


Conflictos y rol del Estado en los contratos agrícolas en Argentina. ¿Una buena alternativa al acaparamiento de tierras?

Conflicts and the role of the state in agricultural contracts in Argentina: a good alternative to land grabbing?

Agostina Costantino

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (UNS-CONICET), Universidad Nacional del Sur, Argentina

agostina.costantino@uns.edu.ar

 <https://orcid.org/0000-0001-7325-4026>

Melisa Erro Velazquez

Colectivo de Estudios e Investigaciones Sociales / Universidad Católica de Santiago del Estero, Argentina

melisaerro@gmail.com

 <https://orcid.org/0009-0009-0646-597X>

Resumen

Una parte de la literatura en los últimos años ha sugerido la idea de la promoción de la agricultura de contratos como una forma de amortiguar los efectos de desposesión derivados del acaparamiento de tierras. El objetivo del presente artículo es analizar las características y efectos de la agricultura de contrato en cinco cultivos seleccionados de Argentina. Este análisis se basa en una revisión de la literatura que se procesará en función de las siguientes dimensiones: los actores, las características del contrato, los impactos de los mismos en las partes contratantes, el rol del Estado y los conflictos entre las partes. La idea es mostrar algunos rasgos estilizados de la difusión de la agricultura de contratos en Argentina, de manera de arribar a alguna conclusión respecto a su relación con el acaparamiento de tierras.

Palabras clave: Agricultura de contratos, Acaparamiento de tierras, Argentina, Concentración de tierras, Desposesión.

Abstract

A part of the literature in recent years has suggested the idea of promoting contract farming as a way to cushion the effects of dispossession derived from land grabbing. The objective of this article is to analyze the characteristics and effects of contract farming on five selected crops in Argentina. This analysis is based on a literature review that will be processed in terms of the following dimensions: the actors, the characteristics of the contract, the impacts of the contracts on the contracting parties, the role of the State and the conflicts between the parties. The idea is to show some stylized features of the diffusion of contract farming in Argentina, in order to reach some conclusions about its relationship with land grabbing.

Keywords: Contract farming, Land grabbing, Argentina, Land concentration, Dispossession.

Una parte de la literatura en los últimos años ha sugerido la idea de la promoción de la agricultura de contrato como una forma de amortiguar los efectos de desposesión derivados del acaparamiento de tierras. En este sentido, el objetivo del presente documento es analizar las características y efectos de la agricultura de contrato en cinco cultivos seleccionados de Argentina. Este análisis se realizará en función de las siguientes dimensiones: los actores, las características del contrato, los impactos de estos en las partes contratantes, el rol del Estado y los conflictos que surgen en la transacción.

Recepción: 30 Marzo 2023 | Aceptación: 29 Junio 2023 | Publicación: 01 Agosto 2023

Cita sugerida: Costantino, A. y Erro Velazquez, M. (2023). Conflictos y rol del Estado en los contratos agrícolas en Argentina. ¿Una buena alternativa al acaparamiento de tierras? *Mundo Agrario*, 24(56), e211. <https://doi.org/10.24215/15155994e211>



La difusión de la agricultura de contrato en Argentina comenzó a difundirse masivamente a partir de las reformas estructurales neoliberales de liberalización del comercio y desregulación de los mercados, a partir de fines de los setenta, pero principalmente desde la década de los noventa. El desmantelamiento de todas las estructuras regulatorias del Estado (precios sostén, políticas de arrendamientos, mercados concentradores estatales, etc.) dejaron a los productores familiares a merced de las inclemencias del libre mercado, lo cual fue aprovechado por las grandes industrias agroalimentarias para el abastecimiento de materias primas baratas. En un movimiento que parece ser más defensivo que ofensivo, los productores agropecuarios aceptaron participar de este tipo de contratos para evitar mayores pérdidas.

Se analizan a continuación las producciones de: avicultura, tabaco, yerba-mate, trigo candeal y cebada cervecera. Si bien los productores de trigo y cebada parecen estar en una situación más ventajosa que el resto (en términos de capital, ingresos, diversificación, etc.), en todos los casos se observa una pérdida prácticamente total del control sobre el proceso productivo y un sometimiento a la industria en términos de abastecimiento de insumos, endeudamiento, determinación de la calidad (y el precio) y poder de negociación.

Al final del documento, se presenta un cuadro resumen con todas las producciones y las dimensiones analizadas, y unos comentarios finales.

1) Las visiones en torno a la agricultura de contratos y el acaparamiento de tierras

En los últimos años, la agricultura por contrato ha recobrado interés al exponerse como una alternativa al control de la tierra agrícola frente al acaparamiento de tierras, entendido como los procesos de adquisición o acuerdos (concesión o arrendamiento) de tierras a gran escala. A partir del establecimiento de este tipo de contratos, las empresas podrían evitar la adquisición de tierras para desarrollar su producción y el surgimiento de conflictos vinculados con el acceso a la tierra, entre ellos el desplazamiento de productores y producciones locales.

Una de las definiciones más citadas en la literatura especializada sobre agricultura por contrato (Dubb, 2018; Bellamare y Bloem, 2018; Oya, 2012) corresponde a la desarrollada por Little y Watts (1994), para quienes constituye una modalidad de producción bajo formas de coordinación vertical entre productores y compradores o procesadores que definen las decisiones de producción a partir de obligaciones de mercados especificadas de forma contractual (cantidad, calidad, entre otras), suministran insumos, y controlan las etapas del proceso de producción. Little y Watts no consideran los acuerdos que solo se refieren a la comercialización –sin delimitar especificaciones productivas–, pero esta condición no resulta excluyente (Oya, 2012). Es decir, si bien generalmente los contratos de integración vertical incluyen aspectos productivos, en la práctica tienen lugar contratos de comercialización –con acuerdos de precio y cantidad– donde los productores poseen autonomía para producir (Bellamore y Lim, 2018). Además, la definición de Little y Watts ha sido cuestionada porque los autores no abordan las relaciones dinámicas ni horizontales entre las partes del contrato (Dubb, 2018).

Recientemente, la literatura especializada se focaliza sobre el análisis de casos en países de Asia y África, estudios campesinistas críticos del rol de la agroindustria, escuelas que abordan la gestión empresarial y aportes desde la economía política y la economía institucional (Dubb, 2018). En general, plantean que dichos esquemas de agricultura por contrato conducen a cambios en las relaciones laborales, medios de vida y relaciones territoriales (Porter y Phillips-Howard, 1997; Oya, 2012; Hall, Scoones y Tsikata, 2017). Ahora bien, las características que adopten los contratos condicionan los impactos sobre el acceso, el control y la propiedad de la tierra, y sobre los derechos laborales (Adams, Gerber, Amacker, Haller, 2018). Los resultados económicos en torno a la distribución de beneficios, costos y riesgos para los productores –en especial, los de menor tamaño– y el desarrollo rural deben analizarse de acuerdo a las condiciones económicas de cada contexto en particular (Porter y Phillips-Howard, 1997). En este marco, es posible agrupar los debates bajo dos posturas.

