

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1411
20 de julio de 1994

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**LAS RELACIONES EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE ENTRE LAS
EMPRESAS AGROINDUSTRIALES Y AGROEXPORTADORAS
CON LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS AGRICULTORES**

El presente documento fue preparado por el señor Carlos Ladrix H., consultor de la Unidad de Desarrollo Agrícola, con información proveniente de estudios realizados 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, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
1. Antecedentes	1
2. Objetivos de la investigación	1
3. Hipótesis de trabajo	2
I. ESQUEMA CONCEPTUAL DE REFERENCIA	5
1. Introducción	5
2. Etapas de desarrollo de los sistemas de producción y consumo	5
3. Evolución del abastecimiento de productos hortofrutícolas	8
4. Fases y escalones de la comercialización de productos agrícolas	10
5. Relaciones de integración según orientaciones hacia la venta o la compra de los agentes de los sistemas	11
II. RESUMEN DE LOS ANTECEDENTES REUNIDOS EN LOS PAISES SELECCIONADOS	15
A. Relaciones de integración en la producción agroindustrial y de exportación de rubros hortofrutícolas	15
B. Relaciones de integración en la exportación de maní y ajonjolí y en la producción agroindustrial de tabaco	38
C. Relaciones de integración en la producción azucarera y del algodón, café y cacao	41
D. Relaciones de integración en la agroindustria lechera	48
E. Vinculaciones de las industrias procesadoras de cereales y de aceites y grasas con los productores agrícolas	53
F. Antecedentes de casos en rubros semillas, flores y aceites esenciales	57
III. RESUMEN Y CONCLUSIONES	59
1. Rubros hortofrutícolas	59
2. Ajonjolí, maní y tabaco	61
3. Producción de azúcar, algodón, café y cacao	61
4. Agroindustria lechera	62
5. Cereales y oleaginosas	63
6. Otros rubros	64

INTRODUCCION

1. Antecedentes

El presente documento trata de integrar en forma resumida los antecedentes recogidos en los estudios realizados en seis países seleccionados de América Latina y el Caribe, 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. Dichos estudios fueron solicitados a consultores en dichos países, como parte del trabajo de investigación orientado a conocer las experiencias de la agricultura que trabaja vinculada a empresas agroindustriales y agroexportadoras bajo el sistema de convenios o contratos en distintos países y su incidencia en la generación de procesos de transformación productiva y de tecnificación de las explotaciones agrícolas.

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. Asimismo, se ha destacado como elemento esencial la incorporación de crecientes grados de equidad en la distribución de los beneficios del progreso económico, de modo de viabilizar a mediano y largo plazo, en términos políticos y económicos, el ritmo del progreso técnico y aumento de la productividad.

El sector agrícola sigue siendo una actividad de importancia para la generación de divisas y empleo en los países de América Latina y el Caribe. 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.

En este sentido, tienen especial interés los antecedentes de los estudios realizados en los seis países antes nombrados sobre la magnitud e importancia de los pequeños y medianos agricultores que participan en la producción bajo contrato con empresas agroindustriales y agroexportadoras.

La experiencia tiende a confirmar que, en la medida que se crean condiciones apropiadas, los pequeños agricultores emprenden transformaciones productivas y de aumentos de la productividad mejorando significativamente sus ingresos y condiciones de vida. Dichas condiciones están relacionadas con las posibilidades de vincularse a mercados dinámicos para la producción de aquellos rubros intensivos en el uso de mano de obra, asociado a las posibilidades de acceso a la información tecnológica y económica, a la asesoría técnica y a fuentes de financiamiento.

3. Hipótesis de trabajo

Se parte del reconocimiento que las empresas agroindustriales y agroexportadoras reúnen potencial para inducir transformaciones productivas y estimular la modernización de las explotaciones agrícolas, especialmente de los pequeños y medianos agricultores, mediante su incorporación en la producción tecnificada de rubros intensivos en el uso de mano de obra. Dichas transformaciones implican a su vez una mayor integración de los productores agrícolas con los mercados internacionales y nacionales, con fuentes de financiamiento e información económica y tecnológica.

La participación de dichas empresas en los esfuerzos de diversificación de las exportaciones en estado fresco y elaborado ha sido significativo. Las empresas pioneras en la promoción de nuevos rubros de exportación han tenido que infiltrarse en la fase agrícola mediante diferentes modalidades de contrato, asociado a la canalización de financiamiento y de transferencia de tecnología, con el fin de obtener adecuados suministros de productos agrícolas. Aspectos determinantes para la competitividad de las actividades agroindustriales y agroexportadoras son el cumplimiento de los requisitos de calidad de los suministros, costos, volúmenes y fechas oportunas de cosecha.

La necesidad de asegurar suministros que reúnan dichos requisitos ha exigido vínculos contractuales que incluyen garantías de absorber la cosecha, la entrega de insumos, financiamiento y paquetes tecnológicos por medio de una asistencia técnica estrecha.

Se constata que en los diferentes países han surgido empresarios agroexportadores y agroindustriales que enfrentaron desafíos y riesgos financieros, con el fin de obtener suministros de buena calidad y a costos competitivos para poder competir en los mercados internacionales.

Por otra parte, ha emergido una nueva generación de empresarios a nivel de los segmentos de pequeños y medianos agricultores, con un espíritu innovador, participando en inversiones para incorporarse a producciones agrícolas exportables.

Conforme a dicho contexto, la investigación realizada en los países seleccionados 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.

I. ESQUEMA CONCEPTUAL DE REFERENCIA

1. Introducción

En el presente capítulo se intenta establecer un esquema de referencia sobre antecedentes conceptuales relacionados con la evolución de las estructuras y el funcionamiento de los sistemas de producción y consumo de productos de origen agrícola, según la naturaleza de los diferentes rubros, abarcando la cadena de las etapas de comercialización y distribución, incluyendo los procesos de transformación agroindustrial.

Se hace necesario establecer un esquema de referencia con el fin de entender el amplio mosaico de experiencias recogidas en los estudios realizados en los seis países y que se ha tratado de resumir en el capítulo siguiente. La amplia diversidad de situaciones con distintos grados de evolución, reflejan la heterogeneidad estructural de las economías de América Latina y el Caribe. A pesar de la dinámica de cambios acumulados en los últimos 10 a 20 años, coexisten en los diferentes países subsistemas con diferentes grados de evolución, desde sistemas propios de economías de subsistencia a sistemas muy avanzados de producción y consumo, vinculados a estratos de población de altos ingresos y a mercados externos.

En términos generales se percibe que el desarrollo de relaciones de integración entre las empresas agroindustriales y agroexportadoras con la fase agrícola forma parte de las formas de funcionamiento de sistemas agroindustrializados, en el sentido amplio, incluyendo la producción y procesos de transformación agroindustrial y de clasificación, embalaje y conservación de productos agrícolas de consumo final en estado natural. Los sistemas de producción y comercialización tratan de adecuarse para satisfacer demandas de productos de consumo intermedio y final con exigencias crecientes en los niveles de calidad de productos diferenciados y estandarizados.

2. Etapas de desarrollo de los sistemas de producción y consumo

Con el fin de identificar la fisonomía de los sistemas con distinto grado de evolución es necesario distinguir, en primer término, los sistemas vinculados con el mercado interno y los sistemas que se han desarrollado en función del mercado externo.

Con respecto al primero, se pueden distinguir tres niveles de evolución que reflejan en forma general las diversas situaciones en los países de América Latina y el Caribe, existiendo naturalmente distintos grados de transición entre ellos:

a) Sistemas que predominan en economías rurales de subsistencia, combinando actividades productivas para el autoconsumo con excedentes comercializados en forma simple. El consumo alimentario se limita a un número limitado de productos. Los eslabones de comercialización se limitan a transacciones entre productores y consumidores en pequeña escala o con la participación de minoristas que se desarrollan en mercados públicos. Los mercados locales constituyen el principal lugar de intercambio de productos agrícolas. La concentración de la oferta y la demanda permite la formación de los precios.

b) Sistemas de producción y consumo de productos agrícolas comercializados, participando estructuras de distribución a mayor escala, producto del desarrollo de centros de consumo urbano. Predomina en la estructura del consumo alimentario, productos básicos sin elaborar, como los granos básicos, leche sin pasteurizar, tubérculos y raíces, frutas y hortalizas de estación y una reducida canasta de productos agroindustriales de carácter esencial. Se desarrollan las estructuras de distribución y comercio mayorista de la fase de acopio y distribución. En el pasado, las plantas procesadoras surgen más bien para prestar servicio a los agentes de comercialización, como los rastros de animales, beneficiado del arroz, pagado generalmente con el subproducto, trapiches y otros. Las industrias conserveras se abastecen de productos hortofrutícolas comercializados en épocas de abundancia, en competencia con el mercado de consumo fresco. Predomina más bien un esquema de comercialización.

c) Sistemas agroindustrializados de producción y consumo de productos alimentarios. Se distingue por una amplia oferta de productos elaborados, diversificados y diferenciados bajo una marca. Las agroindustrias utilizan todo el arsenal del marketing para promover sus productos. Se desarrollan nuevas estructuras de distribución con la incorporación de las cadenas de supermercados y tiendas especializadas de productos alimenticios de mayor valor agregado, vinculadas a estratos de ingresos medios y altos. El consumo de productos hortofrutícolas en estado fresco es de mayor calidad, diversificado y extendido a lo largo del año, a diferencia del consumo de los estratos de bajos ingresos que se ajustan a las ofertas estacionales con precios más bajos. Las agroindustrias se infiltran en la producción agrícola para adecuar la producción a las exigencias de abastecimientos de rubros especializados. El desarrollo tecnológico contribuye a la incorporación de nuevas variedades de mejor calidad y mayor rendimiento. Se expande con mayor velocidad el eslabón de alimentos preparados de consumo directo a través de las cadenas de comidas ligeras y rápidas, cadenas de autoservicios institucionales, restaurantes, hoteles, etc.

Los cambios en los equilibrios cuantitativos de los sistemas de producción y consumo están asociados a cambios cualitativos, producto de un mejoramiento de la calidad y un aumento de la diversificación y diferenciación de productos.

Por el lado de la formación de recursos, se distingue el valor de la producción (VPA) constituida por el valor agregado agrícola y por el consumo intermedio de insumos (VAA+CIA), por las importaciones de rubros agrícolas y elaborados (MA+MI), por el margen de comercialización (MC) y por margen de transformación industrial (MAI). Por el lado de la utilización de los recursos, se distingue lo destinado a consumo final sin elaborar o en estado natural (CFA) y elaborado (CFI), a consumo intermedio (CI), a exportaciones (E) y a inversión por diferencia de stock (I).

Total formación recursos: $(VAA+CIA) + (MA+MI) + (MC+MAI)$

Total utilización de recursos: $(CFA+CFI) + CI + E + I$

La evolución hacia una etapa de agroindustrialización significa la multiplicación de las relaciones intersectoriales. Aumenta el valor agrícola asociado a un significativo aumento del uso de insumos agrícolas y de equipos y maquinarias.

La producción agrícola se destina en mayor proporción a la industria de transformación agroindustrial y por lo tanto aumentan los márgenes agroindustriales. También aumentan los márgenes de comercialización, producto del mayor valor agregado por conservación en frigorífico y costos de transportes de más larga distancia, tendencia al aumento de importaciones, incluyendo productos frescos fuera de estación, como sucede en los países industrializados.

La tendencia general apunta a una menor participación del valor agregado agrícola en el valor final de los abastecimientos. En cambio, aumentan los márgenes agroindustriales y de comercialización. El mayor grado de diferenciación y estandarización de los productos de consumo final, vendidos en tiendas y supermercados, como los productos preparados de consumo directo (hamburguesas, helados, etc.), generan demandas de rubros diferenciados y homogéneos hacia las etapas intermedias y fase agrícola.

Por el lado de la utilización de los recursos, aumenta en mayor proporción el consumo de productos elaborados y disminuye el consumo de productos agrícolas sin elaborar, con la excepción de los productos hortofrutícolas de calidad y diversificados a lo largo del año.

