inversa, a partir de los volúmenes de productos concentrados en las empresas procesadoras y agentes mayoristas de la fase de distribución y consumo, se realiza un progresivo proceso de fraccionamiento de los productos en lotes más pequeños, por medio de agentes mayoristas y minoristas, hasta la venta a los consumidores finales.

Producto del proceso de transformación agroindustrial o de la selección y clasificación de los rubros agrícolas realizado en la fase de producción y acopio, se ramifican las cadenas agroindustriales y agrocomerciales dirigidas a distintos mercados.

Así por ejemplo, después que han sido seleccionadas y clasificadas las cosechas de fruta, la parte principal se destinará a la exportación y el rechazo ingresará a los canales de distribución para el consumo interno en estado fresco y otra parte se destinará al procesamiento industrial. Mediante el proceso de desmotado del algodón en rama, se separa la semilla que se destinará a la industria de aceites y grasas y el algodón que ingresará a la cadena formada por las hilanderías, industria textil, de confección, distribución y consumo final. A partir del procesamiento de la caña de azúcar se obtiene azúcar cruda que pasará a una segunda etapa de refinamiento y luego a la distribución y consumo final y la melaza que se destinará a la industria de alimentos para animales.

En forma similar a la fase de producción y acopio, en la fase de distribución y consumo se originan ramificaciones de las cadenas agroalimentarias, a partir del procesamiento de rubros agrícolas y agroindustriales de consumo intermedio. Así por ejemplo, los molinos de trigo producen harina destinada a la industria de panificación y subproductos que se destinan a la industria de alimentos formulados para animales. A partir del procesamiento de oleaginosas en grano y aceites en bruto sin refinar, destinados a la elaboración de aceites y grasas comestibles de consumo final, se obtienen subproductos para la elaboración de alimentos formulados para animales y otros subproductos destinados a la elaboración de jabones.

2.4 Identificación de los mercados.

En los extremos de las cadenas agroindustriales o agrocomerciales, los mercados son más fraccionados y focalizados territorialmente. En cambio, en un punto intermedio de la cadena, que separa la fase de acopio de la fase de distribución, las transacciones se realizan en mercados al por mayor que concentran operaciones permanentes a lo largo del año, por medio de un alto número de transacciones, como son las bolsas de comercio de productos básicos y los mercados mayoristas.

En un extremo de la cadena, los mercados minoristas formados con la participación de los consumidores finales y agentes de distribución al detalle, son estables a lo largo del año, en la medida que abarcan una amplia diversidad de productos. En cambio, en el otro extremo de la cadena, los mercados formados con la participación de los agricultores y agentes agroindustriales e intermediarios son predominantemente estacionales, en función de los ciclos de producción y especializados por rubros.

Los distintos agentes enfrentan diferentes mercados según sea su posición en la cadena agroindustrial o agrocomercial. Un agricultor enfrenta por un lado los mercados de insumos y de mano

de obra necesarios para su producción y por otro lado, los posibles mercados para colocar sus rubros agrícolas. Así mismo, una empresa agroindustrial, enfrenta por un lado los mercados para abastecerse de la materia prima principal y de los insumos complementarios y por otro lado, los mercados para colocar sus productos elaborados de consumo intermedio o final. Los mayoristas de distribución, compran por un lado a productores y a intermediarios y por otro lado venden a comerciantes minoristas. Finalmente, se distingue los mercados formados por los consumidores y agentes minoristas.

Los principales mercados al por mayor y al por menor están asociados a la fase de distribución y consumo, en cambio los mercados de la fase de producción y acopio son más bien un reflejo de los primeros. Como un marco ordenador de carácter introductorio, se identifica a continuación los principales mercados que enfrentan los agentes de las cadenas agroindustriales y agrocomerciales.

2.4.1. Mercados de la fase de distribución y consumo.

a) Bolsas de productos básicos. Por medio de las Bolsas de Productos Básicos como los que operan en Nueva York y Londres y en algunos países de ALC, estrechamente vinculadas a las anteriores, se forman los precios de los productos agrícolas y agroindustriales denominados "commodities", como son los cereales y oleaginosas en grano, café, algodón, azúcar cruda, aceite sin refinar, jugo concentrado de naranja, etc. Los precios registrados en dichas Bolsas constituyen la principal referencia para las relaciones comerciales a nivel internacional entre exportadores e importadores en dichos rubros. Abarca los mercados al contado y a término, el mercado de futuros y el mercado de opciones.

La bolsa de producto básicos, como mercado de concentración, se caracteriza por la dimensión de sus operaciones y por mantener actividades en forma continuada a lo largo del año, logrando niveles estables de liquidez. Todos los productos transados en la bolsa son almacenables y de características homogéneas, ajustadas a las normas de calidad, previniéndose de todas formas, sistemas de primas y descuentos para compensar diferencias conforme a las especificaciones establecidas en los contratos.

Paralelamente a las operaciones de coberturas en las bolsas, los agentes realizan transacciones directas, tomando como referencia los precios registrados en la Bolsa de Productos Básicos.

b) Mercados regulados de productos transables de consumo intermedio a nivel nacional. En los países cuyos mercados nacionales son de menor dimensión y deficitarios en algunos rubros básicos, la correspondencia entre los precios internacionales y nacionales están mediatizados en distinto grado por los aranceles, bandas de precio u otros mecanismos de protección o de estabilización. Normalmente los agricultores venden directamente a la industria procesadora o por medio de un corredor que pone en contacto al

vendedor con un comprador. Las transacciones de productos agrícolas tienden a concentrarse en la época de cosecha, en la medida que la industria procesadora almacena la materia prima para el consumo anual, como en el caso de los cereales y oleaginosas en grano. En cambio, productos procesados de consumo intermedio, como la harina de trigo y subproductos, azúcar cruda sin refinar, aceite en bruto y otros, las transacciones se distribuyen a lo largo del año.

c) Mercados mayoristas de productos agrícolas de consumo final.

Concentran diariamente la oferta y demanda de una amplia variedad de productos hortofrutícola, tubérculos y raíces, granos básicos y otros de consumo final, con la concurrencia de productores, comerciantes acopiadores, mayoristas y minoristas de la fase de distribución. Constituyen el principal centro de formación de precios para estos rubros a nivel nacional. Con la expansión de las cadenas de supermercados y sistemas institucionales de distribución, ha favorecido el desarrollo de agentes mayoristas que operan en canales paralelos al mercado mayorista, mediante relaciones directas con los agricultores. Los precios registrados en el mercado mayorista se utilizan normalmente como referencia en las transacciones por medio de contratos.

e) Mercados a nivel minoristas.