Por un lado, quienes sostienen que los contratos reducen costos de transacción, distribuyen riesgos, e incrementan los ingresos de los productores agropecuarios y la rentabilidad de los empresarios procesadores

(Vermeulen y Cotula, 2010, en Vicol, 2017). En particular, destacan que los productores son acompañados en el proceso de inversión y mantienen la tenencia de la tierra. Incluso, pueden generar soluciones “ganar-ganar” (Banco Mundial, 2011; Oya, 2012) a partir de proveer ganancias a ambas partes. Key y Runstein (1999) señalan que los esquemas de contratos pueden promover el desarrollo rural si se incluye a los productores de menor tamaño. Dichos productores poseen como ventaja –frente a los grandes productores– la disponibilidad de mano de obra que reduce los costos de producción. Además, quienes adhieren a esta postura sostienen que cualquier desequilibrio puede ser abordado desde el diseño institucional y a partir de mejorar las condiciones de contrato (Vicol, 2017).

Por otro lado, aquellos que destacan que los contratos tienden a profundizar desigualdades ya existentes derivadas de las relaciones de poder de mercado, la captura de beneficios por las élites locales y la pérdida de las tierras (Vicol, 2017; Key y Runstein, 1999). Ton, Vellema, Weituschat y D’Haese (2017), en una revisión de alrededor de 200 artículos sobre la temática, exponen que dichos estudios tienden a involucrar a agricultores más ricos y a hacerse en momentos de éxitos, de manera que los resultados podrían sobreestimar los beneficios y subestimar los efectos sobre los agricultores de menor tamaño.

En este sentido, la agricultura por contrato puede profundizar la diferenciación entre pequeños y grandes agricultores (Singh, 2002). Las empresas contratantes privilegian establecer contratos con productores de mayor tamaño porque asocian menores costos de transacción derivados de la provisión de recursos y el cumplimiento del contrato. En particular, estudios de caso para América Latina muestran que dichas empresas optan por productores a gran escala, excluyendo a los de menor tamaño (Key y Runstein, 1999).

Por su parte, la agricultura por contrato desplaza la toma de decisiones del productor a la empresa contratantes, lo que puede conducir a que se reduzca a los productores de menor tamaño a la condición de jornaleros (Little y Watts, 1994). Los contratos constituyen una forma de proletarización sin despojo de su tierra dado que los campesinos son forzados a trabajar durante más horas e incluso a incorporar trabajo infantil (Porter y Phillips-Howard, 1999; Mazwi, Chambati, y Mudimu, 2020).¹

El endeudamiento de los productores participantes (sostiene Mc Michael, 2013, citado en Mazwi et al, 2020) constituye un método de disciplinamiento que conduce a la apropiación de recursos agrícolas por parte de las empresas contratantes. Dicha pérdida de autonomía también se expresa en el tipo de cultivos que se producen dado que se modifica la producción a favor de los cultivos de exportación en detrimento de cultivos de alimentos de consumo local, dando lugar a incrementos en los precios de los alimentos y atentando contra la seguridad y soberanía alimentaria de la población. De igual manera, las desiguales relaciones de poder para desarrollar la negociación y las condiciones de los contratos pueden desencadenar incrementos en los precios de las tierras.

En relación con la posesión de tierras, algunos autores asocian a la agricultura por contrato con nuevas formas de acaparamiento de tierras. Como se mencionó este proceso refiere a la adquisición o acuerdos (concesión o arrendamiento) de tierras a gran escala. Es decir, a la propiedad y la disputa en torno a la tenencia y al uso. Cabe destacar que no se trata de un proceso exclusivamente transnacional (muchos procesos incluyen inversores nacionales, la apropiación a nivel regional o inversores nacionales en asociación con inversores paraestatales y con otros de ámbitos regional) (Hall, 2012).

A nivel mundial, el acaparamiento de tierras se orienta a la producción intensiva de alimentos e hidrocarburos, y consiste en un proceso rápido y masivo que se ha generalizado en la última década en países periféricos (Hall, 2012). Borrás y Franco (2012, en Vicol, 2017) sostienen ciertos esquemas de agricultura por contrato dan lugar a un uso de la tierra que no implica necesariamente despojo. A su vez, organismos como la FAO y el Banco Mundial postulan a la agricultura por contrato como una herramienta para la modernización (Singh, 2002; Oya 2012) y para evitar los problemas que el acaparamiento de tierras trae aparejado, como los desplazamientos y la concentración de tierras. Dichos organismos destacan los beneficios de los esquemas de agricultura por contrato para poblaciones locales, y lo consideran una alternativa frente a dichos procesos. En particular, refieren a que generando acuerdos contractuales claros y bajos reglas claras pueden contribuir al desarrollo de los territorios. No obstante, los esquemas de agricultura por contrato generan mayores beneficios para los productores capitalizados (Giel Ton et al,

2017) que, al disponer de alternativas rentables para producir, se encuentran en mejores condiciones para competir en los mercados. Así como también, pueden constituir mecanismos institucionales de control y acceso a la tierra (Vicol, 2017).

En América Latina aun cuando tienen lugar procesos de adquisición de tierras públicas, predominan los procesos de acaparamiento en tierras privadas, y suelen involucrar a capitales locales vinculados con capitales procedentes de fuera de la región (Borras y Franco, 2012, en Kay 2016).² Los procesos de acaparamiento pueden implicar cambios en la relación de propiedad entre agentes privados, o el acceso o la adquisición de tierras públicas bajo superficies cubiertas con bosques o posesión comunitaria y producciones campesinas e indígenas.

Los procesos de acumulación vinculados con la expansión de los agronegocios en América Latina han sido posibilitados por las transformaciones que desencadenaron las políticas neoliberales (Kay, 2016). En Argentina, el aumento de los precios internacionales de las *commodities* y la modificación de precios relativos producto de la devaluación del peso a principios de siglo, sumado a los procesos de avance de la producción característica de la región pampeana a –principalmente– el norte y centro del país impactaron de diferente manera sobre los sujetos sociales agrarios y los territorios.

Por lo tanto, la agricultura por contrato constituye un proceso de industrialización de la producción agrícola que da lugar a procesos de explotación de la tierra y recursos mediante la aplicación de tecnologías modernas y provisión de servicios para obtener materias primas (Singh, 2002). Se bien puede mejorar el acceso de los pequeños agricultores a los mercados, éstos deben soportar una parte desproporcionada de la producción y los riesgos de mercado (Adams et al, 2018), y enfrentan relaciones asimétricas de poder con las empresas contratantes (Porter y Howard-Phillips, 1997; Mazwi et al, 2020). Esto puede conducir a potenciar procesos de diferenciación entre productores, despojo o pérdida de autonomía sobre la tierra y las decisiones de subsistencia (Vicol, 2015). Adams et al (2018) sostiene que estos esquemas crean formas de dependencia a través de la pérdida de acceso a la tierra (algunos pequeños agricultores pierden su tierra por completo, mientras que otros terminan con menos tierra de la que inicialmente ofrecieron) y de la modificación en las relaciones de producción e intercambio a nivel local (con un crecimiento de la monetización). Es decir, para el autor tienen lugar procesos de acaparamiento “lentos”, donde aquellos agricultores que necesitan dinero en efectivo comienzan a vender su tierra poco a poco. Lo cual puede desencadenar procesos de cambios de la ruralidad y sobre el acceso a la tierra (procesos de concentración y redistribución de la propiedad (Hall, 2012) y otros bienes comunes. Los impactos pueden ser directos (especificado a nivel contractual) o indirectos (cambios en las dinámicas productivas locales) (Adams et al, 2018).