Respecto a los sistemas de producción y comercialización vinculados con los mercados externos, se pueden distinguir tres grupos de productos, según su grado de preparación para el consumo y la naturaleza de los mercados. Abarca desde materias primas comercializadas a gran escala en el mercado mundial, como son los cereales y oleaginosas en grano, hasta productos terminados para la venta al detalle, como berries exportados en cajas pequeñas, con marcas y código de barras incorporado, listos para ser distribuido en supermercados en el país de destino. Se pueden distinguir los siguientes grupos:

i) Productos agrícolas sin elaborar destinados al consumo intermedio y comercializados en gran escala en el mercado internacional. Los precios se forman en la Bolsa de Comercio, como la de Nueva York, Londres o Liverpool. Abarcan los cereales, oleaginosas en grano, café oro, azúcar cruda, algodón, lana, cacao y otros. Corresponden a productos tradicionales de exportación que se transan en las Bolsas bajo la denominación de "commodities".

ii) Productos semielaborados destinados al consumo intermedio en mercados más específicos, vinculados a cadenas agroindustriales de productos terminados y distribuidos bajo una marca, como son el concentrado de tomate, jugos y pulpas concentradas, harinas proteicas para consumo animal, melaza, aceite sin refinar, aceites esenciales, carne para la industria de hamburguesas, deshidratados para la industria de productos elaborados, y otros.

iii) Productos hortofrutícolas en estado fresco de consumo final, productos congelados hortofrutícolas, pescados y otros, productos terminados en conserva, como frutas, pescados, mariscos, aceite envasado, semillas bajo una marca, etc. En general, las exportaciones están vinculadas a mercados más específicos e integradas a los canales de distribución en los países de destino. Incluyen exportaciones en pequeña escala de productos especializados vinculados a nichos de mercado, tales como mercados étnicos en función de tradiciones culturales.

3. Evolución del abastecimiento de productos hortofrutícolas

A medida que crece el ingreso, aumenta la demanda por productos hortofrutícolas diversificados a lo largo del año y de mejor calidad. La diferenciación de productos se expresa en algunos casos mediante sellos de marca pegados en las frutas o productos empaquetados con material transparente. Asimismo, se incrementa el consumo de productos elaborados, como son las mermeladas, jugos y néctares, congelados, conservas, deshidratados y otros.

La mayor demanda de productos hortofrutícolas en estado fresco a lo largo del año, se refleja en variaciones de precios más pronunciadas. Ello ha incentivado las producciones de "primores" o de fuera de estación obtenidas en áreas con microclimas o condiciones agroecológicas favorables, generalmente a mayor distancia del centro de consumo, junto con el mayor uso de invernaderos. Los mayoristas de los países industrializados recurren a la importación de regiones alejadas con producciones de contraestación proveniente del hemisferio sur. Los mayores precios estacionales justifican los costos de transporte de larga distancia. Los aspectos de calidad y oportunidad en las fechas de llegada constituyen factores determinantes para el éxito de las exportaciones.

Los cambios hacia el abastecimiento y consumo de productos hortofrutícolas en estado fresco diferenciados y en forma diversificada a lo largo del año, asociado a un aumento del consumo de productos hortofrutícolas elaborados, marcan la transición hacia un sistema agroindustrializado en el sector hortofrutícola. En cambio, la estructura del consumo en los amplios estratos de población de ingresos medios y bajos, está más bien adaptada a las producciones estacionales de origen local, aprovechando los períodos de mayor abundancia y de bajos precios. Asimismo, el consumo de productos elaborados hortofrutícolas es reducido y limitado a unos pocos productos de consumo popular.

Es preciso distinguir las importaciones de productos exóticos o novedosos que contribuyen a diversificar el consumo, de aquellos productos hortofrutícolas de consumo habitual en los mercados industrializados. En función de las demandas mensuales por estos productos de consumo habitual, se trata de ofrecer un abastecimiento a lo largo del año, mediante la conservación de productos en frigorífico y mediante importaciones provenientes de regiones con producciones de contraestación, como son las manzanas, peras, uva de mesa, kiwis, duraznos y ciruelas, naranjas, limones, y en cultivos anuales como melón, cebollas, tomates, y ajos. A ello se agregan las importaciones de productos de clima tropical, como el banano y la piña, con períodos de abastecimiento amplios durante el año y que se incorporaron como productos de consumo habitual en dichos mercados y en muchas regiones del mundo. Un rubro relativamente nuevo incorporado por Nueva Zelandia al consumo masivo en los países industrializado fue el kiwi.

La mayoría de los agricultores vinculados al mercado interno toman decisiones sobre alternativas de producción, cantidad y tecnología a emplear (qué, cuánto y cómo producir), conforme a sus experiencias pasadas en la producción y comercialización en estos rubros y a la fluctuación de los precios en la temporada anterior registrados en el mercado mayorista. En otros términos, asumen un alto nivel de riesgo, debido a que toman decisiones con información incompleta sobre los planes de producción del resto de los agricultores vinculados a rubros similares y que serán cosechados en fechas coincidentes.

Una vez cosechada la producción, los equilibrios de abastecimiento y utilización de cada uno de los productos hortofrutícolas durante sus correspondientes épocas de cosecha, se define vía precio

en el mercado mayorista. Los precios registran variaciones diarias, además de las pronunciadas variaciones estacionales para cada rubro y variaciones a mediano y largo plazo de carácter cíclico.

Las fluctuaciones de los precios de productos provenientes de plantaciones frutícolas se proyectan en variaciones plurianuales, debido a su comportamiento comparativamente inelástico en relación a los rubros de ciclo corto. Pero los riesgos que asumen los agricultores en las inversiones en plantaciones frutícolas, cuyos períodos de formación pueden tomar varios años, son más altas en el mediano y largo plazo, en la medida que la superficie plantada a nivel nacional de una determinada variedad y época de cosecha, sean mayores a las necesidades del mercado.

En este sentido, los agricultores frutícolas toman decisiones de inversión de largo plazo con base a información incompleta. Muchas veces, debido a falta de información, los agricultores tienden a tomar decisiones sobre especies y variedades a plantar, motivados por efectos demostrativos, en función del éxito de otros agricultores.

Las empresas agroindustriales y agroexportadoras constituyeron la articulación fundamental para vincular a los productores agrícolas con los mercados externos, con fuentes de financiamiento e información tecnológica, en muchos casos. Dichas vinculaciones se expresaron en relaciones de integración de distinto grado entre los agentes exportadores y agroindustriales y los agricultores.

Por último, cabe señalar que la transferencia de tecnologías ha sido determinante en el desarrollo de las exportaciones por medio de la introducción de nuevas variedades, con tendencia creciente de variedades bajo licencia, mejores técnicas en el manejo de los cultivos y de poscosecha, uso de prefrío, y mejoramiento de las tecnologías de conservación en frigorífico y del transporte refrigerado. El desarrollo de tecnologías de conservación culminó con la aplicación del sistema IQF para obtener productos congelados hortofrutícolas, utilizada especialmente en rubros como los berries, brócoli, coliflor, arveja china y arveja dulce, frijoles verdes, maíz dulce y papas precocidas (para preparar papas fritas).

Los incentivos aplicados en los países de América Latina y el Caribe en apoyo a la diversificación de las exportaciones, ha favorecido en distinto grado y según las ventajas comparativas de los países, el desarrollo de nuevos rubros de exportación hortofrutícola en estado fresco, en forma congelada y elaborada (conservas, pulpas y concentrados, jugos y productos deshidratados).

El crecimiento de las exportaciones hortofrutícolas ha generado flujos adicionales de abastecimiento interno producto de los excedentes y de la selección previa a la exportación. Ello ha favorecido la introducción de nuevas variedades al consumo interno a precios comparativamente bajos. En otros casos, los rechazos, producto de la selección, han sido utilizados como materia prima para la agroindustria. Por otro lado, algunas agroindustrias con fuertes vinculaciones en el abastecimiento al mercado interno han podido destinar parte de su producción al mercado externo, como en el caso de concentrado de tomate y jugos cítricos. Ello permite disminuir los riesgos y lograr mayor estabilidad en la producción.

En términos globales, se puede distinguir un sistema de producción y consumo tradicional vinculado a los estratos de población de ingresos medios y bajos, basado en el consumo de productos estacionales de origen local y un limitado consumo de productos elaborados. Sistemas de producción y consumo de productos frescos y elaborados vinculados a sectores de población de medios y altos ingresos y sistemas vinculados con los mercados externos.

4. Fases y escalones de la comercialización de productos agrícolas

En el esquema que se describe a continuación, se concibe la comercialización agrícola como el conjunto de actividades relacionadas con el acopio, la preparación de los productos para el consumo y la distribución. Las etapas de preparación para el consumo abarcan los procesos de transformación agroindustrial, distinguiéndose agroindustrias de primer, segundo y tercer nivel. También abarcan los procesos de preparación de productos para el consumo sin alterar las características naturales del producto, como son la selección, clasificación y conservación aplicados a los productos hortofrutícolas.

Los agentes de comercialización son responsables de transmitir las señales de mercado a la fase agrícola y realizar los procesos de intermediación en la forma más eficiente posible. Se trata de acercar la producción agrícola a los consumidores finales, tanto a los del mercado interno como externo, minimizando los costos de intermediación. A medida que disminuyen los márgenes de intermediación, aumenta el precio que recibe el productor agrícola y disminuye el precio que paga el consumidor final.

La eficiencia de las actividades de intermediación son de alta importancia para lograr niveles adecuados de competitividad de la producción agrícola en los mercados internos y externos, considerando que los márgenes de comercialización superan normalmente el valor que recibe el agricultor por sus cosechas.

Las funciones que desempeñan los agentes de comercialización se pueden agrupar en dos grandes fases. La fase de acopio que abarca las etapas de comercio mayorista y de transformación agroindustrial en los centros de producción agrícola, incluyendo las actividades que realizan los agricultores individualmente o en forma asociativa por medio de cooperativas para preparar y vender sus productos. En cambio, la fase de distribución abarca la distribución mayorista y al detalle y de elaboración de productos terminados y de productos de consumo directo.

En los rubros de exportación, la fase de acopio es más evolucionada, a pesar de que en países de América Latina y el Caribe se observan situaciones con diferentes grados de evolución, tales como intermediarios que intervienen entre el agricultor y las plantas desmotadoras hasta producciones tecnificadas a gran escala vinculadas directamente con las empresas desmotadoras y exportadoras de algodón.

En los rubros hortofrutícolas de exportación, los exportadores desempeñan el comercio de acopio, para lo cual disponen de instalaciones de clasificación y embalaje y frigoríficos. Contratan los servicios de transporte, establecen las relaciones entre compradores y vendedores y las gestiones de compra-venta o de transferencia de la propiedad de las partidas exportadas, canalizan información, financiamiento y asistencia técnica a los agricultores, en la medida que estén previstos en los convenios de exportación. Normalmente, los exportadores de rubros hortofrutícolas prestan el servicio en consignación, en cambio, las agroindustrias toman la propiedad de la materia prima.

En América Latina y el Caribe se pueden distinguir distintos niveles de evolución en las actividades de transformación agroindustrial en la fase de acopio, desde procesos realizados directamente por los agricultores, como la fabricación de quesos, hasta sistemas en los cuales la agroindustria se integra a la fase agrícola bajo una misma empresa, como en el caso de los ingenios azucareros integradas a las plantaciones de caña o la extracción de aceite integradas a las plantaciones de palma africana. En otros casos, las empresas agroindustriales establecen estrechas relaciones de

integración con los agricultores, como en el caso de la industria de concentrado de tomate o la industria de tabaco.

En los países de América Latina y el Caribe, las empresas de concentrado de tomate ubicadas en los centros de producción agrícola, diversifican líneas de elaboración de productos terminados, distribuidos bajo una marca, dada la menor dimensión de los mercados nacionales. En los Estados Unidos, la fase de producción de concentrado de tomate es especializada con plantas de gran tamaño, y distribuyen el producto a empresas conserveras de segundo nivel de la fase de distribución, las que preparan los productos terminados a partir del concentrado de tomate.

Las estructuras agroindustriales y de distribución en la fase de distribución evolucionan de acuerdo a la dimensión de los centros de consumo y niveles de ingreso. Desde pequeños minoristas con operaciones anuales comparativamente pequeñas, hasta cadenas de supermercados y tiendas especializadas vinculadas a estratos de población de ingresos medios y altos. Los mayoristas concentrados en el mercado mayorista se especializan a medida que aumentan los volúmenes de operación. Las industrias intermedias, como los molinos de trigo, establecen relaciones estrechas con las panaderías y tratan de adecuar las calidades de la harina a las exigencias de las primeras. Empresas de papas precocidas congeladas abastecen a las cadenas de "fast-food" y a otros establecimientos de productos preparados de consumo directo. El crecimiento del ingreso constituye la variable determinante en la evolución de las estructuras de las fases de comercialización.