Como una etapa del desarrollo en la organización del sistema de distribución de productos alimentarios en centros urbanos, prosperaron los mercados de venta al por menor, en instalaciones municipales cubiertas, concentrando normalmente un alto número de pequeños comerciantes minoristas, especializados en la venta de hortalizas, frutas, carnes, productos esenciales de abarrotería, artesanías y otros rubros de consumo popular. El surgimiento de los supermecados y su integración horizontal mediante cadenas, acompañó el crecimiento del consumo de productos diferenciados y se constituyeron en la versión modernizada de los mercados municipales. El radio de influencia de los supermercados se amplió con el uso masivo del automóvil. En cambio, las tiendas de abarrotes, carnicerías, panaderías, ferias rotativas y otros tipos de minoristas, abastecen sus respectivos mercados constituidos por los consumidores bajo su área de influencia.

d) Mercados locales de productores y consumidores.

En muchas regiones de ALC aun subsisten mercados locales formados con la concurrencia de pequeños agricultores, intermediarios y consumidores. Las actividades se concentran en ciertos días de la semana, predominando el comercio de productos hortofrutícolas, tubérculos y raíces, granos básicos, carnes y huevos y productos elaborados de carácter esencial.

2.4.2 Mercados de la fase de producción y acopio.

En la fase de producción y acopio se forman mercados de distinta naturaleza con la concurrencia de agricultores y de los agentes agroexportadores, agroindustriales y agentes intermediarios vinculados al mercado interno. Se puede distinguir transacciones

realizadas en mercados organizados y transacciones a nivel de las empresas agroindustriales y agroexportadoras y a nivel de las explotaciones agrícolas.

a) Mercados organizados de concentración. Dentro de la categoría de mercados de productores, se destacan las ferias de animales en pie que operan en distintos países de ALC y que se realizan a nivel de regiones en ciertos días de la semana. Concentran a ganaderos y a comerciantes de animales e intermediarios vinculados al faenamiento y distribución de carne.

En cambio, son limitados los ejemplos en la Región sobre mercados organizados en centros de producción con la concurrencia de agricultores y comerciantes intermediarios, a diferencia de los observados en algunos países de Europa, como son las Lonjas y Mercados de Origen en los centros de producción.

b) Mercados estacionales entre agentes intermediarios y agricultores. Se pueden distinguir las siguientes transacciones según la naturaleza de los rubros agrícolas:

i) Transacciones entre agricultores y agroexportadores de productos agrícolas de consumo intermedio almacenables, como son el café y cacao en grano, algodón, cereales y oleaginosas en granos y otros rubros de exportación tipo "commodities". En las negociaciones de compra-venta, las empresas toman como referencia los precios internacionales registrados en la bolsa de productos básicos.

ii) Transacciones entre agricultores y agroindustrias de productos agrícolas perecederos, tales como la leche y productos hortofrutícolas. Los precios de la leche cruda a nivel de la industria lechera son un reflejo de los precios de la leche pasteurizada a nivel de comercio al detalle. En países deficitarios, la industria complementa sus abastecimiento con leche deshidratada de origen importado. En el caso de las agroindustrias de productos hortofrutícola se abastecen por medio de contratos de producción o por medio del mercado, tomando como referencia los precios en el mercado mayorista.

iii) Transacciones entre agricultores y comerciantes transportistas que compran a nivel de finca productos agrícolas, preferentemente de consumo final, como son los granos básicos, tubérculos y raíces, productos hortofrutícolas, incluso leche fluida. Los precios registrados en el mercado mayorista constituye la principal referencia para las transacciones a nivel de fincas. Sin embargo, predomina una asimetría en el dominio de la información de mercado entre el agricultor y el agente intermediario.

iv) Transacciones entre agricultores de productos perecederos que requieren ser procesados después de la cosecha, tales como el café cereza y uva vinífera. Corresponde a transacciones entre un

agricultor que dispone de instalaciones de procesamiento y pequeños agricultores sin instalaciones.

2.5 Formas de articulación entre agentes o etapas funcionales de las cadenas.

A continuación se presenta en forma resumida las formas de articulación entre agentes o etapas funcionales que se aplican en la fase de producción y acopio y en la fase de distribución y consumo.

2.5.1 En la fase de producción y acopio

En esta fase se hace referencia a las modalidades de coordinación vertical entre los agentes que controlan las etapas de producción primaria y la de procesamiento o de comercialización, entre los agentes agroexportadores y las empresas de transporte y entre agentes para la certificación de calidad y negociación de bases de contratos.

a) Formas de articulación entre las etapas de producción primaria y de comercialización.

Las distintas formas de articulación entre las funciones de producción primaria y las funciones de comercialización hasta colocar los productos en los mercados, se pueden agrupar en tres categorías principales: i) sistemas de organización bajo un esquemas de integración vertical; ii) sistemas de organización mediante modalidades de contrato; y iii) sistema mediante mecanismos de mercado.

i) Sistema de integración vertical.

El sistema de integración vertical se refiere a la fusión bajo una sola empresa o bajo una organización asociativa de las funciones de producción primaria y de comercialización, incluyendo procesos de transformación agroindustrial. Los sistemas de integración vertical se generan ya sea desde la base agrícola o desde las empresas agroindustriales o agroexportadoras.

En el primer caso, agricultores individuales o en forma asociativa, con orientación a la venta, preparan y trasladan sus productos a los mercados, integrándose de esta manera a etapas de comercialización. Así por ejemplo, productores individuales de hortalizas para el consumo doméstico normalmente asumen funciones de comercialización para articularse con el mercado, en la medida que realizan la clasificación, embalaje y transporte de sus productos al mercado mayorista. Mediante una forma asociativa, los productores de leche se pueden articular con el mercado, integrándose verticalmente al procesamiento industrial por medio de una cooperativa que dispone de una planta pasteurizadora y elaboradora de productos lácteos.

En varios rubros agrícolas, el agricultor realiza un primer procesamiento del producto inmediatamente después de cosechado, como etapa previa para poder colocarlo en el mercado, tales como el beneficiado del café cereza y del cacao en mazorca, la vendimia y fermentación de la uva vinífera. En la mayoría de los casos, el agricultor se integra verticalmente a dicha fase en la medida que dispone de las instalaciones. Los pequeños agricultores lo realizan normalmente en forma asociativa, por medio de una cooperativa que dispone de las instalaciones para dicho propósito.