2) Notas metodológicas

Como mencionamos, muchos organismos internacionales promueven la agricultura de contratos como forma de evitar los problemas derivados del acaparamiento de tierras, bajo el argumento de que, al no ceder la tierra, los productores mantienen el control sobre la misma y se evitan problemas derivados de la concentración y el desplazamiento de productores.

Para poder analizar los potenciales efectos de esta recomendación y, dado que la agricultura de contratos no es una novedad en Argentina, decidimos analizar la situación retrospectivamente, es decir analizar los casos reales de agricultura de contratos en Argentina. La hipótesis es que lo que ocurre de hecho con este sistema en términos del rol del Estado, los conflictos y el estatus de los productores es lo que ocurrirá si se difunde aún más en el resto de las producciones que actualmente están siendo objeto del fenómeno del acaparamiento de tierras. Es decir, en lugar de frenar el acaparamiento de tierras, la difusión de contratos profundizará las diferencias ya existentes entre distintos tipos de productores y, en el caso de los productores menos capitalizados, ampliará el control que las industrias contratantes tienen sobre el proceso productivo.

En este sentido, seleccionamos 5 producciones que actualmente se rigen bajo este sistema en Argentina: producción avícola, tabacalera, yerba mate, trigo candeal y cebada cervecera. El análisis se realizó en función

de las siguientes dimensiones: los actores, las características de los contratos, los impactos para los actores (ventajas y desventajas), los conflictos generados a partir de los contratos, y el rol de Estado.

3) Las producciones seleccionadas

La producción avícola en Argentina se desarrolla, principalmente, en las provincias de Buenos Aires y Entre Ríos, es decir en la región de la pampa húmeda, núcleo productor de cereales y oleaginosas de exportación del país.

El cambio en la lógica productiva y el traspaso de la producción independiente al mercado a la consolidación del modelo de contratos agrícolas se dio desde fines de la década del setenta. Las políticas de apertura, liberalización y desregulación de los mercados agrícolas que comenzaron a aplicarse durante aquellos años hicieron que muchos pequeños y medianos productores quebraran y abandonaran la actividad. Además de la consecuente concentración de la tierra (en manos de otros productores, de empresas incubadoras y de los mismos frigoríficos), este proceso hizo que muchos frigoríficos realizaran distintas estrategias para asegurarse la provisión de materias primas: algunos comenzaron a integrarse verticalmente hacia atrás adquiriendo campos y galpones para engordar ellos mismos a los pollos; y otros comenzaron a realizar contratos de aprovisionamiento con los productores engordadores (Senesi y Palau, 2008). En la década de los noventa, con la apertura a las importaciones brasileras de pollos, el efecto de concentración sobre este sector se acentuó aún más, y el patrón de agricultura de contrato terminó de consolidarse (García, 2013).

La producción tabacalera en Argentina se desarrolla en las provincias del norte del país, y casi la totalidad de la producción la explican las variedades Virginia (61% del total del tabaco producido) y Burley (36% de la producción total de tabaco). En las provincias de Salta y Jujuy se produce, principalmente, Virginia; mientras que las provincias de Misiones y Tucumán producen Burley. Esta concentración de la producción en dos variedades de tabaco rubio comenzó a darse desde los 70's, cuando se sustituyeron variedades criollas en función de la demanda de las grandes tabacaleras transnacionales (como Phillip Morris) (Gorenstein, Schorr, y Soler, 2011). El análisis que aquí se realiza corresponde a la relación productor-industria en la provincia de Misiones, que es donde más estudios se han realizado al respecto.

La yerba-mate en la Argentina es una de las producciones que, históricamente, ha estado más regulada por el Estado. Su cultivo comienza desde fines del siglo XIX de la mano de una gran campaña de colonización de las tierras de la provincia de Misiones (al noreste del país, límite con Brasil, Paraguay y Uruguay) con inmigrantes del centro-este de Europa. Era requisito, de hecho, para la entrega de tierras el destino de, al menos, un 25% de la finca a la producción de esta hierba. A lo largo del siglo XX una fuerte regulación se mantuvo a través de precios sostén para los productores y cuotas de producción para evitar las crisis de sobre-producción. De esta forma, los productores vendían la yerba en un mercado consignatario que permitía abastecer a la industria suprimiendo el poder oligopsonico de la misma.

Con la consolidación de las políticas neoliberales en los 90's, todas estas regulaciones se eliminan provocando una gran crisis de rentabilidad en los productores más pequeños. Como consecuencia de la fuerte conflictividad durante toda esa década, en el año 2002 se crea el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM), que no recuperó todas las atribuciones reguladoras previas pero cuyo objetivo es establecer semestralmente un precio de referencia para la hoja verde entre un 10% y 12% del valor del producto final comercializado en góndola (Gómez Lende, 2016).

La producción de trigo candeal o trigo para fideos tiene una muy larga historia en el país (Jara Podestá, 2011). Alrededor del 90% de la producción se hace en Buenos Aires, y destacan del resto de las provincias Córdoba, San Luis y La Pampa (Pividori, 2012). El trigo candeal representa el 5% de la producción total de trigo (Bergero y Calzada, 2017).

Tradicionalmente, la materia prima estaba disponible en cantidad suficiente y cumplía con normas de calidad básicas. A inicios de los '80 se reemplazó este cultivo por otra variedad (trigo pan), gracias a mejoramientos genéticos que elevaron la productividad (Bergero y Calzada, 2017). También hubo desplazamiento por otros cultivos (cebada y soja), y algunos problemas de plagas. Esto produjo la reducción

de la superficie cultivada, al punto que Argentina cayó del tercer lugar como exportador mundial a tener que importar esta variedad de trigo (Jara Podestá, 2011).

Esta escasez de oferta que llevó a las industrias fideeras a buscar formas de garantizarse el abastecimiento, lo que hicieron desde los años noventa a través de los contratos (Demarie, Ghezan, y Viteri, 1998). Las empresas fideeras antes de empezar la campaña (siembra) planifican la producción anual de pastas secas con el fin de determinar los requerimientos de materia prima, y de acuerdo con estas necesidades deciden la cantidad de hectáreas de trigo que deben contratar los productores.

La cebada en Argentina se cultiva, principalmente, en la región pampeana y, en términos de uso del suelo, compite directamente con la producción de trigo. Dentro de esta región, la provincia de Buenos Aires tiene un protagonismo fundamental: para el año 2002 (último dato disponible según censo), el 89,5% del total de la cebada cervecera del país estaba implantada en esta provincia (INDEC, 2002). La cebada para producción de malta (y luego, cerveza) debe cumplir con unas características muy específicas en términos de composición de proteínas, humedad, tamaño del grano, etc. Las empresas industriales encuentran necesario la firma de contratos para asegurarse el abastecimiento en estas condiciones.

4) Los actores en los contratos agrícolas

La cadena avícola quedó conformada por los siguientes actores: las empresas incubadoras, los productores avícolas y los frigoríficos. Pueden diferenciarse tres tipos de explotaciones avícolas, sin embargo todas ellas son explotaciones muy pequeñas (para los tamaños de las explotaciones medias de la región pampeana), de menos de 50 hectáreas (Dominguez, 2007): (i) Explotaciones familiares poco capitalizadas: se trata de minifundios con baja rentabilidad, con problemas de inversión en equipamientos e instalaciones y no realizan trabajos extra-prediales. (ii) Explotaciones familiares capitalizadas: son productores diversificados que emplean mano de obra familiar no remunerada y, accesoriamente, mano de obra asalariada. Tienen buenas instalaciones y equipos. (iii) Granjas de tipo empresarial: tienen un nivel tecnológico elevado, emplean principalmente mano de obra asalariada y tienen buena rentabilidad y capacidad de generar excedente.