5. Relaciones de integración según orientaciones hacia la venta o la compra de los agentes de los sistemas

Con el fin de entender el funcionamiento de los sistemas de producción y consumo y los enlaces entre los eslabones de la cadena agroindustrial, es preciso distinguir tres componentes funcionales principales en la organización de las empresas productivas, como son las empresas agrícolas y agroindustriales y en las empresas o agentes de comercialización de la fase de acopio, como son las empresas exportadoras de frutas y hortalizas en estado fresco.

Los tres componentes funcionales en la organización de dichas empresas son: i) la función de adquisición de insumos en el caso de las empresas agrícolas, de abastecimiento de materias primas en las empresas agroindustriales, y de suministros de productos en empresas exportadoras de productos en estado natural; ii) la función productiva propiamente tal en las empresas agrícolas y agroindustriales y de acondicionamiento de productos realizados en las instalaciones de clasificación y embalaje en las empresas exportadoras o de comercio de acopio de productos en estado natural; y iii) la función de distribución mayorista y de venta y promoción de los productos (marketing).

Es así como las empresas agrícolas establecen enlaces hacia atrás con el eslabón de abastecimiento de insumos, y hacia adelante, con el eslabón o agente mayorista o agroindustrial. Las agroindustrias establecen enlaces con los agricultores para el abastecimiento de materias primas y hacia adelante con los distribuidores minoristas y con los consumidores por medio de la propaganda. Los exportadores de productos hortofrutícolas establecen por un lado enlaces con los agricultores y por otro lado, con los recibidores o agentes de distribución en los países de destino.

Los agentes del sistema desempeñan sus actividades impulsados ya sea por una "orientación predominante hacia la venta" o con una "orientación dominante hacia la compra" de productos, según

sea el lugar que ocupa en la cadena. En el caso de un agente comercializador, se movilizará hacia la compra en los centros de producción en la medida que dispone de mercado seguro para colocar el producto, motivado por el margen de ganancia. En el otro extremo, dada una oferta de productos, el agente se orienta a la venta en la fase de distribución. En una economía de oferta, tiene mayor poder el eslabón vinculado al mercado. En una economía de demanda, tienen mayor dominio los agentes vinculados a las unidades productivas.

En este sentido, los productores hortofrutícolas y de granos básicos se movilizan al mercado mayorista para colocar sus productos y en épocas de precios altos, comerciantes transportistas buscan abastecimientos en los centros de producción.

Los agentes agroindustriales orientados a la venta establecen relaciones de integración con los consumidores, utilizando toda una batería de métodos de "marketing" para que sus productos sean preferidos por los consumidores en los supermercados. En el otro extremo, las relaciones con los agricultores se realiza estableciendo vínculos con distinto grado de integración. Los enlaces principales son la seguridad de compra mediante un contrato, facilidades de financiamiento y transferencia de tecnología.

El grado de orientación a la compra puede ser diferente entre una empresa lechera y una empresa de concentrado de tomate. Ello se puede entender debido a que la oferta de leche tiende a ser más inelástica, en cambio la oferta de tomate industrial tiene características de mayor elasticidad en función de un compromiso de compra de la cosecha. En el primer caso las relaciones son más relajadas, en cambio, en el segundo son más estrechas.

Conforme a la orientación a la venta, las agroindustrias se infiltran en los consumidores mediante la propaganda para inducir cambios de demanda por su producto, en competencia con otras marcas. Asimismo, en función de su orientación a la compra, se infiltra en la fase agrícola para asegurarse un abastecimiento de materia prima de buena calidad y a bajo costo, induciendo cambios en la función de oferta del rubro, en competencia por el uso de los recursos con otros cultivos alternativos para el agricultor.

Entre las etapas productivas agrícolas y agroindustrial o de comercio de acopio, se advierten tensiones derivadas de las fuerzas de integración en dos sentidos. Productores individuales o en forma organizada mediante cooperativas, se integran a la etapa de procesamiento de primer nivel o de comercio de acopio, disputándole a los agentes de comercialización o agroindustriales su participación en dichas actividades. En el otro extremo, los agricultores organizados participan en la compra y distribución de insumos para sus asociados, disputándole parte de las actividades de los distribuidores de insumos.

Las políticas públicas que promovieron las organizaciones de cooperativas, especialmente de pequeños y medianos agricultores, buscaban mejorar las vinculaciones de dichos grupos de agricultores a los mercados, a las fuentes de financiamiento, y al acceso a las tecnologías. Muchas cooperativas agrícolas, formadas originalmente para viabilizar las relaciones de sus asociados con el mercado, han logrado desarrollar empresas competitivas en la fase agroindustrial y en actividades de exportación.

En la etapa de distribución minorista se desarrollaron integraciones horizontales con la incorporación de las cadenas de supermercados. En el pasado, se intentaron asociaciones de

minoristas con orientación a la compra para obtener abastecimientos de mercaderías a menor costo. Asimismo, se realizaron experiencias de cooperativas de consumidores orientadas a obtener abastecimientos de productos a menor costo.

La orientación a salir a vender del agricultor es sustituida por la agroindustria mediante la alternativa de un contrato. Asimismo, la compra de insumos que realizaba el agricultor en forma individual o por medio de una cooperativa, es asumida por la agroindustria al suministrarle los insumos requeridos por el cultivo.

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. Se presentan aspectos generales sobre el desarrollo de los rubros agrícolas y de las relaciones de integración entre las empresas agroindustriales y agroexportadoras con los agricultores. Abarcan los siguientes rubros o grupos de productos: a) rubro hortofrutícola de exportación en estado fresco y para el abastecimiento a plantas agroindustriales; b) ajonjolí y maní destinado a la exportación y producción de tabaco para la industria; c) producción de azúcar, algodón, café y cacao para la exportación y consumo interno; d) producción y procesamiento de leche; e) cereales y oleaginosas para el abastecimiento industrial y para la exportación en grano; y f) otros rubros como flores para la exportación, aceites esenciales y semillas.

A. RELACIONES DE INTEGRACION EN LA PRODUCCION AGROINDUSTRIAL Y DE EXPORTACION DE RUBROS HORTOFRUTICOLAS

1. País: 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 han permitido 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.

Durante el período 1964-1973 se ejecutaron políticas de fomento de la producción y de modernización en aquellos sectores con potenciales de exportación como el sector frutícola, forestal y pesca. La ingerencia del Estado para impulsar la modernización del sector frutícola se realizó con la ejecución de un Plan de Desarrollo Frutícola por medio de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO). Mediante un programa de crédito supervisado y de asistencia técnica se promovió la renovación de huertos y el desarrollo de nuevas plantaciones con base a nuevas variedades introducidas al país, conforme a las metas de plantación por especie y región previstas en el plan frutícola. Asimismo, se realizaron investigaciones de poscosecha e inversiones de infraestructura, especialmente en centrales de clasificación y embalaje, frigoríficos y plantas agroindustriales.

Durante dicho período, la Reforma Agraria había afectado cerca del 50% de la tierra agrícola, especialmente la tierra regada de vocación frutícola. A partir de 1974, se emprende el programa de "Regulación de la Tenencia", que consistió en la devolución a sus antiguos dueños del 46% de las tierras expropiadas y la asignación de parcelas de propiedad individual a favor de 45 000 campesinos en las tierras expropiadas restantes. Se derogaron las disposiciones de la ley de reforma agraria, liberalizando plenamente el mercado de tierra. Paralelamente se inicia un proceso de privatización de las inversiones en infraestructura agroindustrial realizada por la CORFO.

La falta de apoyo a los campesinos beneficiarios de la reforma agraria y la liberalización del mercado de tierras, permitió que un 40% de dichos campesinos vendieran sus parcelas antes de 1981. Dichas ventas de tierra continuaron hasta alcanzar alrededor de 70% de las parcelas asignadas en las regiones hortofrutícolas del país. La reforma como la contrarreforma, modificaron sustancialmente el sistema latifundiaro que predominaba a principios de los sesenta.

La liberalización del mercado de tierras permitió la incorporación de industriales, profesionales liberales, comerciantes, sociedades anónimas nacionales e inversionistas extranjeros en la producción hortofrutícola de exportación, sumándose a los propietarios que habían conservado las reservas de 80 hectáreas básicas regadas previstas en la ley de reforma agraria y que se incorporaron en distinto grado a la producción frutícola. De esta manera emergió una nueva clase de empresarios agrícolas que formó parte de la vanguardia del proceso de modernización y de expansión dinámica de las exportaciones hortofrutícolas.

Conforme a investigaciones realizadas sobre el tema, se estima que las propiedades con un tamaño mayor al equivalente a 80 hectáreas de riego básico, reunían alrededor de 55% de la tierra agrícola hacia 1985, producto del nuevo proceso de concentración favorecido por la liberalización económica a partir de 1974.

Los empresarios que participan en la producción frutícola, suman alrededor de 16 300 agricultores que manejan una superficie plantada con frutales de 172 200 hectáreas en 1992. El 82% de los productores tienen huertos frutales menores a 20 hectáreas, 10% entre 20 y 40 hectáreas y 8% sobre 40 hectáreas. La mayoría de las 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 (clasificación, embalaje, etc.).

A medida que aumentaban las exportaciones durante la década los años setenta y de los ochenta, inversionistas nacionales y extranjeros organizaron nuevas empresas de exportación de frutas que se sumaron a las empresas tradicionales que operaban en el país, ampliando la infraestructura de "packing" y frigoríficos y plantas agroindustriales.

Las empresas agroindustriales modernizaron y ampliaron sus instalaciones, nuevos inversionistas se sumaron al sector con la privatización de las plantas agroindustriales de la CORFO y con la construcción de nuevas plantas para elaborar rubros exportables.

Las transformaciones estructurales y el establecimiento de las bases para el desarrollo frutícola por medio de la CORFO, favoreció el rápido crecimiento de las exportaciones a medida que se ampliaron los mercados durante la década de los setenta y de los ochenta. Ello coincidió con el

proceso de liberalización económica a partir de 1974 y con la aplicación de políticas de incentivos para la reactivación de la economía después de la crisis de los años 1982-1983.

El sector frutícola se benefició de una política fiscal que permitió tributar por renta presunta y no de acuerdo a ganancias reales y facilidades de renegociación de cuantiosas deudas en términos favorables para los productores. En la década de los años ochenta, recibieron los beneficios de una fuerte devaluación tendiente al mantenimiento de un tipo de cambio real alto.

Posteriormente, el tipo de cambio en términos reales empezó a declinar progresivamente, a partir de 1990. Paralelamente, los precios obtenidos por las exportaciones en los principales mercados han tendido a disminuir, lo que sumado a la disminución del tipo de cambio, afectó la situación económica del sector. De ahí que en la actualidad, las principales preocupaciones de los productores son la tendencia de los precios y de la política cambiaria.

Desde el punto de vista histórico, se sumaron un conjunto de factores que favoreció un rápido crecimiento de la producción y de las exportaciones frutícolas a una tasa media de 15% anual durante el período 1981-1990. En 1991 las exportaciones alcanzaron un valor de 1 300 millones de dólares, de los cuales 76% corresponde a fruta en estado fresco y 24% a productos elaborados. Las exportaciones de fruta en estado fresco supera los 120 millones de cajas. Una de las empresas transnacionales estableció una filial para la fabricación de cajas.

La superficie plantada con huertos frutícolas aumentó de 95 000 hectáreas en 1981 a 172 000 hectáreas en 1992 (ver el cuadro 1). Si bien las plantaciones realizadas durante el período 1965-1975 fueron importante, no se reflejaron en el crecimiento de la superficie total plantada debido a que buena parte se orientaron a renovar huertos existentes, introduciendo nuevas variedades.

Producto de los aspectos anteriormente señalados, las inversiones en nuevas plantaciones han tendido a disminuir. Sin embargo, la producción seguirá creciendo aunque a un menor ritmo, debido a que una superficie importante de plantaciones se encuentra aun en rangos de edad en los cuales los rendimientos están aumentando progresivamente, pero en forma decreciente hasta llegar a la edad de plena producción.

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

b) Relaciones en la exportación de fruta en estado fresco

La mayor parte de los productores de fruta de exportación en estado fresco y de productos hortofrutícolas, están vinculados a empresas exportadoras nacionales o de filiales de empresas transnacionales como la Dole y Chiquita Brand. Las exportaciones están destinadas a los mercados de los Estados Unidos, Europa, países de Medio Oriente, de América Latina y recientemente en Japón, en ciertos rubros.

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. 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 importantes equipos técnicos para establecer las vinculaciones con los productores y otorgar la asistencia técnica y las tareas de control de los huertos. Así, por ejemplo, una de las empresas ubicada dentro de las 10 más grandes, dispone de un equipo de 40 profesionales especialistas en fruticultura y procesos de poscosecha.