En sentido inverso, empresas agroindustriales y agroexportadoras con orientación a la compra y vinculados a los mercados, buscan establecer sistemas de coordinación vertical con la fase agrícola, con el fin de obtener en forma oportuna abastecimientos de materia prima de buena calidad y a costos competitivos. Recurren a mecanismos que abarcan distintos grados de control sobre los abastecimientos y por lo tanto sobre la producción agrícola. Abarca diversas modalidades de contratos hasta sistemas de integración vertical con la fase agrícola bajo la administración de la empresa. Casos típicos de integración vertical son los complejos de caña de azúcar, complejos de producción de aceite de palma africana o de agroexportación de bananos.

ii) Sistemas de coordinación vertical mediante contratos.

Como se señaló anteriormente, agentes agroindustriales y agroexportadores vinculados con los mercados, pueden organizar los abastecimientos de materia prima mediante el sistema de contratos con los agricultores. Los contratos constituyen mecanismos de coordinación vertical y horizontal para obtener un flujo de abastecimiento oportuno y con los niveles de calidad y de costo exigidos por los mercados.

Como se expone más adelante con mayor detalle, el sistema de contrato entre agentes agroindustriales y agroexportadores y los agricultores abarca dos categorías principales: i) contratos de producción y ii) contratos de comercialización.

En los contratos de producción, la decisión de siembra por parte del agricultor está sujeta a la formalización del contrato. El precio del producto primario se establece con antelación, sujeto al cumplimiento de estándares de calidad y de oportunidad en las entregas. En cambio, el agricultor recurre a un contrato de comercialización con un agente agroexportador, con el fin de colocar sus productos en el mercado, como sucede especialmente en rubros hortofrutícolas de exportación. El agente agroexportador asume las funciones de preparación del producto y su colocación en los mercados externos a cuenta del agricultor. De esta manera, el agricultor recibe el equivalente al precio obtenido en el mercado externo, menos los costos de comercialización.

iii) Relaciones entre agentes mediante mecanismos de mercado.

Corresponde a la transferencia de la propiedad del producto agrícola entre un agricultor y un agente agroindustrial o intermediario por medio de un acuerdo de compra-venta con base a precio de mercado. Abarca desde transacciones que se realizan en mercados organizados para operaciones mayoristas o al detalle, hasta transacciones a nivel de las instalaciones del agente agroindustrial o agroexportador o a nivel de la explotación agrícola con la participación de un agente acopiador.

- b) Formas de articulación entre agentes agroexportadores y empresas de transporte.

En rubros de exportación, el eslabón correspondiente al transporte marítimo o aéreo constituye normalmente uno de los componentes más importante en términos de costo. Especialmente en rubros perecederos como son las frutas y hortalizas, los exportadores enfrentan un conjunto de aspectos técnicos y operativos complejos, vinculados con el manejo de postcosecha para asegurar un adecuado control de la calidad de los productos durante el transporte hasta su colocación en los mercados.

Ello exige relaciones de coordinación entre los exportadores para negociar tarifas con líneas regulares o contratar charters con bodega refrigerada, programar los embarques y compartir las capacidades de bodega de modo de utilizar eficientemente las capacidades de transporte. Así mismo, se establecen relaciones de coordinación para compartir el arriendo y la capacidad de containers de diferentes tipos.

En esta etapa se observan las tres formas de articulación descritas anteriormente. Sistemas de integración vertical, en los cuales empresas exportadoras/importadoras transnacionales disponen de barcos propios o contratan servicios de charters por largos periodos, como se observa en algunas empresas bananeras y empresas que comercializan a nivel internacional cereales y oleaginosas en grano y en otros rubros.

Como se señaló anteriormente, grupos de exportadores pueden compartir charters para el transporte de sus productos mediante sistemas de contrato. Por último, los exportadores pueden acceder a los servicios regulares de transporte marítimo y aéreo con base a las tarifas de mercado.

- c) Relaciones entre agentes para la certificación de calidad de los productos y bases de contrato.

Se establecen relaciones de coordinación vertical mediante contrato entre un agente agroexportador y varios agricultores, con el fin de poder relacionarse con terceros, como son los importadores en los países de destino. Con la misma lógica, un importador puede establecer contratos de producción con varias agroindustrias en el país de origen con el fin de relacionarse con

terceros que distribuirán los productos elaborados. En ambos casos, el exportador como el importador tratan de realizar controles de calidad para cumplir con las especificaciones requeridas por los compradores.

Sin embargo, en la medida que crecen las exportaciones con la participación de un mayor número de agentes, especialmente en los rubros hortofrutícola, vitivinícolas y otros, se requiere mayor control del conjunto de las exportaciones para evitar filtraciones de partidas que no cumplen con los estándares mínimo. En la medida que algunos agentes envían al exterior partidas de baja calidad, afecta al conjunto de los productores y exportadores, por cuanto afectará los niveles de precios y el prestigio de los productos vinculados a su origen.

Los agentes pueden establecer comités de certificación en forma voluntaria con la asesoría de una entidad técnica para realizar los controles o en forma obligatoria con el aval de organismos oficiales. En caso de un número limitado de agroindustrias, pueden establecer de común acuerdo un sistema de control de calidad para garantizar a los compradores la uniformidad de los productos.

La experiencia chilena en la exportación de frutas en estado fresco, después de un período de rápido crecimiento de los volúmenes exportados, acompañado en los últimos años con una disminución de los precios, agravado por un deterioro del tipo de cambio, ha exigido a la organización gremial de productores de fruta a concentrar esfuerzos en dos aspectos: a) Mejorar los niveles de calidad de la fruta exportada, con el fin de defender los precios en el exterior, y b) Mejorar las bases de los contratos de comercialización entre los agricultores y las empresas exportadoras. Ello se ha concretado en la presentación de dos iniciativas de proyecto de ley actualmente en estudio, relacionado con el establecimiento de un Comité de Certificación de Calidad Hortofrutícola y una normativa para regular los contratos de comercialización entre productores de fruta y exportadores.

En materia de perfeccionamiento de contratos, cabe referirse a la experiencia de las negociaciones a nivel gremial entre los productores cítricos y las empresas de concentrado de jugo de naranja de Brasil, por medio del Comité de Cítricos establecido bajo la Cartera de Comercio Exterior. El Comité se constituyó en un fórum que facilitó las negociaciones entre los agricultores y la industria, entre industrias grandes y pequeñas y entre grandes empresas. Producto de las negociaciones a nivel gremial se introdujo en la temporada 1986/87 una nueva modalidad de contrato para el abastecimiento de naranja a la industria, mediante el cual el agricultor recibe el equivalente al precio del jugo concentrado de naranja registrado en la Bolsa de Nueva York, descontado los costos de elaboración y de comercialización.