El eslabón de los frigoríficos, por su parte, está altamente concentrado: 8 empresas explican el 70% de la faena de aves de la provincia de Entre Ríos. De hecho, son estos actores los principales beneficiarios de las políticas estatales, en particular, de numerosos subsidios para la apertura de mercados que han recibido en los últimos años. Por el contrario, hay una ausencia de apoyo directo a los productores y una falta de regulación del vínculo entre los productores y los frigoríficos. En muchos de los estudios consultados, se percibe al Estado como un defensor de los intereses de las grandes empresas (García, 2013).

La agricultura de contrato se realiza en la etapa de cría y engorde de los pollos. Los contratos, en su mayoría, son verbales (lo cual acarrea toda una serie de conflictos en torno a la interpretación sobre la existencia misma del contrato, su contenido y su validez). Las granjas reciben, por parte de los frigoríficos: los pollitos BB, el alimento balanceado, medicamentos y asesoramiento profesional (García, 2013). Por su parte, los productores proveen las instalaciones, la electricidad y el trabajo. El proceso de producción dura entre 46 y 51 días y un productor puede llegar a hacer 5 o 6 engordes por año. Al final, el productor recibe un pago por ave engordada y el frigorífico recibe las aves engordadas.

Con respecto a los actores de la producción tabacalera en Misiones, la misma está en manos de productores familiares con títulos precarios sobre las tierras y escasos recursos económicos, con superficies promedio de explotación de entre 10 y 30 hectáreas. Pueden distinguirse dos tipos de productores (García, 2011): los “anotados”, que son aquellos que firman los contratos con los acopiadores; y los “echados” o “echos”, que son los que venden su tabaco a otros productores debido a la negativa de las empresas a refinanciar sus deudas (por el adelanto de insumos en ciclos productivos anteriores). Al mismo tiempo, la relación que los echados establecen con los anotados puede ser de dos tipos: el anotado se queda con un margen de la venta y le paga la diferencia al echado, reproduciendo, de esta forma, la situación de explotación que el anotado tiene con el acopiador; o bien, se establece la relación como un mecanismo de reciprocidad a cambio de trabajo. En la provincia de Misiones, en los últimos años, se ha configurado una

estructura donde los productores anotados han tendido a aumentar su escala productiva en detrimento de los echados.

Por otro lado, están los acopiadores, que suelen ser cooperativas y son los agentes con quienes los productores establecen el contrato agrícola. Son quienes les indican a los productores la cantidad y calidad del tabaco y, al mismo tiempo, los proveen de insumos. Estos acopiadores le venden la producción a los *dealers*, que son las compañías que exportan la producción (principalmente, British American Tobacco y Philip Morris), y son quienes definen las exigencias que los acopiadores le deben imponer a los productores (García, 2011).

A cambio de la cantidad y calidad de tabaco entregada por el productor, el contrato establecido con los acopiadores establece que éstos le suministran (García, 2010b): (i) Un paquete tecnológico (que consiste en semillas y otros insumos), que los productores están obligados a adquirir, y que lo pagan a través de créditos que les otorgan las mismas empresas (con costos más altos que si compraran esos insumos en el mercado). Por su parte, las empresas adquieren estos insumos a través de programas estatales de financiamiento subsidiado (como el FET, ver más adelante). (ii) Asistencia técnica que los productores deben “acatar y ejecutar” (según los términos de los propios contratos). El tipo de vínculo, en este sentido, es de tipo top-down en donde “el que sabe” (el técnico) le transfiere información al “que no sabe” (el productor).

El productor, por su parte, debe hacerse cargo también del costo del flete hasta el acopio y debe aceptar tanto las penalidades por el incumplimiento de algún punto del contrato (que pueden llegar, incluso, a la exclusión por parte de la empresa en un futuro ciclo agrícola), a cambio de un precio, en cuya determinación el Estado juega un rol fundamental.

Desde fines de la década del setenta existe en Argentina en Fondo Especial del Tabaco (FET), un impuesto del 7% al precio de venta al público de cada paquete de cigarrillos. El FET se transfiere a las provincias productoras de tabaco para que éstas lo gestionen entre los productores (García, 2010a). Estos fondos son usados de dos maneras: completando una parte de los ingresos de los productores y financiando la compra de insumos de los acopiadores. De esta manera, los ingresos de los productores quedan conformados por tres partes (Diez, 2010):

1. El precio de acopio, abonado por el comprador, que se establece en una “mesa de concertación” formada por organismos del Estado, productores representados por los gremios y las acopiadoras.
2. Un monto que paga el Estado a través del FET, el “retorno”, que no puede superar el 40% del total del pago recibido por el productor.
3. Un adicional de emergencia en algunas regiones, que no puede superar el 50% del retorno.

Respecto a los actores de la cadena productiva de la yerba-mate, la misma está compuesta, en su eslabón más bajo por los productores que, en la provincia de Misiones, son aproximadamente 17.000 explotaciones agropecuarias con un tamaño medio de 10 hectáreas cada una. Se trata de productores que pueden considerarse “capitalizados”, no se trata de campesinos pobres, en la medida en que el cultivo de este producto requiere, por lo menos, de 10 años para comenzar a cosecharse (Rau, 2008). Hay que tener, en algún sentido, cierta “espalda” financiera o diversificación para poder lograr la cosecha.

Estos productores le venden las hojas de yerba-mate a los secaderos que, en la provincia de Misiones, son aproximadamente unos 234 establecimientos. Estos secaderos, en muchos casos, están integrados verticalmente con el eslabón siguiente y más fuerte de la cadena: los molinos. Estos actores concentran la mayor parte del valor producido en toda la cadena: sólo 3 molinos explican el 50% del total de la demanda de materias primas a los productores, y 10 molinos explican el 80% del total. Por último, está la distribución minorista compuesta por super e hipermercados que también envasan y venden yerba-mate con marcas propias, y cierran el circuito ejerciendo una gran influencia en los precios y en las condiciones de pago (Gorenstein, Schorr, y Soler, 2011).

Para evitar las regulaciones de precios impuestas por el INYM, en los últimos años unos de los molinos más grades del país, el Establecimiento Las Marías, que concentra el 34% de las ventas totales de yerba mate, lo que la convierte en el mayor productor mundial de este producto, comenzó a realizar contratos de

“maquila” con los productores de la materia prima. Este tipo de contrato, regulado por la ley 25.113 (“El contrato de maquila agropecuaria”) y que debe ser escrito, implica que no se produce una transacción entre el productor y la industria, sino que ambos conforman una especie de “sociedad” en la que el primero le entrega el producto a cambio de una participación en el valor del producto final. El productor nunca pierde la propiedad sobre la materia prima.