Los exportadores establecen un calendario de embarques, comprometiendo el transporte marítimo. Con el fin de utilizar en forma eficiente la capacidad de transporte marítimo a los diferentes destinos, los exportadores han establecido mecanismos de coordinación para dicho propósito.

La función de los exportadores corresponde a una actividad de la fase de acopio que trabaja en combinación con los agricultores en los centros de producción, para preparar los embarques y su exportación mediante sistema en consignación por medio de recibidores y brokers que dispone cada empresa exportadora en el país de destino. De esta manera, actúa con orientación a la venta a nombre de los productores, tratando de colocar la totalidad de la producción al mejor precio posible. Por otro lado, actúa en nombre del recibidor del país de destino, con una orientación a la compra, tratando de acopiar productos que reúnan las exigencias de calidad, en función de los requerimientos de los mercados y de las exigencias fitosanitarias de los países importadores.

Las relaciones entre los exportadores y agricultores son estrechas, estableciéndose contratos o convenios para cada temporada. En el otro extremo, las relaciones de los exportadores con los recibidores en los países de destino están basadas en vinculaciones de confianza para coordinar los embarques y la venta de los productos. Los vínculos de confiabilidad se van consolidando con el tiempo en la medida que se cumplen adecuadamente los compromisos.

Las empresas exportadoras establecen relaciones con los productores mediante contratos que aseguran al productor la colocación de su producción exportable. Los precios se determinarán al momento de la venta final por medio del recibidor en el país de destino, conforme a la situación de mercado al momento de recibir los embarques. En ocasiones, el destino final de los barcos con fruta que se encuentran en alta mar es definido a último momento por los exportadores, conforme a indicaciones de mercado.

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

Los exportadores reciben los precios diarios de venta de las partidas colocadas por los recibidores en los países de destino. Luego, los recibidores presentan las liquidaciones, descontado 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 el registro de los costos de comercialización, aplicado a las diferentes partidas individualizadas para cada productor y según especie, variedad y estándares de clasificación.

Los precios de la fruta en los diferentes mercados son publicados semanalmente. Además existen empresas consultoras que prestan servicios de mercado, a partir de registros detallados de precios en los diferentes mercados.

Las empresas exportadoras compiten para captar agricultores que logran producciones de buena calidad conforme a las exigencias de los mercados. A su vez los agricultores realizan comparaciones de precio obtenidos por los diferentes exportadores. Las preocupaciones actuales de los productores se concentra principalmente en las variaciones de los precios y del tipo de cambio. En muchas ocasiones tienden a cambiar de exportador en función de las expectativas de obtener mejores precios en la próxima temporada.

En opinión de los exportadores, se estima que se ha llegado a un límite de saturación de los mercados y que se requiere elevar los niveles promedios de calidad, mejorar la programación de los flujos a los diferentes mercados, incorporación de nuevas variedades con mayor demanda y otros aspectos relacionados con la competitividad de las exportaciones.

El control en forma homogénea de la calidad de la fruta destinada a la exportación ha sido un tema siempre presente para resguardar los mercados y los niveles de precio, especialmente en los últimos años, producto de la disminución de los precios de los diferentes productos. Si bien existe consenso sobre la necesidad de un control de calidad en origen, las discrepancias al interior de los organismos gremiales del sector radican sobre la pertinencia de la participación de organismos oficiales sobre esta materia. Frente a estas discrepancias, se ha optado por delegar a la Asociación de Exportadores y a la Federación de Productores de Fruta la realización de un control de calidad en forma voluntaria. Para muchos especialistas, esta solución es poco operante, a pesar de los esfuerzos que realizan las empresas exportadoras. A pesar de que la mayor parte de las exportaciones cumplen con los requisitos de calidad exigidos por los diferentes mercados, el problema radica en que muchas veces unas pocas partidas con problemas de calidad pueden afectar el prestigio de la mayoría de las exportaciones.

Uno de los aspectos destacados analizados en la preparación del Plan de Desarrollo Frutícola a mediados de la década del sesenta por medio de la CORFO, fue precisamente el diseño de una estrategia para una mejor organización de las exportaciones, con el fin de garantizar a los productores de fruta una adecuada vinculación con los mercados externos. Se trataba de encontrar mecanismos de coordinación y control que garantizaran una alta calidad en forma homogénea de los flujos de exportación de productos hortofrutícolas, para lograr y mantener niveles de precios satisfactorios en

los diferentes mercados y un prestigio del producto asociado a su origen. Se consideraba especialmente necesario lograr este objetivo, con el fin de resguardar en la mayor medida posible los intereses de los agricultores que incurren en inversiones de largo plazo y que están sujetos a los riesgos que significa colocar sus cosechas de fruta con alto grado de perecibilidad.

El elemento estratégico del plan frutícola de esa época fue la propuesta de un proyecto de ley para establecer una Junta Nacional de Comercialización Hortofrutícola, que agruparía a los productores y sus organizaciones cooperativas, exportadores y empresas agroindustriales, y representantes del sector público, con el fin de coordinar las estrategias de exportación y de orientación de la producción. Dicha iniciativa se formuló después de analizar las ventajas que ofrecían organizaciones similares y que operaban en países competidores del hemisferio sur como son Nueva Zelandia y Sudáfrica, para la regulación de la producción y exportación de fruta.

Posteriormente, con la ofensiva neoliberal a partir de 1974, dicha iniciativa fue totalmente descartada, por cuanto una posible participación de una entidad oficial en la regulación de las exportaciones hortofrutícolas atentaba contra la libre competencia y el rol de subsidiaridad del Estado. A su vez ello coincidió con un período de fuerte crecimiento de las exportaciones, de modo que no se percibía la necesidad de la intervención de un organismo regulador en las exportaciones de estos productos.

Las exportaciones de Chile enfrentan una creciente competencia de países como Nueva Zelandia y Sudáfrica y de otros países con potenciales de producción de fruta de clima templados que están intentando exportar. Asimismo, por efecto del aumento de los flujos de exportación de frutas de clima tropical y subtropical que tienden a ofrecer a los consumidores de los países importadores una gama más amplia de alternativas de productos frutícolas.

Los consumidores del mercado interno se han beneficiado al poder acceder a un abastecimiento de variedades de fruta de exportación a bajo precio, proveniente de los excedentes y rechazos de la selección. En algunos rubros como la uva de mesa y manzanas, la agroindustria se ha beneficiado con abastecimiento abundante para elaborar deshidratados y jugos. Respecto al aprovechamiento del rechazo y excedente de uva, se autorizó la producción de vino y, distribuido en el mercado interno, como de uva de mesa.

A modo de resumen general, cabe destacar algunos temas sobre los cuales existe una preocupación generalizada entre los especialistas profesionales sobre el sector frutícola. Estos son los siguientes:

1. El alto grado de especialización de las exportaciones en pocos rubros. Así se tiene que la uva de mesa y las manzanas representan cerca de 75% del total de las exportaciones de fruta en estado fresco (ver el cuadro 2). Por otro lado, las exportaciones se concentran en pocos mercados, por cuanto Estados Unidos absorbe 51% de las exportaciones de fruta, Europa 35%, el Medio y Lejano Oriente 10% y América Latina 3%.

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 sulfitadas 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>	

2. Tendencias a la concentración de las exportaciones en pocas empresas y a la integración vertical. Las exportaciones de fruta alcanzan más de 120 millones de cajas y 60% de estas exportaciones se concentran en 10 empresas exportadoras, de las cuales seis son subsidiarias de transnacionales. Ello es el reflejo de que muchas empresas nacionales no han podido competir con empresas transnacionales y algunas tuvieron que ser transferidas a éstas. Se estima que la principal ventaja de estas empresas es la de estar vinculados con los sistemas de distribución en los mercados externos mediante el abastecimiento de una gama más amplia de frutas provenientes de diferentes países exportadores, como son el banano y la piña, además de las frutas de clima templado. De esta manera, logran una posición más competitiva para colocar las exportaciones en las cadenas de supermercados en los países de destino, con una gama más amplia de productos y manteniendo una actividad más continuada a lo largo del año y con estrechas relaciones con las empresas navieras.

Un segundo aspecto, se refiere a la fuerte tendencia de las empresas transnacionales de comprar tierras para la producción frutícola, tendiéndose a un esquema de integración vertical y horizontal. La preocupación radica en el destino del gran número de pequeños y medianos productores frutícolas en la medida que se desarrollan estos procesos de integración. Es preciso recordar que el objetivo final del Plan de Desarrollo Frutícola ejecutado en el pasado por la CORFO, era la de generar oportunidades de mayor ingreso a los pequeños y medianos agricultores, con el propósito de promover un desarrollo agrícola con equidad.

3. El rápido crecimiento del sector ha estado sustentado principalmente con tecnología importada y adecuada a las condiciones nacionales, especialmente en materia de introducción de nuevas variedades. En opinión de los especialistas, los márgenes de innovación tecnológica son estrechas por la vía de importación de nuevas tecnologías e impone el desafío de desarrollar investigaciones en el país. Ello enfrenta las dificultades provenientes de la drástica reducción de los presupuestos que se realizaron a las instituciones del sector público y a las actividades de investigación. Se distingue por un lado, la necesidad de desarrollar paquetes tecnológicos mediante la investigación nacional y por otro, la adaptación de tecnologías foráneas a las necesidades nacionales. Las empresas agroexportadoras y agroindustriales pueden desempeñar una importante contribución en la transferencia de dicha tecnología a la fase productiva y de poscosecha, mediante la asistencia técnica y financiera a los productores, especialmente de interés para los pequeños y medianos agricultores.

4. Las condiciones de trabajo y de bajos salarios del importante segmento de trabajadores temporeros que participan en el sector frutícola de exportación, constituye un tema de preocupación. Los trabajadores temporeros provienen de comunas agrícolas pobres con alta concentración de minifundios y de los centros urbanos con problemas de trabajo permanente. Se estima que los asalariados agrícolas suman alrededor de 500 000 trabajadores de los cuales cerca de 75% son temporeros y de éstos, la mayor parte participan en el sector hortofrutícola y forestal de exportación.

5. Por último, se ha destacado el problema del sobreendeudamiento del sector frutícola, colocándolo en situación de vulnerabilidad. En atención a que el sector hortofrutícola fue el más dinámico en el sector agrícola tendió a aumentar fuertemente su participación en el total de crédito otorgado al sector. Progresivamente, las empresas exportadoras han aumentado su participación en el financiamiento de los costos anuales y de cosecha de los productores frutícolas.

c) Relaciones de integración en la producción agroindustrial

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 de 120 mil toneladas de productos hortofrutícolas. El grado de utilización de la capacidad instalada es comparativamente bajo. Varias empresas se instalaron con una gran capacidad inicial. Si bien la capacidad industrial creció fácilmente, el desarrollo de la fase agrícola ha sido lento. Asimismo, los aspectos de comercialización y de vinculación con los mercados externos. Algunos empresarios estiman que existe descoordinación en la forma como se aborda la conquista de mercados, debido a que predominan los esfuerzos individuales. La estructura de esta rama es heterogénea, coexistiendo industrias muy modernas con pequeñas empresas que disponen de instalaciones de carácter tradicional.

El desarrollo de este sector se inició hace 10 años con la producción de congelado de mora, proveniente de la recolección de la vegetación natural de "zarzamora" que existe a lo largo de canales de riego, caminos y divisiones prediales y que constituye una especie de maleza. Posteriormente se introdujeron variedades seleccionadas híbridas de mora, fresas, frambuesas, arándalo, grosella y zarzaparrilla. De las especies nombradas, ya se habían introducido con anterioridad variedades mejoradas de fresa y frambuesa para el mercado interno y 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 congelado.

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 de hortalizas como brócoli, arvejas, frijoles verdes o en vaina, espárragos, maíz dulce y otros. En el caso del brócoli, la industria envió personal a capacitarse a Inglaterra y Sudáfrica, pero los problemas principales que tuvieron que enfrentar fue la introducción de variedades y 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 para el consumo institucional por medio de servicios de restaurantes, hoteles, etc. Asimismo, con la expansión de las cadenas de servicios de alimentos elaborados para consumo directo, tipo *fast-food*, se desarrolló 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 infiltrarse en la fase agrícola, mediante sistemas de contratos de abastecimiento asociados a la prestación 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 altamente intensivos en el uso de mano de obra. Paralelamente, algunas empresas han tendido a la producción propia, para 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 en forma significativa en los últimos años. Las empresas entregan asistencia técnica a una proporción importante de los agricultores. Además, entregan anticipos en dinero a cuenta de la producción. La frecuencia de los desvíos de producción comprometida a otros compradores ha motivado cambios en la formalización de los contratos y 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 varían 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 en los valles del norte, especialmente en la producción de pasas, duraznos, damascos e higos, 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 fue un rubro tradicional de exportación, que se ha mantenido pero en declinación debido a los menores precios. Frente al potencial del mercado internacional se desarrolló la exportación de pasas, especialmente rubias proveniente de variedades de uva sin pepa, de manzana deshidratada utilizando los rechazos y excedentes de exportación, de pimentón, espárragos y otras hortalizas.