2.5.2 En la fase de distribución y consumo

De la misma manera que en la fase anterior, la organización de la fase de distribución y consumo para distintos rubros o grupos de productos puede estar estructurada de diferentes formas, estableciéndose distintas modalidades de articulación entre los agentes o entre eslabones con distintas funciones. Las funciones en esta fase abarcan el acopio, la preparación de los productos para el consumo, la distribución y el consumo final.

Producto de la evolución de los sistema de producción y consumo de productos agrícolas, se han generado importantes cambios en sus estructuras y funcionamiento, especialmente con el surgimiento de las cadenas de supermercados que tiende a desplazar a los agentes mayoristas y minoristas tradicionales.

Ello ha contribuido a una menor participación relativa de los mercados mayoristas, en las operaciones de abastecimiento de productos hortofrutícolas, en la medida que aumentan las operaciones paralelas a dicho mercado, mediante compras directas a los agricultores por medio de centrales de acopio y clasificación vinculadas a cadenas de supermercados.

En el pasado, en la medida que dominaba la distribución de productos de abarrotes por medio de un gran número de tiendas, se necesitaban empresas mayoristas de distribución para abastecer a los distribuidores al detalle de un surtido de productos, estableciéndose distintas modalidades de relaciones entre el agente mayorista y las empresas agroindustriales por un lado y los comerciantes minoristas por otro lado. Así mismo, las relaciones entre los consumidores y minoristas, podían tomar distintas modalidades, entre los cuales se destacaba las ventas a crédito, que se cancelaban a fin de mes, después que los jefes de hogar recibían sus salarios.

Así como los pequeños y medianos agricultores, con una orientación a la venta, han tendido a formar cooperativas para participar en forma asociativa en funciones de comercialización para articularse con los mercados, en el otro extremo, los consumidores urbanos con orientación a la compra, tendieron en el pasado a formar organizaciones cooperativas de consumidores, con el fin de articularse con las fuentes de producción y bajar sus costos de aprovisionamiento. En algunos casos, estas organizaciones fueron pioneras en el desarrollo de empresas de supermercados.

A nivel de consumidores individuales, las tendencias de integración vertical hacia las fuentes de aprovisionamiento se expresa en la producción artesanal de productos elaborados, manejo de huertos caseros, hasta economías de subsistencia.

El desarrollo de las cadenas de supermercados permitió a las empresas agroindustriales vincularse directamente a los consumidores con productos diferenciados y promovidos con propaganda, por medio de una relación de coordinación vertical, expresado en un contrato de servicio con los supermercados para la exposición y venta de sus productos. Si los minoristas de tienda compraban al contado o a crédito los abastecimientos de mercadería a mayoristas, las cadenas de supermercados ofrecen el servicio de exposición y venta sin asumir la propiedad de los productos.

En relación al esquema tradicional de distribución, significó sustituir a los agentes mayoristas y minoristas de tiendas como intermediarios entre agroindustrias y consumidores, por una intermediación de servicio de exposición y venta a escala. Así mismo, cambiaron las formas de articulación entre el eslabón minorista y consumidor, hacia un esquema de libre observación y elección de los productos, perfeccionando el mecanismo de mercado a nivel minorista.

De esta manera, se disminuyó los eslabones de las cadenas agroindustriales y se fortalecieron las relaciones de coordinación vertical entre agentes, de modo de vincular en forma más estrecha la producción primaria con el consumo final. Por un lado, las agroindustrias establecen relaciones de coordinación vertical con la fase agrícola, ya sea mediante sistemas de integración o mediante contratos y por otro lado, establece relaciones de coordinación con la etapa de distribución por medio de un contrato de servicio con cadenas de supermercados, que le permite articularse directamente con el mercado al detalle.

De este modo, el mercado formado entre supermercados y consumidores se constituye en el principal mercado a lo largo de la cadena agroindustrial. Por último, en relación al esquema tradicional, se perfeccionó el mecanismo de mercado que vincula a los dos últimos eslabones de la cadena agroindustrial.

El surgimiento de las cadenas de supermercado en los países de ALC constituye un fenómeno comparativamente reciente. En cambio, en los países industrializados, los sistemas de distribución están evolucionando hacia etapas más avanzadas denominado de la "gran distribución", basados en el desarrollo de esquemas a mayor escala y con nuevas formas de organización y de articulación empresarial.

En la medida que se desarrollan los sistemas de distribución, el componente de apoyo logístico cobra mayor importancia para adaptar con flexibilidad la oferta, de modo de asegurar flujos de abastecimiento en función de las variaciones de la demanda. Se tiende a una mayor coordinación entre las fases productivas e intermediarias de acopio con las empresas de la gran distribución, en función de las previsiones de la demanda establecidas por estas últimas, por medio de servicios especializados.

Además de lo expuesto, en esta fase se observan cambios en las estructuras y formas de articulación entre empresas en otras ramas agroindustriales, como son las de molinería y panificación, industria de embutidos y distribución, industria de alimentos preparados para el consumo fuera del hogar, etc..

En forma similar a la fase de producción y acopio, las formas de articulación en esta fase abarcan esquemas de integración vertical de varias funciones bajo una sola empresa, relaciones entre agentes de las cadenas por medio de distintas modalidades de contrato y relaciones entre agentes mediante el mecanismo de mercado.

2.6 Agentes proveedores de insumos y de servicios de apoyo a los agentes principales de las cadenas.

Los agentes principales establecen relaciones bajo distintas modalidades con agentes especializados, con el fin de articularse a fuentes de insumos y de servicios complementarios que son necesarios para el desempeño de sus funciones. A continuación se identifican los principales suministros de insumos y servicios de apoyo que son utilizados especialmente por los agentes de la fase de producción y acopio.

i) Suministro de insumos de uso agrícola como semillas, pesticidas, fertilizantes y equipos. Así mismo, insumos no agrícolas demandados por las agroindustrias y agentes agrocomerciales, como son los envases de distinta naturaleza.

ii) Contratación de mano de obra estacional para realizar la cosecha manual de la mayoría de los cultivos de exportación, como los hortofrutícolas, café, caña de azúcar y algodón y de aquellos destinados al consumo doméstico. A ello se agrega los requerimientos de mano de obra para realizar las operaciones estacionales de procesamiento de las agroindustrias y de las instalaciones de selección y embalaje. En buena medida, la competitividad de las agroexportaciones dependen de la disponibilidad de mano de obra estacional capacitada y a costo comparativamente bajo.