En el caso del trigo candeal, los actores de la cadena son (Demarie, Ghezan, y Viteri, 1998):

- Productores: tienen extensiones media y grande (de 400 a 10.000 hectáreas), con diversificación de actividad con otros cultivos y ganadería. Contratan mano de obra asalariada de manera estable y también personal por temporada, están capitalizados (maquinaria de labranza). Suelen destinar como máximo 100 has al trigo. Deben cumplir las especificaciones técnicas pactadas, para lo cual deben reunir ciertas capacidades tecnológicas. Toda su producción es comprada por la industria. Deben permitir el acceso al predio de personas de las empresas para realizar tareas.
- Las empresas fideeras: Aunque hay alrededor de 1.500 empresas elaboradoras de pastas, de las que el 95% son PYMEs, sólo hay 185 molinos en todo el país (Jara Podestá, 2011; Bergero y Calzada, 2017). Se comprometen a comprar toda la producción, siempre que la mercadería reúna las características pre-establecidas. Provee las semillas y determina las condiciones técnicas de la producción. A veces también se encarga de la fertilización, e incluso la prevención de plagas. En algunos casos, estos servicios se descuentan del canje de cosecha final. Las empresas fideeras se hacen cargo del costo del flete desde el campo al puerto o punto de recepción.
- Intermediarios: diversas entidades pueden cumplir este rol, acopiadores, cooperativas, consultoras o corredores de mercado. Su función es encargarse que el productor cumpla las condiciones del contrato, representando a la industria. Se encargan de encontrar los productores, supervisar el cumplimiento de las cláusulas del contrato, garantizar la entrega en tiempo y forma del trigo, suministrar las semillas (entregadas por la industria), proveer asistencia técnica, a veces también proveen de agroquímicos. Garantizan que el productor no utilice el trigo para ningún otro fin que no sea vender a la industria.

La industria firma contratos directamente con los productores o utiliza intermediarios (Demarie, Ghezan, y Viteri, 1998). Algunas pocas se relacionan de manera directa con los productores, mayormente por vínculos pre-existentes. En estos casos, pueden aparecer contratos informales (de palabra). Pero esto le agrega costos de seguimiento de los productores, que puede evitar utilizando la figura del intermediario. Éste cobra comisiones del orden del 4-6% del volumen comercializado. En este caso, los contratos son formales. Si el cereal tiene más de 14% de humedad, los gastos del secado corren por cuenta del productor. Si la calidad supera estándares mínimos los productores reciben bonificaciones, que pueden llegar al 40% del valor base.

La cadena agroindustrial de la producción de cebada cervecera está integrada por los siguientes actores:

- Los productores, que se encuentran diversificados en términos de cultivos. De hecho, el cultivo de cebada, normalmente, ocupa una proporción menor dentro de toda su producción. Además, tienen la capacidad de sustituir fácilmente el cultivo de cebada por el de trigo, lo cual les otorga cierta fortaleza a la hora de negociar el precio (Gallacher, 2013).
- Las empresas cerveceras, que están altamente concentradas. En total, 5 plantas explican casi la totalidad de malta producida en el país. La empresa más grande (cervecera y maltería Quilmes) explica el 69% de la producción total de cerveza, y la segunda más grande, el 12%. Además, las plantas se encuentran ubicadas a una distancia de más de 900 kilómetros entre sí, con lo cual disminuye la posibilidad de que los productores les vendan a las plantas más lejanas (Gallacher, 2013). Esto aumenta el poder oligopsónico de cada empresa, transformándola en un monopsonio de hecho dentro de su espacio de cobertura.
- En el medio de estos dos actores, existen también acopiadoras y cooperativas que pueden funcionar como intermediarios en algunos casos (Pastore y Teubal, 1992).

En este sentido, se firman contratos entre los productores y las empresas cerveceras (o, eventualmente, con los intermediarios) para el suministro de cebada cervecera de una determinada calidad a cambio de un precio que depende del precio del trigo para atraer a los productores. Por ejemplo, en la campaña del 2016, la maltería Quilmes (del grupo belga Anheuser-Busch InBev) ofrecía el siguiente precio (Valor Soja, 2016):

$$P_{\text{barley}} = U \$S \frac{92}{\text{ton}} + \frac{1}{2} 75\% P_{\text{wheat Chicago SRW}}$$

Sobre este precio se aplican descuentos (o bonificaciones) de acuerdo a la calidad del grano en función de: germinación, humedad, proteína, tamaño, cantidad de materia inerte y daño. En el caso de la empresa mencionada, descuenta si la cantidad de proteínas es inferior al 9,99% y bonifica si este porcentaje se encuentra entre 10,5% y 12%. En el caso en que la cantidad de proteínas es inferior al mínimo requerido, la cebada es clasificada como “forrajera” y comprada por un valor muy inferior.

Además, la empresa le suministra al productor las semillas que, obligatoriamente, deben usar (cumpliendo estrictos controles para asegurarse de esto). Ésta es una de las principales formas en las que la industria regula la producción de cebada. Las semillas no se cobran, sino que el productor debe devolverle a la empresa 2 bolsas de semilla por cada bolsa entregada por la empresa.

La firma del contrato implica la supervisión del cultivo en el campo y el control de la cebada por parte de la empresa. Si el contrato se firma con la cooperativa o con el acopiador, el mismo tiene que darle a la empresa el detalle de los productores y los lotes para que la empresa pueda inspeccionarlos (Pastore y Teubal, 1992).

5) Los impactos, los conflictos y el rol del Estado

Respecto a los impactos derivados de los contratos en la producción avícola, en los estudios de caso consultados, los granjeros aluden a la seguridad de un ingreso estable, mientras que los frigoríficos obtienen, además del abastecimiento constante y seguro, el control de calidad del insumo, el aprovechamiento de economías de escala en el aprovisionamiento de los cereales y el alimento balanceado, la disminución de costos de transacción y logísticos y el control del abastecimiento del alimento y los fármacos (Dominguez, 2007; Palacios et al, 2011).

Por último, como se dijo anteriormente, la forma misma de los contratos (verbales) suscita toda una serie de conflictos entre los productores y las empresas industriales, que reflejan el enorme poder que estas últimas tienen sobre los granjeros:

1. El productor no interviene en la determinación del precio del pollo. Las empresas aplican una tabla de conversión que relacionan el peso del pollo (en las balanzas de la empresa) con los costos, y en base a la misma se establece el precio. No existe una instancia arbitral para dirimir las diferencias.
2. La empresa establece la cantidad de días que el pollo permanece en la granja (según las necesidades del mercado). Muchas veces, el pollo ya está listo y el productor debe mantenerlo en la granja generando inconvenientes en la organización y gastos extras.
3. El productor desconoce la composición (y calidad) del alimento balanceado provisto por la empresa.
4. Las pautas de crianza también las establece la empresa. Los productores alegan que, en muchos casos, las pautas de la empresa generan impactos negativos en la productividad. Se genera así, un conflicto entre el conocimiento práctico de los productores y el conocimiento teórico de los técnicos de la empresa.

Como consecuencia de todos estos conflictos, se observa, en la agricultura de contrato de la producción aviar una fuerte pérdida de autonomía de los productores respecto al proceso productivo, donde asumen todos los riesgos de las decisiones tomadas por los frigoríficos. Pese a esto, en los estudios consultados, los productores privilegian más los ingresos seguros derivados del contrato que el poder de decisión sobre el proceso productivo. Al momento de aceptar este tipo de relación, ponen en consideración, por un lado, su

experiencia como productores independientes (con grandes pérdidas en el pasado) y, por otro lado, el alto nivel de riesgo de otras actividades debido a los requerimientos de capital y la dependencia de factores climáticos.

En el caso de la producción tabacalera, el rol del Estado resulta fundamental para subsidiar los costos de los grandes acopiadores, al cubrir, a través del FET, una parte importante de los ingresos de los productores. Además, como se dijo antes, el FET también financia la adquisición de insumos que luego los acopiadores le venderán a crédito a los productores con una alta tasa de interés. El Estado funciona, entonces, como un facilitador de los negocios de las grandes empresas trasnacionales.