Se instalaron empresas grandes de deshidratación con tecnología moderna, incluyendo algunas filiales de multinacionales (Nestlé, Cargill). Algunas empresas también se dedican al procesamiento de jugos.

Como en el caso de la industria de congelado, se instaló una importante capacidad industrial pero logrando actualmente un nivel promedio de utilización comparativamente bajo. Algunas empresas de capitales nacionales se han especializado en la producción de deshidratados de hongos (recolectados en las plantaciones de pinos), de rosa mosqueta y productos silvestres. Se estima que existen 30 plantas de deshidratado instaladas en el país.

En la producción de pimentón y otras hortalizas deshidratadas, la industria obtiene sus abastecimientos de materia prima por medio de contratos de producción con pequeños y medianos agricultores, asociado a la prestación de asistencia técnica y financiera. Debido a problemas de incumplimiento de algunos agricultores al desviar la entrega de la cosecha a otros compradores, algunas empresas han optado por asegurar parte del abastecimiento con producción propia.

iii) Pastas, pulpas y jugos concentrados. En la rama de jugos existen seis empresas con tecnología muy avanzada, pero cuya capacidad instalada es muy superior a la que pueden utilizar, de acuerdo a las posibilidades de mercado. Se abastecen comprando materia prima a los productores frutícolas y en algunos casos han optado por desarrollar sus propios cultivos. Aparentemente esta tendencia de integración vertical está tomando mayor importancia. El jugo concentrado de manzana constituye el principal de rubro de exportación de esta rama agroindustrial. La producción de jugos y néctares 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. Algunas empresas utilizan pulpa concentrada de fruta para la elaboración de mermeladas, con el fin de abastecer el mercado de una amplia variedad de mermeladas durante el año. Una importante industria lechera distribuye jugos de fruta en envases de cartón.

La capacidad instalada más importante corresponde a la de producción de concentrado de tomate para el mercado interno y para la exportación. 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, es la más grande. Otra planta importante de concentrado de tomate ha sido construida recientemente por la Industria Azucarera Nacional (IANSA). El Consorcio Malloa se formó inicialmente con capitales nacionales y hace algunos años fue transferida a una filial del grupo British American Tobacco. La empresa FRUVEG está vinculada a una gran empresa en el ramo que opera en el mercado americano. Este tipo de relaciones ha favorecido aparentemente la inserción de la industria en el mercado americano.

Las exportaciones de concentrado de tomate alcanzaron cerca de 44 millones de dólares en 1991. Los principales mercados son Estados Unidos y Canadá, CEE (siendo el Reino Unido y Alemania los principales importadores), 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.

Con la construcción de la planta Malloa se inició la introducción de variedades de tomate industrial mediante el sistema de contratos a mediados de la década de los años setenta. En el abastecimiento a las plantas participaron principalmente pequeños y medianos agricultores.

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 superficie cultivada con tomate por agricultor, 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 respecto al dominio sobre los avances tecnológicos en la producción de tomate industrial y de los procesos de elaboración, manteniendo permanentes vinculaciones con los centros nacionales e internacionales de investigación. Envían regularmente a los técnicos a los principales países productores. Una preocupación importante corresponde a la actualización de los pesticidas que pueden utilizarse, conforme a las disposiciones vigentes en los países importadores. Prueban y transfieren las tecnologías mediante una asistencia técnica estrecha con los agricultores.

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 pesticidas a ser utilizados por el agricultor serán aquellos indicados exclusivamente por la empresa agroindustrial, obligándose el agricultor a llevar un registro por escrito del uso de pesticidas. Las decisiones de variedad y época de plantación son determinadas según la programación de la empresa agroindustrial. Además de la asistencia técnica, la empresa otorga asistencia financiera por medio de anticipos en dinero e insumos.

La agroindustria se reserva el derecho de controlar y regular la cosecha y recepción. 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 alcanzan más de 75 toneladas por hectárea. Otro aspecto que incide en la superficie sembrada, 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 de esta rama alcanzaron 35 millones de dólares en 1991 (véase nuevamente el 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. En los rubros de hortalizas, las empresas establecen convenios de producción.

2. País: Ecuador

a) Relaciones de integración 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. La capacidad de las plantas son comparativamente pequeñas de menos de 10 toneladas por hora de materia prima. 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 principalmente en la época de plena cosecha, 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 alargar el período de procesamiento industrial. En los últimos dos años, una empresa nueva instalada cerca de la ciudad de Quito ha tratado de establecer contratos e 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 cultivo 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. El nivel de rendimiento 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 plena cosecha o 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. País: 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 y la Región de Oriente de clima cálido y seco, concentra en los distritos de riego la producción de tomates, pimentones, okra, melón y sandía.

En la parte occidental del Altiplano existen 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 cultivan 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. Como parte de los esfuerzos de diversificación de las exportaciones, se han desarrollado plantaciones tecnificadas de mango, limones y piña.

El banano de larga tradición como cultivo de exportación se produce en plantaciones grandes especializadas en la zona de la planicie de la Costa Atlántica y de la Costa Pacífico. En cambio, diversas variedades de guineo se produce en diversas 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, los productos agrícolas no tradicionales como son el ajonjolí, hortalizas y frutas, tabaco, flores y plantas ornamentales se elevó de 44.8 a 151.4 millones de dólares. En 1989 se adoptaron decisiones en materia de política económica conducentes a lograr disciplina fiscal y desregulación económica junto con la promulgación de leyes de incentivos y fomento de las exportaciones.

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, incorporándose un número considerable de pequeños agricultores a la producción exportable de hortalizas. Constituyen una nueva generación de pequeños empresarios agrícolas que con espíritu innovador se han incorporado a procesos de transformación productiva para vincularse al mercado externo.

b) Relaciones de integración en las exportaciones hortofrutícolas en estado fresco y congelado

Existen 35 empresas de exportación de productos hortofrutícolas de las cuales alrededor de siete empresas procesan productos congelados. Además existen varias empresas cooperativas agrícolas de pequeños agricultores en la Región del Altiplano, 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 esfuerzos más sobresalientes de integración exitosa de pequeños agricultores para la producción de rubros hortícolas de exportación. 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 de 50% de la superficie al cultivo de hortalizas de exportación y el resto con cultivos tradicionales de autosubsistencia como son el maíz y el frijol, logrando rendimientos comparativamente más altos que el promedio de la región. El 50% de la mano de obra empleada por los pequeños agricultores proviene de mano de obra familiar y 50% es contratada.

Con el fin de reunir los volúmenes necesarios para formar las partidas de exportación con una calidad homogénea y conforme a un calendario de embarques, 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.

Las empresas de exportación de productos diversificados hortofrutícolas y de congelados provienen en buen número de la década de los años setenta y principios de los ochenta. Producto de las políticas de incentivos para promover las exportaciones no tradicionales a partir de 1986, se incorporaron nuevas empresas de exportación hortofrutícolas, vinculadas especialmente con el mercado de Estados Unidos. El conjunto de las empresas agroindustriales de congelados y de exportación, incluyendo las empresas cooperativas, constituyen la articulación fundamental entre miles de pequeños agricultores y los mercados externos y las fuentes de financiamiento.

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 con detalle 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. Los principales productos hortícolas de exportación son la arveja china, brócoli y okra y las vinculaciones entre los agricultores y empresas en estos rubros son diversas. De las empresas exportadoras encuestadas, se constató que nueve realizan contratos formales, especialmente con agricultores de mayor tamaño.

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 en aduana por los inspectores de sanidad vegetal 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 utilizaban sistema IQF y algunas con sistema de 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. Algunas han recurrido a un abastecimiento de materia prima con producción propia y contratada. La mayoría de estas empresas han tratado de establecer oficinas de venta en los Estados Unidos y se especializan en el abastecimiento a grandes empresas de alimentos congelados y elaborados y a empresas de abastecimiento institucional, cadenas de supermercados y brokers.

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 de integración de la producción agroindustrial de concentrado y salsa 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. Es utilizado tanto para el consumo intermedio por la industria de concentrado como para el consumo directo en estado fresco.

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.

Se estima que alrededor de 15% de los agricultores que abastecen de tomate a estas industrias proviene de agricultores de tamaño mediano a grande bajo el sistema de contrato. En dichos contratos se establece un precio indicativo o de referencia, 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. El 85% restante de los agricultores establecen un compromiso de palabra con la empresa previo a la cosecha. Los precios acordados corresponden a los prevalecientes en el mercado interno para el consumo en estado fresco. De esta manera, la industria obtiene el mayor abastecimiento en los meses de cosecha abundante en los cuales prevalecen los precios más bajos. La asistencia técnica y crediticia que reciben los agricultores en este cultivo proviene de instituciones especializadas del sector público agrícola.

4. País: Nicaragua

a) Antecedentes generales

A partir del proceso de transición democrática y la renovación de las relaciones comerciales con los Estados Unidos en el año 1990, se ha reiniciado en los últimos años los 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 de compra-venta, certificados tributarios equivalente a un porcentaje sobre el valor FOB de las exportaciones, exenciones de impuestos a la importación de maquinaria e insumos y preferencias al acceso de divisas para las importaciones necesarios para la actividad exportadora. 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, distribución de información comercial y de mercados y divulgación de antecedentes técnicos y económicos sobre los diversos cultivos con potenciales de exportación. 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. Se están realizando esfuerzos para el desarrollo de exportaciones de calabaza, pitahaya, lima tahití, piña y jugo de naranja y en productos no percederos destacan las exportaciones de ajonjolí y maní para el consumo final.

A ello se agrega un crecimiento de las exportaciones hortofrutícolas al mercado centroamericano, especialmente en algunos rubros como la piña. Asimismo, mediante el aprovechamiento de plantas agroindustriales instaladas 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 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 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) Relaciones de integración en 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 experiencias con las exportaciones de la variedad Honey

Dew enfrentaron variaciones significativas en los precios afectando la rentabilidad de las exportaciones. 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 registradas 11 empresas exportadoras que se abastecen de producción propia y de pequeños agricultores.

La exportación de cebollas experimentó 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 y que luego 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 Sébaco de propiedad estatal.

La empresa exportadora ha promovido el cultivo mediante el sistema de contrato escrito con pequeños y medianos agricultores. La empresa asume compromisos de suministrar asistencia técnica y suministro de 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 detectado posibilidades de desarrollar la producción de mango, piña, cítricos y pitahaya.

Una empresa productora exportadora 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 fomento de la producción de piña, se ha previsto la necesidad de introducir nuevas variedades como la Cayena Lisa (sin semilla) idónea para la exportación. En cambio la variedad Monte Lirio que corresponde a la más difundida, no reúne los estándares de calidad para la exportación. Especialistas de compañías americanas han identificado áreas con potenciales para la producción de piña para la exportación en las regiones de San Marcos y Jinotepe.