iii) Servicios de puerto y de transporte. Comprende los servicios de transporte terrestre, aéreo y marítimo, por medio de líneas regulares o charters, con instalaciones adaptadas a los diferentes productos, como son las bodegas refrigeradas, bodegas ventiladas, bodegas para granos, barcos para contenedores de diferentes tipos.

iv) Servicios financieros a través del sistema bancario y de otras fuentes oficiales. A ello se agrega los flujos de financiamiento que reciben los agricultores por medio de los agentes agroindustriales y agrocomerciales o por medio de los proveedores de insumos a través de facilidades de pago. Por último, los flujos de financiamientos que reciben los agricultores por medio de

fuentes informales, generalmente intermediarios que operan en la fase de acopio.

v) Servicios de apoyo a los procesos de comercialización, tales como arriendo de frigoríficos y bodegas, secado y limpieza de granos, incluyendo servicios de procesamiento, como los utilizados frecuentemente por agricultores o intermediarios en sistemas tradicionales, como el beneficiado de arroz granza por medio de pequeños molinos o el procesamiento de caña en trapiches.

vi) Servicios de apoyo para la compra-venta por medio de agentes corredores y comisionistas o brokers. Se distinguen los que se limitan a prestar el servicio de contacto entre vendedor y comprador y los que adicionalmente toman las responsabilidades de asegurar las remesas al comprador.

vii) Servicios de certificación de calidad de los productos agrícolas y agroindustriales, de especial importancia para apoyar a los agentes en el comercio de exportación/importación. Abarca especialmente los servicios de análisis de pureza y calidad de productos agrícolas de consumo intermedio, análisis bromatológicos y de recuento bacteriano, fitosanitarios y de calidad organoléptica.

viii) Información tecnológica y de mercado, en buena medida canalizada a los agricultores a través de las empresas agroindustriales y agroexportadoras, agentes de distribución de insumos, agencias oficiales de asistencia técnica y organizaciones gremiales, por medio de revistas, periódicos, radio y diferentes medios de comunicación.

ix) Otros servicios de apoyo, como son las facilidades de comunicación, servicios de promoción y propaganda de productos, etc.

2 7. Organizaciones gremiales e instancia de coordinación.

Como se señaló anteriormente, las organizaciones gremiales vinculadas a diferentes rubros participan en distinto grado en el establecimiento de relaciones de coordinación y de negociación.

El desarrollo de las organizaciones gremiales en Brasil vinculadas a la producción y exportación de jugo concentrado de naranja, fortaleció las capacidades de negociación y de lobby en las esferas oficiales y en el exterior para ampliar los mercados. Así mismo, por medio de dichas organizaciones se establecieron fundaciones y se movilizaron recursos para superar los problemas tecnológicos en la producción.

Las negociaciones entre las organizaciones gremiales de productores de naranjas y de las empresas agroindustriales y exportadoras de jugo concentrado de naranjas, se facilitaron por

medio de la participación de sus representantes en un Comité de Cítricos, que fué formado con el apoyo de una institución oficial de gobierno. Se constituyó en una instancias que facilitó las negociaciones entre el gremio de agricultores y agroindustriales y al interior de esta última, entre empresas grandes y pequeñas y entre grandes empresas.

La industria conservera de duraznos y peras en California-EEUU, reconocen a las asociaciones de agricultores de estos rubros, como intermediarios en las negociaciones de los contratos de abastecimiento de materia prima.

Un esquema de organización con atribuciones más amplias sobre un subsector y avalado por el Estado, lo constituye la Comisión Citrícola de Florida-EEUU, que representa a los productores y empresas agroindustriales en las esferas oficiales a nivel Estadual y Federal, realiza las actividades de preparación y divulgación de estadísticas, actividades de propaganda y establece los convenios de investigación con las universidades con los recursos captados a los productores.

En la misma dirección, abarcando un esquema más amplio de responsabilidades con el aval del Estado, son los Board o Juntas de Producción y de Comercialización para distintos rubros. En el pasado, distintos países establecieron esquemas de organización tipo Board para diferentes rubros, con atribuciones amplias para unificar y coordinar esfuerzos en distintas materias para el desarrollo de la producción, incluyendo la centralización de las actividades de exportación de sus respectivos rubros. Como ejemplos, cabe señalar los Board en rubros de frutas de exportación que funcionan en Nueva Zelandia, Sudafrica y en Israel, el Board de la leche de Nueva Zelandia o el Board en el rubro de cereales que funciona en Australia.

Los antecedentes expuestos tratan de ilustrar las posibles formas de organización de los agentes empresariales por rubros y su contribución a los procesos de coordinación vertical y horizontal.

3. Mecanismos de coordinación vertical aplicados en la fase de producción y acopio

A partir del esquema general expuesto anteriormente, a continuación se trata de identificar los principales mecanismos de coordinación vertical de funciones que se aplican normalmente en la fase de producción y acopio, abarcando los sistemas de integración vertical y los sistema con base a contratos. Se refiere a las formas de articulación de la etapa agrícola con las etapas de transformación agroindustrial o de comercialización controladas por empresas vinculadas a los mercados.

3.1 Mecanismos de integración vertical

Como se señaló en el esquema general, los sistemas de integración vertical se pueden generar desde la base agrícola o desde las empresas agroindustriales y agroexportadoras.

3.1.1 Desde la base agrícola

Impulsados por su orientación a la venta de sus productos, los agricultores se integran verticalmente a etapas de comercialización para articularse con los mercados, en forma individual o en forma asociativa.

a) Agricultores integrados individualmente a las etapas de comercialización.

i) Rubros agrícolas de consumo final. Normalmente en los rubros de consumo final para el mercado doméstico, como son los rubros de frutas y hortalizas, tubérculos y raíces y granos básicos, los pequeños y medianos agricultores se integran a etapas de comercialización con el fin de preparar y trasladar dichos productos a los mercados mayoristas o minoristas ubicados en los centros urbanos. En sistemas menos evolucionados, la leche cruda forma parte del grupo de productos de consumo final, en la medida que es distribuida directamente a consumidores por pequeños productores o por intermediarios. Así mismo, pequeños productores de arroz granza pueden recurrir a contratar el beneficiado por medio de molinos tradicionales. Normalmente cancelan el servicio con el subproducto y luego de trasladan y venden el arroz oro a mayoristas o a minoristas concentrados en mercados urbanos.