Los estudios consultados coinciden que, de hecho, la determinación del precio es la situación que más conflictos genera. Se producen grandes tensiones en los momentos en que sesiona la mesa de concertación para determinar los precios, que tiene lugar en el momento de entrega del producto a los acopiadores, por lo que los productores desconocen el precio del tabaco hasta finalizada la cosecha. Además, como consecuencia de la participación de los productores en dichas manifestaciones (que incluyen cortes de ruta y bloqueos de las bocas de acopio), muchos acopiadores excluyen de sus listas a los manifestantes, lo que ha derivado en denuncias por discriminación antes el INADI (Instituto Nacional Contra la Discriminación, la Xenofobia y el Racismo).

Otro de los grandes conflictos se da en torno al control de los procesos productivos por parte de los acopiadores y al uso de insumos propios por parte de los productores. Mientras la empresa pretende que se sigan una serie de tareas estandarizadas con los insumos provistos, en algunas explotaciones de Misiones los estudios han encontrado que los agricultores emplean semillas propias para entre un 10% y un 50% de la producción total, aduciendo que las hojas son mejores, más pesadas y oscuras (por ende, más caras).

Los impactos que el tipo de contratos descrito en la producción de yerba mate tiene sobre las industrias secadoras y molidoras son que, por un lado, dejan de estar obligadas a pagar impuestos por la industrialización de la materia prima en la provincia de Misiones y, por otro lado, dejan de estar reguladas por los mecanismos del INYM (los cuales requieren de una transacción como condición necesaria para la regulación). Además, los industriales se aseguran el abastecimiento y obtienen una forma de financiamiento por parte del productor, al no tener que desembolsar el pago de la materia prima antes de la venta del producto final. En el caso de los productores, aseguran la venta de su producción y, se supone, que pueden acceder a un precio mayor al regulado por su participación en el valor agregado que se le realiza al producto. Sin embargo, al momento del pago, las industrias de molienda le realizan descuentos al productor en concepto de costos de transporte y otros insumos, por lo que los precios pueden llegar a quedar por debajo de los regulados. En el año 2017, por ejemplo, los molinos terminaron pagando \$2 por kilo cuando el precio regulado era de \$5 (Cortés, 2017).

En este sentido, los conflictos en torno a la determinación del precio son los más usuales en este tipo de producción, que incluyen movilizaciones y cortes de ruta por parte de los productores en reclamo por el cumplimiento de la regulación en los precios. Otro gran conflicto derivado de la implementación de los contratos de maquila se da entre los gobiernos de la provincia de Misiones (donde se encuentran la mayoría de los productores) y la provincia de Corrientes (donde se encuentran asentados los molinos más importantes). La elusión de los impuestos provinciales en Misiones vía el artilugio de la no transacción de la materia prima ha llevado a que los representantes del gobierno de esa provincia realizaran reclamos a nivel nacional para prohibir este tipo de contratos. Como parte de este conflicto, algunos estudios evidencian también la exacerbación de la confrontación histórica, parte de la “cultura popular”, existente entre los habitantes de ambas provincias.

En el caso del trigo candeal, desde el punto de vista de los impactos, la industria fideera se asegura así un flujo de materia prima en condiciones de calidad homogénea, siendo capaz de definir todo el proceso productivo y los estándares de calidad. Los productores se aseguran la venta total de su producción al principio del ciclo. Asumen así todos los riesgos ligados a la producción, pues sus ingresos dependerán del rinde total final. Este tipo de contratos revirtió la caída de la producción de trigo candeal.

El Estado interviene de diversas maneras. El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) provee de semillas propias, realiza tareas de mejoramiento genético, y diversos ensayos de calidad en las

regiones productoras. INTA también participa o tiene relación con algunas cámaras arbitrales. El Estado se encarga de registrar y habilitar los molinos, y realizar inspecciones. En la última década, el gobierno intervino en este mercado por dos grandes vías. Primero, a través de los derechos de exportación cobrados a estos productos y la aplicación de cuotas (a través de los Registros de Operaciones de Exportación), centrados en reducir los precios internos y abastecer al mercado interno (Longoni, 2018). Como compensación por esto, se transfirieron fondos que fueron recibidos por los molinos, sin impactar en los productores, que vieron caer el precio que les pagaban y por ello disminuyeron la producción (LPO, 2011). Desde 2009 se instauró el programa Trigo Plus, que daba incentivos fiscales por aumentar la producción respecto del año base. A partir de 2015 todas estas intervenciones se desmontaron (Longoni, 2018).

En relación a los conflictos, estos parecen centrarse en la relación con el Estado. Los productores, intermediarios y molinos reclaman sistemáticamente por rebajas en la presión tributaria. Vieron con malos ojos los intentos por regular el mercado. También ha habido problemas con los molinos, pues el Estado ha encontrado casos de acaparamiento de existencias no declaradas (Friedlander, 2018). Cuando los controles se levantaron, aparecieron nuevos conflictos ligados al análisis de calidad del trigo. Desde 2016, los intermediarios han denunciado que los molinos están aplicando una cláusula por la cual determinan la calidad a través de análisis propios, y esto condiciona el acceso a las bonificaciones (Agrovoy, 2016). El Estado no intervino, y sugirió que se resuelva este conflicto recurriendo a las cámaras arbitrales, que son órganos neutrales.

En el caso de la cebada cervecera, en términos de impactos, las ventajas para los productores son: (i) tienen la venta asegurada; (ii) la cebada tiene una época de cosecha anterior al trigo. Por lo tanto, el cobro previo de este cultivo permite financiar el resto de la cosecha, (iii) diversifican su producción, lo cual disminuye los riesgos; (iv) la cebada tiene un ciclo vegetativo más corto, lo cual permite el doble cultivo anual (por ejemplo, soja-cebada).

Por su parte, las empresas cerveceras obtienen: (i) Posibilidad de planificar su producción. (ii) Asegurarse el abastecimiento. (iii) Asegurarse la calidad del producto.

El rol del Estado, en este caso, parece acotarse a las funciones del INTA en torno al mejoramiento de las semillas, que es aprovechado por las empresas, y en segundo lugar a influir en las rentabilidades relativas de los cultivos a través de las regulaciones. En los últimos años, se impusieron impuestos a las exportaciones y cuotas de exportación al trigo, lo cual hizo que muchos productores se orientaran a la producción de cebada para eludir este tipo de restricciones.

Por último, si bien no se encontraron grandes conflictos en la bibliografía y los medios relevados, el mayor tema de tensión, al igual que en el caso del trigo candeal, parece estar en la clasificación de la cebada que hacen las propias empresas. Se acuerdo al porcentaje de proteínas, las empresas clasifican la cebada en “cervecera” o “forrajera”, teniendo esta última un valor de mercado mucho menor. En el año 2015, la diferencia era de U\$S 17 por quintal, en el caso de la cervecera, contra U\$S 10 por quintal, en el caso de la forrajera.

En definitiva, si bien los productores de trigo y cebada parecen estar en una situación más ventajosa que el resto (en términos de capital, ingresos, diversificación, etc.), en todos los casos se observa una pérdida prácticamente total del control sobre el proceso productivo y un sometimiento a la industria en términos de abastecimiento de insumos, endeudamiento, determinación de la calidad (y el precio) y poder de negociación. Presentamos, a continuación, un cuadro resumen del análisis realizado.