En dicha zona, con la cooperación de la CEE se está ejecutando el proyecto Los Patios para diversificar la producción de pequeños y medianos agricultores dedicados tradicionalmente al café con baja rentabilidad. Se ha promovido reemplazar el cultivo de café por cultivos de frutales y hortalizas, en atención a los potenciales de dicha zona. 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. Hasta hoy la producción de piña se destina al mercado interno y a la exportación a Costa Rica.

d) Relaciones de integración en la producción agroindustrial hortofrutícola

La empresa agroindustrial del Valle de Sébaco dispone de la mayor capacidad de procesamiento agroindustrial hortofrutícola. En 1989 procesó 2 000 toneladas de concentrado de tomate que fue destinado al mercado interno y centroamericano con muy buenos resultados. Inicio sus operaciones como empresa vertical, 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. País: 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. 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 y al mercado de Argentina, en rubros como tomate, pimentón, zanahorias y otros, durante la época de invierno. Sin embargo, producciones bajo invernaderos en dicho mercado han 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. País: 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 de incentivos para el desarrollo industrial y agroindustrial para 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 agentes empresarios de inversión externa. En el marco de las políticas proteccionistas, una parte de las inversiones fueron orientadas a la sustitución de importaciones de bienes de consumo. 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 de Incentivo y Protección a la Agroindustria No 409 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 consorcios integrados verticalmente en la producción y procesamiento de productos agrícolas diversificados (siguiendo el esquema pasado del azúcar). Bajo este esquema se consideraron las perspectivas de desarrollo de las plantaciones de palma africana para la producción de aceite, plantaciones de cítricos y especies tropicales y producción de jugos y concentrados, producción 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, se ha otorgado en concesión, bajo contrato de arriendo, tierras para el cultivo de cítricos y piña. Mediante inversiones en proyectos de riego se ha logrado incorporar un total de 264 000 hectáreas de cultivo 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, mediante un mejoramiento en los equilibrios fiscales, eliminación de emisiones inorgánicas, tasa de cambio flexible, ejecución de una reforma tributaria y financiera y 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 en las exportaciones de productos hortofrutícolas en estado fresco

i) Piñas y frutas tropicales. Las principales frutas de exportación son: naranjas, piñas, melones, lechosas y aguacates, que representan 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 movilizad por medio de los incentivos de la Ley 409 de Incentivos y Protección a la

Agroindustria promulgada conforme a los objetivos de promover las exportaciones no tradicionales y 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. También se señala el aumento de los costos de producción y problemas en las relaciones laborales y de carácter jurídico y político.

Bajo dicha modalidad las empresas transnacionales obtienen 23% del abastecimiento de fruta para la exportación. De esta manera se establece una integración vertical bajo una misma empresa. El resto de la producción exportable de piña proviene de medianos y grandes productores individuales y de grupos organizados de pequeños agricultores que entregan la cosecha a las empresas exportadoras por medio de contratos.

Hacia 1990, 44% del abastecimiento de piña para la exportación provenía de medianos y grandes productores. Las relaciones con este segmento es más relajada, por cuanto la empresa compete con la preferencia de los productores por colocar la producción en el mercado interno en función de las variaciones de precio. En cambio, alrededor de 120 pequeños y medianos agricultores contribuían con 33% de las exportaciones, mediante relaciones más estrechas y estables con las empresas exportadoras, formalizadas por medio de contratos de un año. Bajo esta modalidad, la empresa suministra insumos y asistencia técnica.

Producto de la selección en las empacadoras, se obtiene un 25% de rechazo destinado al mercado interno y para el procesamiento de jugo.

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, que puede ser por escrito en 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. Se establece un precio de referencia en el contrato que luego es ajustado de acuerdo al mercado. Se contemplan bonos por calidad del producto entregado a la exportadora.

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. 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 de las variaciones de mercado, debiendo colocar el remanente en el mercado interno.

Los problemas fitosanitarios que enfrentan estos cultivos ha motivado la promoción de técnicas de manejo integrado de plagas.

c) Relaciones de integración en la producción agroindustrial de jugos, concentrados y conservas de rubros hortofrutícolas

i) Jugos y concentrados de cítricos. 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 cubrir el mercado interno, con una demanda dinámica de jugos de naranjas y de toronjas derivado de la fuerte expansión de la industria turística y aumentar progresivamente las colocaciones en mercados externos. Existen tres empresas de jugos y concentrados 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 ha intentado fomentar los cultivos bajo contrato, suministrando crédito y asistencia técnica.

ii) Concentrado de tomate. La rama agroindustrial de productos hortícolas procesa principalmente tomate de variedades industriales. 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 industria se abastece principalmente de la producción de pequeños agricultores mediante el sistema de contrato.

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.

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 promueven la producción de tomate industrial por medio del sistema de contrato escrito, en el cual se estipula 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 era de 1.2 a 1.5 hectáreas.

Ello implica un esfuerzo importante de planificación de cada temporada de producción, de asistencia técnica y coordinación de la cosecha y abastecimiento a la planta. 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.

Las oportunidades de participación del trabajo familiar en el cultivo del tomate aumentan los beneficios económicos del agricultor. En la cosecha contratan mano de obra adicional. El acceso al financiamiento por medio de la empresa y la seguridad de compra de la producción son los dos aspectos de mayor importancia considerados por los agricultores para integrarse al 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 por hectárea alcanzaron un promedio de 998 dólares, lo que deja un beneficio neto de 332 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 fue de 68.3 dólares por tonelada. El costo total fue de 2 599 dólares por hectárea y el beneficio neto alcanzó a 679 dólares por hectárea.

B. RELACIONES DE INTEGRACION EN LA EXPORTACION DE MANI Y AJONJOLI Y EN LA PRODUCCION AGROINDUSTRIAL 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 y medianos agricultores.

1. País: 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. País: 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 una calidad de tamaño y peso altamente demandado en el mercado internacional.

Empresarios privados exportadores 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 de 68% de los agricultores participan bajo un contrato escrito, 20% mediante convenio de palabra y 12% mediante una relación de costumbre. 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 otorgan asistencia crediticia o en su defecto, apoyo como aval ante los bancos para que el agricultor obtenga financiamiento.

3. País: 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 aldoneras 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 provenía de agricultores con explotaciones medianas a grande. En cambio, 69% de los agricultores vinculados a este cultivo, corresponden a propietarios con explotaciones menores a 25 hectáreas, contribuyen con 8.7% de la superficie sembrada.

El proceso de comercialización ha tendido a evolucionar, desde el predominio de mayoristas transportistas que realizaban el acopio y la compra en las zonas de producción, hasta relaciones directas de los agricultores con las empresas descortezadoras y exportadoras de ajonjolí mediante contratos escritos.

En el procesamiento y exportación de ajonjolí participan nueve empresas de las cuales dos disponen de la mayor capacidad instalada de descortezado, además de la Empresa Cooperativa de Productores Agropecuarios (ECODEPA) que dispone de una planta de gran tamaño, participando en el acopio y procesamiento de 35% de la producción de ajonjolí, proveniente especialmente de pequeños agricultores. El 30% lo exporta en estado natural en grano y 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 de modo de canalizar asistencia financiera y técnica para realizar el cultivo, comprometiéndose el agricultor 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. En cambio, los intermediarios practican 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 de consumo directo para la exportación ha sido desarrollado recientemente, 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.

Un grupo de agricultores grandes, tradicionalmente cultivadores de algodón, se unieron para promover el cultivo de maní, bajo los incentivos a las exportaciones no tradicionales, fundando una empresa exportadora y la instalación de 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 Centroamérica. Se ha previsto que las exportaciones de maní ocuparán un lugar importante dentro de las exportaciones agrícolas. La producción se basa en las variedades Flaumner y Virginia. Además, la empresa procesa y exporta la producción de 51 grandes agricultores y ha 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. También ofrece información sobre los precios internacionales,

4. País: 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. País: 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 y 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 individuales, procedentes en su mayor parte de asentamientos del Instituto

Agrario Dominicano (IAD). Cada productor individual trabaja entre 0.7 a 2.1 hectáreas de cultivo, generalmente con una larga experiencia en el 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 elaborados 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, en segundo lugar, 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 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 incluida la de los agricultores y que alcanza 36% para el tabaco Burley y 24% para el tabaco Virginia.

C. RELACIONES DE INTEGRACION EN LA PRODUCCION AZUCARERA Y DEL ALGODON, CAFE Y CACAO

1. País: Chile

a) Remolacha azucarera

La Industria Azucarera Nacional (IANSA) fue creada a principios de la década de los años sesenta 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 cultivo, 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 fue el producto de sus actividades de generación y transferencia de tecnología combinado con asistencia crediticia a los productores.

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 financiamiento 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, aprovechando la experiencia exitosa del Consorcio Malloa, cuya planta fue construida a principio de la década de los años setenta por la CORFO y luego transferida al sector privado.

2. País: 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 problemas en la producción derivados por enfermedades fungosas, 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 logra 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. De todas formas, 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 reunía las características de su calidad aromática y que le dio fama internacional. La producción se concentraba en grandes explotaciones de más de 1 000 hectáreas. Actualmente se han introducido nuevas variedades, provocando una dispersión del material genético original y 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 y cerca de 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.

Se estima que alrededor de 80% de los árboles tienen entre 20 años y 40 años o más y se calcula que cerca de 150 000 hectáreas de plantaciones deberían renovarse, lo que supone un importante esfuerzo de inversión y mejoramiento tecnológico en nuevas plantaciones.

Hacia 1982 la superficie plantada de cacao se estimaba en 341 800 hectáreas de las cuales 47 300 estaban en formación. 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 alcanzó a 64.8 millones de dólares.

La agroindustria de cacao logró un crecimiento dinámico a partir de 1965 bajo los incentivos de la Ley de Fomento Industrial, lo que permitió 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.

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 y comercializan en el mercado interno y para la exportación cacao elaborado y semielaborado. 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 se seca y selecciona. 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 grandes ubicados en Guayaquil que abastecen a las agroindustrias y exportadores. Se estima que alrededor de 48% de la producción se canaliza por medio de dichos intermediarios. En cambio, los productores más grandes venden sus cosechas directamente por medio de las agroindustrias y exportadores ubicados en Guayaquil.

Los precios se determinan de acuerdo a las calidades y a los precios de referencia de la Bolsa 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.

Conforme a las encuestas realizadas para el estudio, se constató que los procesos de fermentación realizados por los pequeños y medianos productores adolecen de deficiencias y 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.

El grado de fermentación adecuado constituye un factor importante que determina la calidad de los derivados de cacao, especialmente del cacao fino de aroma. La empresa Nestlé, que participa como una de las agroindustrias importantes en el ramo, está prestando asesoría técnica a grandes productores para obtener un abastecimiento 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. País: Guatemala

a) Caña de azúcar

La industria azucarera está constituida por 215 empresas, incluyendo un buen número de industrias de panela para el consumo interno, vinculadas a la producción cañera de pequeños agricultores. La industria azucarera reúne una capacidad de molienda de 150 millones de toneladas métricas concentrada en mayor grado en 18 ingenios. La capacidad utilizada de estas empresas, 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, logrando 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 refinado en el mercado nacional se realiza por medio de la Empresa Distribuidora Azucarera, fundada con el propósito de organizar el abastecimiento y distribución del azúcar y controlar los precios de venta. En cambio las operaciones de exportación se realizan por medio 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. 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 para obtener el café oro están concentradas en las empresas exportadoras. Sin embargo, grandes productores se han integrado verticalmente asumiendo ambas etapas de procesamiento para la exportación.

El café cereza se comercializa en forma limitada y corresponde a la producción de pequeños agricultores que carecen de beneficios para procesarlo. 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 cooperativas.

La Asociación Nacional del Café (ANACAFE) desempeña una labor importante en la regulación de las exportaciones, supervisando la certificación de origen de los embarques de café, las cantidades y precios de los embarques conforme a los precios de referencia observados en la Bolsa

de Nueva York. Las relaciones de los exportadores con los agricultores se limita a la preparación del producto y su colocación en el exterior. En cambio, ANACAFE ha desarrollado actividades experimentales y de asistencia técnica para el mejoramiento de la producción.

c) Algodón

La producción de algodón se concentra en grandes productores de la planicie costera del Pacífico y el proceso de desmotado para obtener algodón oro destinado a la exportación es realizado por cinco empresas. 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 drástica reducción de la producción en el último decenio. En promedio en las últimas tres temporadas alrededor de 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 al 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 de subproducto está 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.

La organización gremial de los algodoneiros está constituida por el Consejo Nacional del Algodón. Por medio de este organismo se regula la producción y el mejoramiento de los aspectos técnicos, especialmente lo referente al control integrado de plagas y las negociaciones con las empresas de aceites y grasas con respecto al precio de la semilla de algodón. La comercialización del algodón exportado se rige conforme a las cotizaciones de las Bolsas de Nueva York y de Liverpool. La comercialización del algodón en el mercado nacional y salvadoreño lo realiza el productor directamente, en forma anticipada mediante contrataciones a futuro.

4. País: Nicaragua

a) Caña de azúcar

En la actualidad, la mayor parte de la producción de azúcar se destina al mercado interno y una parte 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 qq a 8 millones, 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 una vez formalizada la exportación.

5. País: 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, tendiente a sustituir parcialmente la importación de petróleo. El precio comparativamente bajo del petróleo ha limitado la competitividad del alcohol de caña. La producción de aguardiente partir de la miel de caña se elabora 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 eventualmente 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 de crecimiento importantes, especialmente en algunos períodos, 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. Se estima que se han agotado las posibilidades de expansión de la frontera agrícola y las posibilidades 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.