En la medida que la producción de frutas y hortalizas es destinada a la exportación, agricultores más grandes pueden asumir las funciones de preparación de los productos, tales como la selección, clasificación y embalaje y en algunos casos contratar directamente el transporte.

ii) Rubros agrícolas de consumo intermedio. En todos aquellos rubros que necesariamente deben ser procesados después de cosechados, los agricultores asumen la función de procesamiento en la medida que puedan disponer de las instalaciones necesarias. Normalmente son procesados a nivel de explotación agrícola después de cosechados, rubros como el café cereza, cacao en mazorca, uva vinífera, leche destinada a la elaboración de queso y crema en pequeña escala. Por otra parte, en todos aquellos rubros agrícolas cosechados de carácter no perecibles, como los cereales y oleaginosas en grano, los agricultores tratan de asumir las funciones de secado, limpieza, almacenaje temporal y de transporte.

b) Agricultores integrados en forma asociativas a etapas de comercialización.

i) Rubros de consumo final. Se observa la participación de cooperativas de pequeños y medianos agricultores en la comercialización de granos básicos, tales como frijol y maíz para tortillas destinado al mercado doméstico. En general son limitados los ejemplos de participación de organizaciones asociativas en la comercialización de rubros hortofrutícola para el mercado interno. En cambio, en rubros frutícolas de exportación, como manzanas y bananos se observa la participación de cooperativas de agricultores. En rubros de hortalizas de exportación, como arveja china, brócoli, col de bruselas y otros, existen experiencias exitosas de cooperativas de pequeños agricultores, como en el caso de Guatemala.

ii) Rubros de consumo intermedio. Los agricultores participan en etapas de comercialización en forma asociativa por medio de cooperativas, en aquellos rubros agrícolas que requieren un procesamiento a continuación de la cosecha, como etapa previa para colocarlos en los mercados. Abarca especialmente la pasteurización de leche y elaboración de productos lácteos, la vendimia y vinificación de uva, extracción de aceite de palma africana, procesamiento de caña de azúcar, beneficiado de café, de cardamomo y otros rubros similares. También se observa la participación de cooperativas de productores de cereales y oleaginosas en granos destinados a la exportación, en las funciones de acopio, secado, limpieza, almacenaje y transporte a puerto o a plantas procesadoras.

3.1.2 Desde las empresas agroindustriales y agroexportadoras.

i) Rubros de consumo final. Empresas vinculadas a los mercados externos en rubros frutícolas tienden a incorporarse a la fase agrícola, integrando bajo una sola empresa las funciones de producción, procesos de postcosecha y exportación, tratando de asegurar volúmenes a escala y de buena calidad en forma homogénea. El caso típico fueron los complejos integrados de producción y exportación de bananos que prosperaron en el pasado con la participación de empresas transnacionales. También se desarrollaron complejos integrados de producción y exportación en rubros como la piña, cítricos. Recientemente en Chile se observa una tendencia de las empresas exportadoras a participar en la producción de frutas de clima templado como son la uva, manzanas, peras, ciruelas y otras destinadas a la exportación, mediante la adquisición de explotaciones con plantaciones frutícolas. La producción y exportación de flores se realiza normalmente bajo un esquema de integración vertical.

ii) Rubros agrícolas de consumo intermedio. Las experiencias más sobresalientes de integración bajo una sola empresa de las etapas de producción primaria y de procesamiento y

comercialización, son los complejos integrados de producción y elaboración de azúcar de caña, de producción y extracción de aceite de palma africana, de conservas de piña y de jugos concentrados de cítricos. Esquemas integrados también se aplican en la producción de carne de ave y de porcino y en algunos casos de carne de bovino.

Al interior de la administración de los complejos agro-industrial integrados verticalmente, se realiza una transferencia contable de la materia prima, entre el departamento que administra la etapa agrícola y el departamento que administra la etapa de procesamiento industrial. La empresa podrá evaluar la conveniencia de participar en la producción primaria con base a un esquema de integración vertical, frente a la posibilidad de adquirir la materia prima y liberar los recursos comprometidos en la producción agrícola.

Además de la comparación de sus costos contables de producción de la materia prima con el costo de oportunidad de adquirir dicho abastecimiento mediante contratos con productores individuales o mediante compras a precio de mercado, la empresa agroindustrial debe considerar diversos factores que intervienen en la evaluación de las posibles alternativas.

Entre los factores importantes a considerar son los riesgos e incertidumbre que puede enfrentar la agroindustria para obtener abastecimientos oportunos de materia prima de buena calidad y a costos competitivos. Entre otros aspectos, son las posibles dificultades en las negociaciones con abastecedores organizados tipo cartel. En rubros perecederos de consumo final y con altas exigencias de calidad, empresas agroexportadoras tenderán a integrarse verticalmente en la medida que existan limitaciones en la capacidad de los agricultores individuales para lograr producciones competitivas.

3.2 Mecanismos de coordinación vertical mediante contratos.

Las empresas agroindustriales y agroexportadoras establecen relaciones con los agricultores mediante dos modalidades de contrato: a) contratos de producción, y b) contratos de comercialización.

3.2.1 Relaciones mediante contratos de producción.

Las agroindustrias aplican el sistema de contratos de producción con agricultores individuales para lograr en forma oportuna sus abastecimientos de materia prima de buena calidad y a costos competitivos. Por lo tanto son aplicados a rubros agrícolas de consumo intermedio.

Los mecanismo de contrato de producción abarca distintos grado de control sobre la producción agrícola por parte del agente agroindustrial o agrocomercial.

En un extremo, se observan situaciones en los cuales predomina el aspecto de financiamiento de la producción, como son las relaciones observadas en Paraguay entre agentes acopiadores y pequeños agricultores productores de algodón y en otros rubros de exportación como soya y cereales. En estos casos, el pequeño agricultor recibe adelantos en efectivo y en insumos y que luego cancelará al intermediario con el producto de su cosecha.

Frente a las dificultades de los pequeños agricultores de vincularse a fuentes formales de financiamiento, el agente acopiador realiza por un lado la función de prestamista o proveedor de recursos para el financiamiento de los costos del cultivo y por otro lado, la función de intermediario acopiador entre el agricultor y el agente agroindustrial o agroexportador. Logra asumir esta función en la medida que dispone de recursos para financiar la producción. El agricultor está obligado a entregarle un volumen de producción equivalente al monto del préstamo. Eventualmente puede colocar el remanente de la producción por medio de otro intermediario. Los márgenes de ganancia del intermediario están encubiertos por medio del precio que recibe el agricultor por el producto y por el precio de los insumos entregados por el intermediario.

En el otro extremo, el agente agroindustrial establece relaciones con el agricultor con el fin de asegurar abastecimientos de materia prima con determinadas características, asociado a un mayor control sobre la producción. Según la naturaleza de los rubros, se observa distintos grados de control de la empresa agroindustrial sobre la producción primaria.