Tabla 1

Cuadro resumen de las características de los contratos agrícolas. Dimensiones analizadas

	AVICULTURA	TABACO	YERBA-MATE	TRIGO CANDEAL	CEBADA CERVECERA
ACTORES	Empresas incubadoras	Productores con títulos precarios sobre la tierra (anotados y echados)	Productores	Productores	Productores
	Productores (engordadores)		Secaderos	Intermediarios (cooperativas, acopiadores, consultoras, corredores)	Cooperativas
	Frigoríficos	Acopiadores (cooperativas)	Molinos		Empresas fideeras
	Estado (política en favor de los frigoríficos)	Dealers (exportadores)	Ente regulador del Estado (INYM)	Empresas fideeras	Empresas cerveceras
CONTRATO	Verbal, asimétrico en favor de los frigoríficos	Incluye la compra obligatoria de insumos	Escrito. Anula la transacción de la materia prima al hacer participar al productor de la venta del bien final	Escritos e informales	Escrito
	Mercado oligopsónico	Mercado oligopsónico	Mercado oligopsónico	Mercado oligopsónico	Mercado oligopsónico
	Producción para mercado interno y exportación	Producción para la exportación	Producción para el mercado interno.	Producción para el mercado interno.	Producción para el mercado interno y la exportación
IMPACTOS	Productores: seguridad de un ingreso estable	Productores: seguridad de un ingreso estable	Productores: promesa de un precio más alto	Productores: venta asegurada al principio del ciclo	Productores: venta asegurada, financiamiento del resto de la cosecha, diversificación
	Frigoríficos: abastecimiento y control sobre todo el proceso productivo	Acopiadores: suministro asegurado y de calidad, y rentabilidad a través del financiamiento a los productores Dealers: suministro de materia prima para el procesamiento y exportación a bajo costo	Molinos: elusión del pago de impuestos y de la regulación estatal; y disminución de costos.	Empresas fideeras: abastecimiento de materia prima de calidad	Empresas cerveceras: asegurar abastecimiento y calidad, planificar la producción
CONFLICTOS	El precio se determina unilateralmente (la empresa)	La determinación del precio	La determinación del precio	Presión tributaria y regulación estatal	Clasificación de la calidad de la cebada
	La empresa establece la	El uso de semillas propias	El descuento de costos de los		

	cantidad de días del pollo en granja		insumos sobre el precio final		
	Composición del alimento balanceado por fuera del control del productor	Problemas con los productores vetados	Conflictos entre las provincias por la recaudación de impuestos	Análisis de calidad del trigo	
	La empresa establece las pautas de crianza				
	Poca autonomía del productor sobre el proceso productivo				

Fuente: elaboración propia.

6) Comentarios finales

Todos los casos analizados, a pesar de las particularidades de cada uno, parecen mostrar algunos rasgos estilizados de la difusión de la agricultura de contratos en Argentina.

En primer lugar, en todos los casos, esta práctica se inicia con posterioridad a los procesos de desregulación del mercado agropecuario en los setentas y noventas. La re-estructuración del rol del Estado en favor del capital agroindustrial y en detrimento de los productores familiares obligó a éstos a aceptar las condiciones impuestas por los eslabones más fuertes de la cadena de valor para evitar su desaparición como sujetos sociales agrarios. Parece ser, entonces, un movimiento defensivo por parte de los productores agropecuarios.

En segundo lugar, de los casos estudiados se observan dos condiciones para que se implementen los contratos: que la industria requiera de materias primas con unas características muy específicas que no podrían ser garantizadas por la libre oferta y demanda del producto; y, al mismo tiempo, que los productores no encuentren una alternativa más rentable dados los tamaños de sus explotaciones y su capacidad para invertir. Esto es así, incluso para el caso de la cebada cervecera, donde los productores evalúan su producción en función de la rentabilidad relativa respecto del trigo.

En tercer lugar, es posible distinguir una diferencia entre los casos estudiados. Entre productores de trigo candeal y de cebada cervecera la conflictividad parece menos visible, y esto ha llevado incluso a referirlos como casos de éxito. Sin embargo, los referidos productores se encuentran en la zona más productiva del país, con importantes niveles de capitalización y escalas medias a grandes: si estos son los actores que mejor pueden aprovechar las condiciones de la agricultura de contrato, es porque son al mismo tiempo los mejor preparados para competir en el mercado. Los casos de otras producciones de menores niveles de capitalización, en escalas más pequeñas y ubicados en zonas periféricas no parecen mostrar mejoras en la situación de los productores. Por ende, incluso sin resultar particularmente beneficioso en ninguno de los casos, la agricultura de contrato parece consolidar los desbalances existentes entre productores del país.

Por su parte, el acaparamiento de tierras en Argentina en los últimos años se dio, principalmente, para la producción de soja, turismo de altos ingresos y conservación (*green grabbing*). En este sentido, las características de las producciones requeridas por este proceso no parecen coincidir con las condiciones necesarias para la agricultura de contrato. De hecho, como muestra (Gallacher, 2013), para el año 2002 (último censo disponible) sólo el 3,7% de las explotaciones agropecuarias productoras de cereales y oleaginosas estableció algún tipo de integración vertical con otros eslabones de la cadena. Esto responde a que las condiciones de mercado de este tipo de cultivo son lo suficientemente atractivas para que el productor decida gestionar el proceso de manera independiente. Por lo tanto, incluso más allá de los efectos (positivos o negativos) de la agricultura de contrato sobre los productores, este tipo de arreglo no parece ser la solución para el acaparamiento de tierras en Argentina, dadas las características que tiene este proceso en el país.