En 1991 la producción de algodón se concentraba principalmente en la Región de Alto Paraná y de Itapúa Norte, sustentada principalmente por pequeños y medianos agricultores. 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 siembra de 1 a 3 hectáreas de algodón. Sin embargo, progresivamente se han incorporado al cultivo 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 y acopiadores almaceneros, 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 para financiar los costos del cultivo, incluyendo artículos de consumo familiar. Como parte del esquema tradicional, se destaca la dependencia con almaceneros del pueblo más cercano y que actúan también de acopiador de algodón. En este caso, el comerciante entrega al agricultor los insumos y bienes de consumo, los que son cancelados por el productor en especies con 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 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 comerciantes mayoristas de acopio 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. Las empresas obtienen financiamiento del sistema bancario, utilizando la línea de redescuento que proporciona el Banco Central y 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 25 y 20%. El acopiador establecido en una localidad, tiene normalmente poca competencia de otros acopiadores, respecto al establecimiento de convenios con los agricultores mediante la concesión de préstamos y de insumos. El recargo del costo financiero lo cobra 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. Como necesita pagar sus deudas, el agricultor vende su producción en la cosecha, período en el cual los precios son más bajos. El precio que recibe el intermediario de la empresa desmotadora guarda relación con las cotizaciones internacionales.

En los últimos años se han realizado esfuerzos por mejorar la eficiencia del sistema de comercialización y de las posibilidades de acceso de los agricultores a fuentes de financiamiento. Por medio de organizaciones de agricultores y 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 han formado equipos técnicos para motivar la formación de comités de agricultores para que obtengan en forma asociativa créditos para la producción y para que entreguen directamente la cosecha a las plantas desmotadoras. Con el fin de mejorar la calidad de los abastecimiento de algodón en rama, las desmotadoras otorgan una bonificación por volumen de producto clasificado.

Los productores más grandes que tienen acceso a fuentes bancarias de crédito, se relacionan directamente con las empresas desmotadoras y agroexportadoras.

Ultimamente, 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 monopsonico. Mediante este sistema se intentaría evitar los desvíos en las entregas de la cosecha y la participación de compradores que actúan por cuenta propia que no han contribuido previamente al suministro de adelanto a los agricultores.

D. RELACIONES DE INTEGRACION EN LA AGROINDUSTRIA LECHERA

1. País: Chile

En el pasado se podía distinguir una producción de leche relacionada con el abastecimiento a plantas lecheras establecidas en los grandes centros urbanos y la producción de la zona sur del país, con ventajas comparativas para la ganadería destinada al abastecimiento de 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 importante 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 durante el período de liberalización económica, como la Cooperativa Lechera de la Unión (COLUN) que ha podido crecer competitivamente y ocupar el tercer lugar según volumen de leche procesada, después de las empresas Nestlé y Soprole vinculadas a capitales

transnacionales. Producto del crecimiento del ingreso en el último decenio, el consumo de productos lácteos diversificados ha experimentado un crecimiento significativo.

Se estima que 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% de los productores grandes con entregas de más de 250 000 litros, contribuyen con 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 la entrega 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. Algunas empresas cooperativas se revitalizaron en los últimos años; en cambio otras tuvieron que transferir sus plantas industriales a sociedades anónimas y otras menos afortunadas desaparecieron.

Las relaciones entre las empresas lecheras y los agricultores se establecen por acuerdos de palabra, manteniéndose una relación de confianza, ya que se establece una rutina diaria de entrega de leche. En general son muy excepcionales los casos de denuncias de desvíos de leche.

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 y apoyo financiero 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, garantizan frente a la banca la concesión de crédito a los productores lecheros. En general, las empresas desempeñan una importante contribución en materia de distribución de estanques de enfriamiento para el acopio de la leche, destinados especialmente a disposición de los pequeños y medianos productores. El transporte de la leche 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 INDAP. Una de las acciones que ha tenido 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 precios, algunas empresas grandes actúan como líderes en el establecimiento del nivel de precio a productor, acomodándose las restantes a dichos reajustes. Los precios pueden variar mensualmente debido a parámetros estacionales y a otros factores.

2. País: Ecuador

La producción de leche se concentra en los valles de la Sierra, aportando 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, 60% de la población bovina se encuentra en pequeñas y medianas explotaciones, las que aportan 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 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 superar el déficit de producción para el abastecimiento interno. En la práctica ha significado altos costos para el Estado y ha beneficiado principalmente a las empresas industriales al distribuir leche fluida elaborada con leche en polvo importada.

3. País: 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 ganadería se especializa 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. 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. En el pasado se había desarrollado 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. 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, con bajo nivel de control sobre la calidad de la leche.

4. País: Paraguay

La producción de leche se ha basado en tambos pequeños con tecnología tradicional y sistemas de distribución directa a los consumidores o por medio de distribuidores ambulantes de leche cruda. El consumo de leche cruda ha estado complementado con leche en polvo proveniente de importaciones. En los últimos años se ha incorporado un número creciente de ganaderos medianos en la producción de leche con ganado especializado, que abastecen a las 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 de la industria lechera, constituida por 180 plantas, de las cuales la mayoría son de pequeño tamaño.

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 abastecedores 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. País: 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 y se otorgaron 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. Los consumos promedio son comparativamente modestos y la industria opera con un bajo nivel de utilización de su capacidad instalada. En cambio, dado las condiciones naturales para la ganadería de carne, aumentó en forma significativa la producción de carne para el consumo interno y para la exportación al mercado de los Estados Unidos, destinado a 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, tienden a destinar sus producciones estacionales de leche a los mercados locales y a la industria de quesos. Las fincas grandes especializadas en la producción de leche con instalaciones modernas están vinculadas a la industria lechera que abastece a los principales centros urbanos y de turismo.

Los pequeños productores con menos de 10 cabezas constituyen alrededor de 77 000 explotaciones y contribuyen con un 15% a la producción nacional de leche. Destinan su producción al autoconsumo y a la venta directa a los mercados locales y a la industria de queso. 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 e internacional.

En general la industria realiza el transporte y el acopio de la leche con base a un precio estipulado con anterioridad. Si bien no hay contrato formal, 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 y en ocasiones financiamiento para la compra de equipos y ganado para el mejoramiento del hato, mediante un contrato. También financia centros de acopio. La empresa 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. En general la carga animal es de una unidad animal por hectárea de pradera, complementado la alimentación con suplementos concentrados.

E. VINCULACIONES DE LAS INDUSTRIAS PROCESADORAS DE CEREALES Y DE ACEITES Y GRASAS CON LOS PRODUCTORES AGRICOLAS

1. País: 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 establece en la cosecha. 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. En general, 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 recibe 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. País: 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, la producción 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 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 su abastecimiento con importaciones, especialmente de trigo duro de los Estados Unidos.

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

Los molinos venden directamente 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 derivado de la producción local 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.

3. País: 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. 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 concentran 76% de la superficie cultivada. Se estima que el crecimiento de la producción proviene de un aumento de las áreas sembradas por las grandes explotaciones en forma similar a lo que sucede 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), con lo cual se financia el 60% de la superficie sembrada.

Respecto a la producción, 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 arroceras 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. Además se produce aceite de tung para la exportación, aceite de tártago, maní y en menor medida maravilla y colza.

En el cultivo de la soja 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.

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 soya 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 soya. En el estudio respectivo se señala que en Europa la importación de soya en grano está liberada de aranceles, en cambio el aceite y subproductos de la soya están gravados.

A pesar de la importante capacidad industrial instalada para procesar soya, no ha podido competir en el mercado externo de aceite y subproductos. Frente a la importante capacidad industrial subutilizada, se han intentado acuerdos entre las empresas agroexportadoras de soya 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%). El financiamiento de la banca privada, proveniente de la línea de redescuentos del Banco Central, se destina a las empresas agroexportadoras y agroindustriales. Esta línea de financiamiento con la intermediación de las empresas, experimenta un aumento en las tasas de interés al ser transferido los recursos a los agricultores. En cambio, en 1991 el 61% de la superficie cultivada se financio con créditos del BNF.

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. En forma similar al algodón, los comerciantes acopiadores entregan adelantos a los agricultores y asumen los riesgos de la recuperación del préstamo.

4. País: 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. Así, 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 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 el fin de tener acceso al financiamiento 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 es cultivada 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. 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 de 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 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 DE CASOS EN RUBROS SEMILLAS, FLORES Y ACEITES ESENCIALES

1. País: 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. País: Paraguay

a) Aceites esenciales

Paraguay es el principal productor de *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. Participan en la producción 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, la destilación de la menta ha evolucionado hacia una producción manufacturera.

Los agricultores se vinculan con intermediarios para comercializar la esencia y obtener financiamiento. Proporcionan alambiques rústicos a los agricultores pequeños para realizar el proceso de destilación. Los productores de menta piperita también realizan la destilación con alambiques de su propiedad. Cultivan la menta 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. País: 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 de la principal empresa se realizaron 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 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 altas inversiones y de tecnología en la producción y procesos de poscosecha. 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 hidroponía 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 hidroponía y en ambiente controlado.

Los problemas fitosanitarios constituyen otro aspecto de importancia en la producción, como también el control sanitario del material vegetativo importado y de las exportaciones para cumplir con los 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. RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. Rubros hortofrutícolas

En el marco de las políticas de incentivos para el aumento y diversificación de las exportaciones agrícolas, se aprecia en la mayoría de los países analizados, un importante esfuerzo en el desarrollo de las exportaciones hortofrutícolas en estado fresco y de productos congelados y elaborados. En función de las oportunidades de mercado y las ventajas comparativas de cada país, surgió un segmento de empresarios exportadores de productos hortofrutícolas en estado fresco y empresarios agroindustriales-exportadores de productos congelados y elaborados que asumieron riegos y contribuyeron con importantes inversiones en infraestructura para el acopio, selección, embalaje y conservación, y en plantas agroindustriales.

También se destaca la participación de empresas cooperativas, especialmente de aquellas que han integrado a muy pequeños agricultores a la exportación de productos hortícolas, como han sido algunas experiencias exitosas en Guatemala.

El conjunto de las empresas exportadoras han tratado de vincular en la mejor forma posible a los productores, especialmente pequeños y medianos agricultores con los mercados externos. Algunas fueron pioneras en la introducción de variedades y tecnologías para lograr producciones exportables competitivas. En todos los rubros han debido vincularse con distintos grados de integración con los agricultores, mediante convenios de palabra o contratos escritos, o mediante la organización de pequeños agricultores en caso de cooperativas. Ello ha sido necesario para promover producciones exportables y asegurar que los suministros reúnan las calidades y requisitos fitosanitarios exigidos por los países de destino y a su vez, asegurar que lleguen en las fechas oportunas a los mercados.

Las vinculaciones entre las empresas y agricultores están basadas en la seguridad de colocación de los productos en el exterior conforme a los precios de mercado, participación en el acopio, preparación de los productos y gestiones de exportación, transferencia de tecnología y de asesoría técnica, facilidades de financiamiento y suministro de insumos.

En algunos casos, la participación de programas oficiales ejecutados en el pasado contribuyeron en forma significativa al desarrollo hortofrutícola de exportación, como en el caso de Chile respecto al desarrollo de nuevas plantaciones frutícolas y de infraestructura. En otros casos, apoyos con recursos de cooperación externa participan en proyectos de desarrollo hortofrutícola como son los proyectos en ejecución en Nicaragua. En general el apoyo del Estado ha sido complementario al esfuerzo privado, mediante la focalización de inversiones en riego, desarrollo de infraestructura de caminos y de servicios públicos y otras inversiones que contribuyen a viabilizar el esfuerzo exportador.

Lo novedoso en esta nueva etapa exportadora, ha sido la incorporación de una nueva generación de pequeños y medianos empresarios agrícolas, con un fuerte espíritu innovador, al incorporarse a la producción de nuevos rubros con fines de exportación y capacidad de incorporar innovaciones tecnológicas, asumiendo los riesgos inherentes a la producción exportable de productos hortofrutícolas en estado fresco.

También es preciso señalar esfuerzos de inversión bajo un esquema de integración vertical, realizados por empresas transnacionales mediante plantaciones a gran escala, como la producción y exportación de piña en República Dominicana. Bajo el mismo esquema, se está desarrollando la producción de jugos de cítricos para el mercado interno, con una demanda creciente por la expansión del sector turismo, previendo más adelante incorporarse a la exportación.