Las agroindustrias establecen relaciones estrechas con los agricultores asociado a un mayor control sobre la producción, en la medida que necesitan asegurar abastecimientos oportunos de materia de buena calidad y de bajo costo, especialmente en rubros de carácter perecederos con mayores exigencias tecnológicas. Dichos esquemas se aplican especialmente en la producción de tabaco, de tomates de variedades de uso industrial para concentrado de calidad exportable, hortalizas para congelado, deshidratado y otros fines.

En estos casos, el agente agroindustrial concentra la información de los paquetes tecnológicos óptimos posibles de aplicar en el cultivo. A partir de una programación de la superficie a cultivar, selecciona a los agricultores más aptos para incorporarlos a la producción bajo contrato. Los contratos están asociados a la prestación de asistencia técnica y financiera, incluyendo el abastecimiento de insumos, plantas de almácigo y transporte. En el caso del cultivo del tomate y otras hortalizas, la empresa debe realizar un estricto control sobre los pesticidas aplicados. En algunos casos, como en el cultivo del tabaco, la empresa adelanta pagos quincenales al agricultor equivalentes a las jornadas de trabajo aplicados al cultivo.

Sistemas de contrato con base a relaciones menos estrechas corresponde a aquellos casos en los cuales la empresa entrega financiamiento en efectivo y en insumos, complementado con asesoría técnica. Dicho esquema se aplica en la contratación de cereales y oleaginosas como en el caso de cebada cervecera, trigo duro para pastas, arroz, soya y otros.

En el caso de la industria lechera, la empresa presta mayor atención al proceso de acopio y recolección de leche, para asegurar una adecuada calidad de la leche en la recepción, facilitando estanques de almacenaje y sistemas de enfriamiento y de transporte. En distinto grado, las empresas otorgan servicios de asistencia técnica y veterinaria y en algunos casos asistencia financiera, con preferencia a pequeños y medianos agricultores.

3.2.2 Relaciones mediante contratos de comercialización

Por medio de contratos de comercialización, los agricultores se vinculan a los mercados por medio de un agente agroindustrial exportador o agroexportador. El agricultor recibe el equivalente al precio obtenido en el mercado menos los costos de comercialización. Se puede distinguir dos modalidades: a) contratos en consignación aplicados a rubros de consumo final y b) contratos con participación aplicados a rubros de consumo intermedio.

a) Contratos de comercialización en consignación

En el caso de la exportación de fruta en estado fresco, el agente agroexportador presta un servicio de comercialización en consignación, realizando a cuenta del agricultor, las funciones de selección, clasificación, embalaje y transporte y de otras funciones necesarias para la venta del producto en el mercado externo. El agricultor recibe el precio final menos las comisiones del exportador e importador y los costos de comercialización.

Adicionalmente la empresa agroexportadora puede controlar la producción con asesoramiento técnico y con actividades de monitoreo para asegurar la aplicación de pesticidas permitidos y la obtención de una producción con la calidad y nivel de madurez apropiado. La asistencia técnica puede ser complementada con apoyo financiero que será descontado en la liquidación final.

El exportador coloca las partidas de fruta en el exterior por medio de un importador/recibidor, que actúa como su representante. El recibidor realiza una inspección general de las partidas desembarcadas y luego toma contacto con los compradores de cadenas de supermercados y agentes mayoristas, con fin de negociar precios y realizar las transacciones. El importador presenta al exportador una liquidación de cada partida. En la medida que las partidas mantienen la identidad de origen según agricultor, el exportador presenta la liquidación a los agricultores, a partir del precio

recibido por la respectiva partida y de una información detallada de los costos incurridos en la exportación, incluyendo las comisiones del exportador e importador.

El exportador se constituye en la articulación principal de la cadena, por cuanto asume la coordinación entre las distintas etapas, abarcando la producción, tratamientos de postcosecha, transporte refrigerado y otros procesos hasta su colocación en el mercado externo, tratando de lograr un control de la calidad total a lo largo de la cadena.

En la medida que los productos alcanzan bajo precio debido a problemas de calidad homogénea, exigirá perfeccionar las relaciones de coordinación vertical entre los agentes que participan en la cadena, de modo de mejorar la oportunidad de llegada de los productos y de los niveles de calidad, conforme a las exigencias de los mercados. Así mismo se buscará mayor eficiencia para disminuir los costos y aumentar los retornos. En último término, se buscará perfeccionar los mecanismos de coordinación vertical para lograr mayor competitividad y maximizar los retornos.

b) Contrato de comercialización con participación

En el caso de la industria exportadora de jugo concentrado de naranja de Brasil, se aplica la modalidad de contrato con participación para el abastecimiento de naranjas. Los productores de naranja reciben el equivalente al precio registrado en la Bolsa de Nueva York menos los costos de procesamiento y de comercialización. El margen correspondiente al costo de procesamiento está previamente definido en el contrato.

A diferencia de la exportación de fruta en estado fresco, la identidad de origen de los abastecimientos de naranjas según agricultor, se pierde en el procesamiento. De modo que los promedios de precios del concentrado se aplican a todos los agricultores. La información transparente de precios registrado en la Bolsa de Nueva York facilita la aplicación de este mecanismo.

4. Mecanismos de mercado aplicados en la fase de producción y acopio.

A diferencia de los mecanismos de coordinación vertical, la articulación de los agricultores con agentes agroindustriales, agroexportadores o agentes intermediarios por medio del mecanismo de mercado, constituye un acuerdo privado entre compradores y vendedores, con base a condiciones generales de mercado. Su duración finaliza en el mismo acto de concreción y la información de precios registrada en los mercados constituye el principal elemento de referencia para la formalización de la compra-venta. Se refiere a la colocación por parte del agricultor de rubros cosechados o por cosechar en cuya producción el agente

agroindustrial o agrocomercial no ha tenido ninguna ingerencia, a diferencia de las transacciones por medio de los mecanismos de contratos.

Se puede distinguir por un lado las transacciones que realizan los agricultores por medio de su participación directa en mercados de la fase de distribución y consumo. Por otro lado, las transacciones que realizan los agricultores con agentes agroindustriales, agroexportadores y agentes intermediarios que operan en la fase de producción y acopio.

4.1 Transacciones en mercados de la fase de distribución y consumo.

4.1.1 Rubros de consumo final. En rubros de consumo final como las hortalizas, frutas, tubérculos y raíces y granos básicos de consumo final, los agricultores individualmente trasladan los productos a mercados de concentración a nivel mayorista o minorista. Las transacciones entre agricultores e intermediarios y consumidores, se realizan con inspección visual de los productos y con base a las condiciones generales de precios dominante en el mercado. A ello se agrega las transacciones con intermediarios mediante operaciones paralelas a los mercados de concentración, como las ventas directas a tiendas y a consumidores, incluyendo la distribución a domicilio de leche cruda, quesos y crema.