Referencias

- Adams, T., Gerber, J., Amacker, M. y Haller, T. (2018). Who gains from contract farming? Dependencies, power relations, and institutional change. *The Journal of Peasant Studies*, 46(7), 1435-1457. <https://doi.org/10.1080/03066150.2018.1534100>
- Agrovoz, Redacción. (2016). Acopiadores Denuncian “Estafa” de Molineros Por Análisis de Calidad. *Agrovoz*.
- Bergero, P. y Calzada, J. (2017). La Molinería de Trigo En Argentina. *Informativo Semanal Bolsa de Comercio de Rosario*.
- Borras Jr., S. M. y Franco, J. C. (2012). Global land grabbing and trajectories of agrarian change. *Journal of Agrarian Change*, 12(1), 34-59.
- Cortés, R. (2017). La bronca yerbatera, sus causas y condimentos. *MisionesOnline*. <http://misionesonline.net/2017/03/19/la-bronca-yerbatera-causas-condimentos/>
- Costantino, A. (2014). Land Grabbing in Latin America: Another Natural Resource Curse? *Agrarian South: Journal of Political Economy*, 3(1), 17-43. <https://doi.org/10.1177/2277976014530217>
- Costantino, A. (2015). ¿Quiénes son y para qué? El proceso de extranjerización de la tierra en Argentina a partir del 2002. *Ambiente y Sostenibilidad*, 5(1), 43-56.
- Costantino, A. (2016). The Dark Side of the Boom: Land Grabbing in Dependent Countries in the Twenty-First Century. *International Critical Thought*, 6(1), 79-100. <https://doi.org/10.1080/21598282.2016.1142386>
- Costantino, A. (Ed). (2019). *Fiebre por la tierra. Debates sobre el land grabbing en Argentina y América Latina*. Buenos Aires: El Colectivo.
- Demarie, G., Ghezan, G. y Viteri, L. (1998). Agricultura de Contrato En El Cultivo de Trigo Candeal. *XXIX Reunión Anual de La Asociación Argentina de Economía Agraria*, La Plata.
- Diez, M. C. (2010). Análisis de la “tutela” estatal en la producción de tabaco Burley (Misiones, Argentina), significados y disputa. *Cuadernos de campo*, 19, 151–164.
- Dominguez, N. (2007). El Complejo Avícola Entrerriano y las Relaciones en su Interior. *RBGN*, 9(25).
- Dubb, A. (2018). The value components of contract farming in contemporary capitalism. *Journal Agrarian Change*, 18, 722-748.
- Friedlander, M. (2018). Suspendieron y Sancionaron a Molinos Harineros y Cerealeras de Córdoba. *Infocampo*.
- Gallacher, M. (2013). Contract Linkages and Resource Use in Grain Production: The Argentine Pradera Pampeana. En *Contract Farming for Inclusive Market Access* (pp. 145-163). Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- García, A. (2010a). Dilemas de la regulación pública en el sector tabacalero de Argentina y Brasil. Un estudio sobre el FET y el PRONAF. *PAMPA*, 6, 185–210.
- García, A. (2010b). Más allá de lo aparente: contratos de producción tabacalera en Misiones (Argentina) y Rio Grande do Sul (Brasil). *Realidad Económica*, 254, 135–154.
- García, A. (2011). Adaptaciones frente a una relación asimétrica: agricultores familiares y agroindustrias en el nordeste de Misiones (Argentina). *Estudio Territoriales, Revista de Geografía*, 10, 41–64.
- García, A. L. (2013). Productores familiares y agricultura de contrato. Vínculos y estrategias en el caso de la avicultura entrerriana. *PAMPA*, 1(9). <https://doi.org/10.14409/pampa.v1i9.4164>
- Gómez Lende, S. (2016). Agricultura, Agroindustria y Territorio: Crisis y Reestructuración Del Circuito de La Yerba-Mate En La Provincia de Misiones (Argentina) 1990-2014. *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía*, 1(25), 45–63. <https://doi.org/10.15446/rcdg.v25n1.44288>

- Gorenstein, S., Schorr, M. y Soler, M. (2011). Dilemas estructurales del Norte Argentino. Un Enfoque Estilizado de Tres Complejos Agroindustriales de La Region. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 13(1), 27–50.
- Hall, R. (2012). El nuevo acaparamiento de tierras y las cambiantes dinámicas de la agricultura en el sur de África. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 231, 175-207.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2002). *Censo Nacional Agropecuario*.
- Jara Podestá, A. (2011). Caracterización y Mercados Del Trigo Candeal. *Todo Agro*.
- Kay, C. (2016). La transformación neoliberal del mundo rural: procesos de concentración de la tierra y del capital y la intensificación de la precariedad del trabajo. *Revista Latinoamericana de Estudios Rurales*, 1(1). <http://www.ceil-conicet.gov.ar/ojs/index.php/revistaalasru/article/view/93>
- Key, N. y Runsten, D. (1999). Contract farming, smallholders, and rural development in Latin America: The organization of agroprocessing firms and the scale of outgrower production. *World Development*, 27(2), 381–401.
- La Política Online. (2011). Los Molinos Siguen Con Ganancias Extraordinarias a Pesar de La Quita de Subsidios. *La Política Online*.
- Little, P. y Watts, M. (Eds.) (1994). *Living under contract: Contract farming and agrarian transformation in Sub-Saharan Africa*. Madison, WI, US: University of Wisconsin Press.
- Longoni, M. (2018). A Todo Trigo: La Cosecha 2018/19 Viene Fenómeno, Pero Antes Hay Que Llegar. *Bichos de Campo*.
- Mazwi, F., Chambati, W. y Mudimu, G. (2020). Tobacco contract farming in Zimbabwe: power dynamics, accumulation trajectories, land use patterns and livelihoods. *Journal of Contemporary African Studies*, 38(1), 55-71. <https://doi.org/10.1080/02589001.2020.1746752>
- Oya, C. (2012). Contract farming in Sub-Saharan Africa: A survey of approaches, debates and issues. *Journal of Agrarian Change*, 12(1), 1–33. <https://doi.org/10.1111/j.1471-0366.2011.00337.x>
- Palacios, P., Fedele, M., Nieto, D. y Manis, E. (2011). Dinámica de la agroindustria aviar: la relación productor-empresa integradora en el partido de Monte, provincia de Buenos Aires. *Revista Geográfica de América Central*, 2(47).
- Pastore, R. y Teubal, M. (1992). Articulaciones agroindustriales en el complejo cervecero. *Desarrollo Económico*, 31(124), 523–544. <https://doi.org/10.2307/3466992>.
- Pivadori, A. (2012). Pruebas Con Trigo Candeal En La Zona Central de Córdoba. *Agrovoz*.
- Porter, G. y Phillips-Howard, K. (1997). Comparing contracts: An evaluation of contract farming schemes in Africa. *World Development*, 25(2), 227–238.
- Puyana, A. y Costantino, A. (2014). *A tasas chinas: El acaparamiento de tierras por parte de China en Argentina y Colombia*. Buenos Aires: ISA. <http://web.isanet.org/Web/Conferences/FLACSO-ISA%20BuenosAires%202014/Archive/debe614d-ce35-47c8-b0e3-f2951644697d.pdf>
- Rau, V. (2009). La Yerba Mate En Misiones (Argentina). Estructura y Significados de Una Producción Localizada. *Agroalim*, 15(28). http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-03542009000100006
- Senesi, S. y Palau, S. (2008). *Coordinación del agronegocio avícola en la Argentina. Perturbaciones y adaptación organizacional*. Asociación Argentina de Economía Agraria.
- Singh, S. (2002). Contracting out solutions: Political economy of contract farming in the Indian Punjab. *World Development*, 30(9), 1621–1638. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(02\)00059-1](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(02)00059-1)
- Ton, G., Vellema, W., Desiere, S., Weituschat, S. y D’Haese, M. (2018). Contract farming for improving smallholder incomes: What can we learn from effectiveness studies? *World Development*, 104, 46–64. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.11.015>

- Valor Soja. 2016. Los Contratos de Cebada Cervecera 2016/17 Permiten Hacer Fijaciones Anticipadas Con Valores Similares a Los Del Trigo. *Valor Soja*.
- Vicol, M. (2015). *Corporatisation of rural spaces: Contract farming as local scale land grabs in Maharashtra, India*. BRICS Initiatives for Critical Agrarian Studies (BICAS).
- Vicol, M. (2017). Is contract farming an inclusive alternative to land grabbing? The case of potato contract farming in Maharashtra, India. *Geoforum*, 85, 157–166. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2017.07.012>

Notas

- 1 Las mujeres se encuentran en desventaja por los esquemas de contrato. Un examen de cuestiones de género reenfoca el debate sobre el control a nivel del hogar agrícola, y señala la potencial fuerza de resistencia -de las mujeres- y la necesidad de otorgar derechos adecuados para que la agricultura por contrato sea sostenible (Porter y Phillips- Howard, 1997).
- 2 Para las características del acaparamiento de tierras en Argentina, ver Costantino (2015; 2014; 2016; 2019); (Puyana y Costantino 2014).