La producción de productos congelados para el mercado externo y para el consumo interno se ha expandido en diferente grado en algunos países con ventajas para la producción de berries, brócoli, coliflor y otras especies con potencialidades de mercado. Con el fin de obtener materia prima de buena calidad y a costos competitivos, las empresas han recurrido al sistema de contrato y en algunos casos han tratado de asegurar parte del abastecimiento con producción propia.

Respecto a la industria de conservas, jugos y concentrados, se destaca la participación de los seis países en la producción de concentrado de tomate destinado a los respectivos mercados internos y, en algunos casos, a la exportación regional y fuera del área, como en el caso de Chile. Se distinguen situaciones con distintos grados de evolución, en cuanto al nivel de integración de la industria con pequeños y medianos agricultores para el abastecimiento de materia prima. Desde industrias que se abastecen de materia prima en el período de mayor abundancia, en competencia con el mercado para el consumo en estado fresco, como en los casos de Ecuador y Paraguay, hasta esquemas con fuerte grado de integración con pequeños y medianos agricultores mediante contratos y asistencia técnica y financiera, como en los casos de Chile y República Dominicana.

Las ventajas comparativas que reúne Chile y la modernización de su industria le ha permitido incorporarse a la exportación de concentrado de tomate en combinación con el abastecimiento al mercado interno. Asimismo, han aumentado las exportaciones en otros rubros de productos elaborados, como conservas de frutas, jugos concentrados especialmente de manzana y frutas y hortalizas deshidratadas. En otros casos, bajo el contexto de liberalización económica, la producción nacional de concentrado de tomate con costos comparativamente altos, tiende a ser desplazada por crecientes importaciones de concentrado de tomate, como en el caso de Ecuador y República Dominicana. En este último, la situación es agravada por problemas en el control de la mosquita blanca que afectó el nivel de los rendimientos en el cultivo de tomate.

En general se observa un importante esfuerzo empresarial en la ejecución de la inversión agroindustrial, pero los niveles de ocupación de la capacidad instalada son comparativamente bajos, tanto por problemas de inserción en los mercados externos como por las dificultades de contar con materia prima de buena calidad y a bajo costo.

En términos globales se puede destacar que las empresas agroexportadoras y agroindustriales hortofrutícolas tienden a ocupar un lugar protagónico en el desarrollo de transformaciones productivas en los segmentos de pequeños y medianos agricultores. Reúnen en conjunto importantes capacidades técnicas especializadas para la transferencia de tecnologías y actividades de asistencia

técnica a los agricultores alcanzando, en algunos casos, dotaciones de técnicos y profesionales muy superiores a los que reúnen los servicios de asistencia del sector público.

2. Ajonjolí, maní y tabaco

Se destaca el crecimiento de las exportaciones de ajonjolí en Guatemala con una amplia participación de pequeños agricultores. La participación del sector público agrícola en la generación y transferencia de tecnología y en la asistencia crediticia fue determinante en el desarrollo del cultivo para la exportación. Empresarios exportadores han establecido las plantas de descortezado, clasificación y embalaje de ajonjolí para la exportación y sus relaciones de compromiso con los pequeños agricultores son de palabra.

Producto de los esfuerzos de reconversión productiva de las áreas aldoneras en Nicaragua, se desarrolló el cultivo de ajonjolí y maní para la exportación. A diferencia de Guatemala, contribuyen en mayor proporción los medianos y grandes agricultores en la producción de ajonjolí. La comercialización tiende a evolucionar desde la participación de comerciantes transportistas en las actividades de acopio hasta las relaciones directas entre las empresas exportadoras y los agricultores mediante contratos. La participación de organizaciones cooperativas es importante en el apoyo técnico y crediticio y de comercialización a los pequeños agricultores. En cambio, la producción y exportación de maní fue organizado por grandes productores. La empresa exportadora ha tratado de expandir el cultivo entre medianos y pequeños agricultores por medio de sus organizaciones cooperativas.

El cultivo del tabaco en la mayoría de los países, constituye un ejemplo típico de estrecha integración entre las empresas tabacaleras y pequeños agricultores, mediante sistemas de contrato con los agricultores más aptos y la provisión de asistencia técnica, insumos y adelantos en efectivo, incluyendo un estricto monitoreo en el desarrollo del cultivo y de los procesos de poscosecha. En algunos casos la empresa retribuye semanalmente al agricultor por su trabajo y el de su grupo familiar, conforme a estándares de requerimientos de mano de obra en las diferentes etapas del cultivo. Ello exige a la empresa el mantenimiento de registros por agricultor sobre los adelantos en efectivo y en insumos hasta la liquidación una vez entregada la cosecha.

3. Producción de azúcar, algodón, café y cacao

La industria azucarera a partir del procesamiento de la caña de azúcar, constituye el modelo clásico de integración de la industria con la producción primaria bajo una misma empresa. Sin embargo, se observan diversos grados de integración, a medida que la industria depende en mayor grado del abastecimiento de terceros, generalmente de pequeños y medianos productores. En el caso del Paraguay, cuya producción de azúcar está destinada al mercado interno, el abastecimiento de caña proviene principalmente de pequeños y medianos productores. En cambio en Guatemala predomina el esquema de integración vertical, por cuanto los ingenios azucareros disponen de 85% de la superficie cultivada con caña. Las relaciones entre la industria y los agricultores se concentran más bien en la época de la zafra, para los efectos de negociación del precio que tendrá la caña.

A diferencia de la estructura que predomina en la industria azucarera basada en la caña de azúcar, la producción de azúcar derivado de la remolacha azucarera se realiza por medio del sistema

de contrato con pequeños y medianos agricultores, en el caso de Chile. La empresa IANSA ha desarrollado una larga experiencia en el abastecimiento de materia prima mediante una estrecha relación con los agricultores, suministrando asistencia técnica y financiera. Por medio de sus actividades en la generación y transferencia de tecnología ha logrado mantener altos niveles de productividad.

Respecto a la organización de la producción y comercialización del algodón se constatan amplias diferencias entre países. Así, en el caso de Guatemala participan grandes productores altamente tecnificados y agrupados por medio de una organización gremial. Mantienen estrechas relaciones con las plantas desmotadoras y exportadores y con las empresas de hilandería de Centroamérica. En cambio, en el caso de Paraguay dominan los pequeños y medianos productores de algodón con estrechas relaciones con intermediarios acopiadores vinculados a las plantas desmotadoras que les suministran financiamiento e insumos para el cultivo y adelantos de subsistencia. Diversos esfuerzos se están realizando para mejorar el sistema de comercialización y financiamiento en beneficio de los pequeños y medianos agricultores con la participación de cooperativas y grupos asociaciones y ONGs.

En países con tradición en la exportación de café, como Guatemala, existen estructuras desarrolladas y consolidadas que participan en la producción, procesamiento y exportación, con la participación de grandes y medianos agricultores. Sin embargo, tanto en Guatemala como en Nicaragua, existen amplios grupos de pequeños caficultores que han logrado vincularse con el mercado y fuentes de financiamiento mediante organizaciones cooperativas.

En el pasado, la producción y exportación de cacao en Ecuador constituyó una actividad de gran importancia, ocupando un lugar destacado en el mercado internacional. Posteriormente, la disminución de los precios internacionales ha contribuido a deprimir el sector. En la actualidad, la mayor parte de la producción proviene de pequeños y medianos agricultores y sus limitaciones económicas han incidido en la falta de tecnificación y renovación de sus plantaciones. A ello se suman las deficiencias en los procesos de poscosecha y de comercialización, por cuanto participan varios escalones de intermediación entre las agroindustrias y exportadores y los agricultores. En general el sector enfrenta un importante desafío de renovación de plantaciones con variedades seleccionadas. Una empresa agroindustrial transnacional está realizando esfuerzos para obtener abastecimientos de buena calidad, mediante asistencia técnica con grandes agricultores.

4. Agroindustria lechera

En la medida que aumentan las perspectivas de expansión del mercado interno, se percibe que los empresarios han sido dinámicos en el desarrollo de inversiones destinadas a la ampliación y modernización o a la instalación de nuevas plantas de procesamiento de leche. En muchos casos, ello ha significado márgenes amplios de subutilización de la capacidad instalada. En la industria participan tanto empresas cooperativas, empresas nacionales y de capitales transnacionales.

En atención a que la industria lechera está orientada al mercado interno en todos los países analizados, la diversidad de estructuras con diferentes grados de evolución reflejan la heterogeneidad de sus economías. Coexisten sistemas poco evolucionados y tecnificados con una amplia participación de pequeños productores que distribuyen directamente, o a través de intermediarios, leche cruda sin pasteurizar. En otros casos están integrados directamente o indirectamente a la producción de queso

y crema con base a producciones estacionales para abastecer consumidores locales de ingresos bajos y medios. Sistemas más evolucionados en los cuales las plantas se abastecen por medio de transportistas acopiadores y, en otros casos, productores integrados a mayor escala en la producción de quesos distribuidos al mercado bajo una marca.

Finalmente sistemas en los cuales participan grandes empresas con fuerte inserción en los grandes centros urbanos, participando en competencia con varias empresas en la distribución de leche envasada de larga vida y diversos productos elaborados bajo una marca con el respaldo de la publicidad y vinculados a estratos de población de medios y altos ingresos, especialmente por medio de las cadenas de supermercados. Participan en el abastecimiento a las plantas industriales pequeños, medianos y grandes productores, con una tendencia a una mayor participación de medianos y grandes productores.

Las relaciones de las agroindustrias con los productores son comparativamente más relajadas en relación a las agroindustrias que procesan productos agrícolas de ciclo corto, como el tomate. Por cuanto la oferta de leche reúne características de mayor inelasticidad. La industria participa especialmente en la prestación de servicios relacionados con facilidades de acopio para mejorar la calidad de la leche, y en otorgar incentivos a los productores para mantener un abastecimiento regular durante el año. Sin embargo, se observa que muchas agroindustrias prestan servicios de asistencia técnica y, en algunos casos, asistencia financiera, especialmente a los pequeños y medianos productores.

En la mayoría de los países analizados se han ejecutado o están en ejecución programas por medio del sector público para el desarrollo ganadero y lechero. Países con clima templado como Chile han podido aumentar en forma significativa la productividad con ganado especializado en producción de leche. Países de clima cálido y con vocación ganadera para la producción de carne para el consumo interno y para la exportación, han enfrentado dificultades para lograr un adecuado autoabastecimiento de leche. Conforme a las tendencias de liberalización de las importaciones, muchos productores de estos países han debido retirarse de la producción de leche debido a que sus costos no logran ser competitivos.

5. Cereales y oleaginosas

En los distintos países, participan principalmente los bancos estatales en el financiamiento de los cultivos de cereales y oleaginosas de los medianos y grandes agricultores y por medio de organizaciones asociativas a los pequeños agricultores. En algunos casos como la industria cervecera y de aceites y grasas en Chile, establecen contratos de producción para el abastecimiento de materia prima con pequeños y medianos agricultores, otorgando anticipos, suministros de semillas y asistencia técnica.

En el cultivo de soja en Paraguay, segundo rubro de exportación, participan empresas agroindustriales y agroexportadoras en el establecimiento de contratos con medianos y grandes productores. La banca oficial financia la mayor parte de la superficie y canaliza recursos a los pequeños agricultores por medio de sus organizaciones cooperativas. En República Dominicana, un importante número de pequeños agricultores participan en la producción de arroz en distritos de riego. Mediante sus asociaciones se han vinculado a fuentes de financiamiento con la banca oficial y suscripción de contratos con la industria arrocera.

En la medida que se ha liberalizado el comercio exterior, han aumentado las importaciones de materias primas para la industria de aceites y grasa en República Dominicana, de las importaciones de trigo en Guatemala, afectando a un buen número de pequeños agricultores. En el caso de Chile, tiende a aumentar sus importaciones de trigo, oleaginosas y arroz para completar sus abastecimientos.

6. Otros rubros

Antecedentes recogidos en los estudios por países en relación a otros rubros, se destaca la producción de semilla de hortalizas y flores en Chile contratada por las empresas con pequeños agricultores para la exportación.

En el caso de Paraguay se destaca la producción artesanal de petit grain realizado por un amplio número de pequeños agricultores a partir del destilado de hojas de naranjo agrio. También, un amplio número de agricultores participan en la producción de esencia de menta piperita.

Por último, se destaca el ejemplo de las empresas exportadoras de flores en República Dominicana, que producen bajo un esquema de integración vertical. Constituye una actividad que exige altas inversiones, y tecnología en la producción y procesos de poscosecha. Algunas empresas son filiales de transnacionales, con producciones en Colombia y Venezuela.