4.1.2 Rubros de consumo intermedio. Abarca las transacciones entre agricultores y empresas de la industria procesadora o agentes intermediarios en rubros de consumo intermedio no perecederos o almacenables tipo "commodities", como son los cereales y oleaginosas en grano, café y cacao en grano y otros similares. En países donde funcionan Bolsas de Productos Básicos, los grandes agricultores pueden colocar sus producciones por medio de operaciones de coberturas a través de operadores de la Bolsa. Se distingue operaciones de venta a término, de futuros y opciones. Las mayores operaciones son las que se realizan entre agricultores y empresas procesadoras de trigo, maíz, soya, cebada y otros, tomando como referencia los precios de mercado. Los precios en mercados nacionales están determinados por los precios internacionales y por los efectos de las regulaciones nacionales que protegen en distinto grado la estabilidad y niveles de los precios de la producción nacional.

4.2 Transacciones en mercados de la fase de producción y acopio.

4.2.1 Rubros de consumo final. En la medida que los pequeños y medianos agricultores de hortalizas, frutas, tubérculos y raíces y de granos básicos, se encuentran lejos de los mercados de distribución, pueden realizar transacciones a nivel de sus explotaciones o fincas para la venta de sus cosechas con agentes intermediarios y agroexportadores que operan en los centros de producción. En el primer caso, corresponde a transacciones que realizan los agricultores con intermediarios acopiadores que

disponen normalmente de medios de transporte, vinculados a los mercados domésticos y a mercados externos. Con respecto a los agentes vinculados a mercados externos, es preciso distinguir los intermediarios que trasladan productos a mercados de países vecinos, como son los transportistas intermediarios de El Salvador que compran hortalizas en los centros de producción de Guatemala, o intermediarios de Argentina y Brasil que compran tomate y otros productos en Paraguay. En el segundo caso, corresponde a compras directas que realizan empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas a nivel de finca, previamente seleccionadas para la exportación. También se observa transacciones a nivel de finca o de empresa agroexportadora en rubros de leguminosas secas, tales como frijol, lentejas y garbanzos.

4.2.2 Rubros de consumo intermedio. Corresponde a las transacciones entre agricultores y empresas agroindustriales y agroexportadoras y otros intermediarios, mediante negociaciones individuales o por medio de negociaciones asistidas con la participación de organizaciones asociativas de agricultores. Dentro de estas categorías se distinguen las siguientes modalidades:

a) Transacciones mediante negociaciones individuales.

i) Con agentes acopiadores que entregan a agroindustrias. En rubros como la leche en áreas de pequeños agricultores, se observa la participación de intermediarios acopiadores que compran diariamente la leche a nivel de finca para entregarla posteriormente a la planta agroindustrial. El acopiador puede realizar la función con recursos propios o con recursos que le ha sido adelantado por la agroindustria cada 7 o 15 días. El acopiador determina un precio al productor tomando como referencia el precio a nivel de planta menos un margen de comercialización.

ii) Con empresas agroindustriales. Las agroindustrias de frutas y hortalizas que se abastecen de estos productos mediante adquisiciones en el mercado, corresponde a producciones destinadas indistintamente para el consumo industrial o para el consumo en estado natural. En el caso de la industria de concentrado de tomate, cuya producción está destinada al mercado doméstico, se abastecen normalmente en los períodos de mayor abundancia de tomate y a los precios de mercado más bajos. Los agricultores venden a las agroindustrias como alternativa de venta en el mercado mayorista para el consumo en estado fresco. En algunas oportunidades la agroindustria recurre a obtener abastecimientos por medio del mercado mayorista. Las adquisiciones agroindustriales a precios de mercado en competencia con el consumo en estado fresco, también se aplica a los abastecimientos de distintas frutas para conservas, concentrados, mermeladas y jugos. Además de las compras directas a los agricultores, también abarca las adquisiciones de frutas y de algunas hortalizas, especialmente para deshidratados, provenientes de los rechazos en las instalaciones de la selección y clasificación para la exportación en estado fresco.

iii) Con empresas agroexportadoras. Corresponde a las transacciones directas entre agricultores y empresas agroexportadoras en distintos rubros tipo "commodities", como cereales, oleaginosas, café y cacao en grano, tomando como referencia los precios en el mercado internacional registrados en las Bolsas de Productos Básicos.

iv) Transacciones por medio de mercados de concentración. Corresponde a las transacciones de animales por medio de ferias de animales en las zonas ganaderas. Participan productores como vendedores y compradores, intermediarios e industriales. A ello se agrega las operaciones de compra-venta en forma paralela a dichos mercados organizados, tomando como referencia los precios registrados en dichos mercados.

v) Transacciones con poderes compradores oficiales. Corresponde a las ventas a precios mínimos oficiales que realizan los agricultores con poderes compradores que participan en el mercado como instrumento de política de estabilización y regulación de precios en productos básicos.

b) Transacciones mediante negociaciones asistidas con la participación de organizaciones asociativas o gremiales.

En varios países de ALC se puede observar negociaciones previo a la zafra de caña de azúcar entre el gremio de productores de caña y las empresas que controlan los beneficios de azúcar, en función de previsiones del precio internacional y/o de los precios en el mercado doméstico. En función de los precios acordados, las agroindustrias establecen los convenios con los agricultores para la adquisición de materia prima.

Respecto a experiencias en rubros frutícolas provenientes de plantación, se puede señalar la modalidad utilizada por los agricultores de California para el abastecimiento de melocotones y peras a la industria conservera. La asociación de productores de dichas especies asume la tarea de realizar los estudios de previsión de mercado y de establecer las recomendaciones de precio para la cosecha, en consulta con las empresas conserveras, para facilitar las negociaciones individuales entre las agroindustrias y los agricultores. Negociaciones a nivel gremial se aplica normalmente en la industria de cítricos de exportación.

En algunos países existen asociaciones gremiales a nivel nacional formadas con el aval del Estado, en rubros como el café, algodón y azúcar que facilitan las negociaciones de los agricultores y empresas agroindustriales con agentes exportadores o con importadores o agentes que operan vinculados a las Bolsas de Productos Básicos. De esta manera, agricultores y empresas agroindustriales realizan operaciones de venta en el mercado de

exportación bajo el amparo y la asesoría de dichas asociaciones.

