



## La agricultura contractual

Una nueva guía de la FAO afirma que una agricultura contractual bien administrada ha demostrado su eficacia para vincular el sector pequeño campesino a los servicios de extensión, la mecanización, el acceso a semillas, fertilizantes y crédito, y con mercados garantizados y rentables para sus productos. "Se trata de un planteamiento que puede contribuir tanto a incrementar los ingresos de los campesinos como la rentabilidad de los empresarios", dice en *Contract farming: Partnerships for growth*. "Cuando la agricultura contractual se organiza y administra con eficacia, se aminoran el riesgo y la inseguridad de ambas partes. Este enfoque parecería tener un considerable potencial en los países donde la pequeña agricultura sigue estando muy difundida. En muchos casos los pequeños campesinos ya no pueden ser competitivos sin acceso a los servicios que proporcionan las empresas de agricultura contractual".

En el norte de la India, por ejemplo, una empresa multinacional realizó 400 contratos con campesinos para producir tomates híbridos para elaborar puré. Un estudio del programa confirmó que las cosechas y los ingresos de los campesinos, en promedio, ascendieron alrededor del 50% en comparación con los de otros campesinos que producían tomates para el mercado libre. En Sri Lanka, se ha creado un floreciente comercio de exportación de pepinillos a partir de contratos entre las empresas y más de 15 000 productores con parcelas de alrededor de 0.5 hectáreas cada uno. En escala mucho mayor, más de 200 000 campesinos de Tailandia producen azúcar de caña para los 46 ingenios del país, en un sistema patrocinado por el gobierno que asigna a los productores el 70% y a la industria el 30% del total de los ingresos netos.

**Acceso a los insumos...** "Las ventajas y las desventajas de la agricultura contractual varían según el medio ambiente, las condiciones sociales y del mercado en que se desenvuelven los empresarios y los productores -prosigue la guía de la FAO-. La principal ventaja para los campesinos es que el industrial normalmente adquiere la totalidad de la producción, siempre que cumpla con las normas de calidad y cantidad establecidas de antemano. Los contratos pueden dar a los campesinos acceso a una amplia variedad de servicios administrativos, técnicos y de extensión que no podrían obtener de otra manera. Los campesinos también pueden utilizar los contratos



como garantía para obtener crédito con un banco comercial, a fin de financiar la adquisición de los insumos".

Los pequeños campesinos a menudo se niegan a adoptar nuevas tecnologías por los posibles riesgos y costos que implican. En la agricultura contractual, la agroindustria privada suele ofrecer tecnología con mayor eficacia que los servicios públicos de extensión, por su interés económico directo en mejorar la producción agrícola. En efecto, la mayor parte de las grandes empresas prefieren proporcionar sus propios servicios de extensión. En Kenya, por ejemplo, una importante empresa azucarera emplea a unos 30 promotores para trabajar con 1 800 campesinos contratados. La principal responsabilidad de estos promotores consiste en impartir los conocimientos necesarios cuando se introducen nuevas prácticas de transplante, cultivo y cosecha. Además, la empresa promueve programas de capacitación para los campesinos y demostraciones de los modernos métodos de producción de la caña de azúcar.

Entre los conocimientos que la agricultura contractual imparte a los campesinos están: de contabilidad, de utilización eficiente de los recursos agrícolas, mejores métodos de aplicación de las sustancias químicas y los fertilizantes, y de la importancia de la calidad y de lo que demandan los mercados de exportación. Los campesinos además obtienen experiencia para realizar las actividades agrícolas de conformidad con un calendario estricto, y a menudo aplican técnicas introducidas por la gerencia a otros cultivos.

Otra ventaja de la agricultura contractual es que ofrece precios estables. "Las ganancias que reciben los campesinos por su cultivos en el mercado libre dependen de los precios prevalecientes y de la capacidad de los productores de negociar con los compradores -dice la FAO-. La agricultura contractual puede superar esta incertidumbre, hasta cierto punto. A menudo, los empresarios indican por adelantado los precios que han de pagarse, establecidos en el contrato". Los industriales también eliminan la necesidad de que los campesinos busquen compradores locales e internacionales y negocien con ellos, y suelen organizar el traslado de la producción desde la granja.

**...y "aceptación política".** A cambio de la garantía de los precios, los préstamos, los insumos y los servicios de extensión, también los empresarios disfrutaban de evidentes ventajas. La primera es la "aceptación política". Muchos gobiernos no aceptan la existencia de grandes plantaciones, y algunos aun participan activamente para eliminarlas y repartir las tierras. En Zimbabwe, por ejemplo, la agricultura contractual se alienta activamente en las industrias de la caña de azúcar, el té y el algodón. En Centroamérica, las empresas multinacionales han abandonado la producción de bananos en las plantaciones a cambio de contratos con los productores. Aparece la misma tendencia en la industria internacional del tabaco, donde los minifundios han sustituido a las grandes plantaciones en diversos países.

La agricultura contractual también brinda a las empresas acceso a la producción agrícola en tierras de otra forma inaccesibles, con la ventaja adicional de no tener que comprarlas ni alquilarlas. Trabajar con pequeños campesinos contratados les permite compartir los riesgos, encontrar un suministro fiable de materias primas para los establecimientos industriales y garantizar que sus productos cumplan con las normas de calidad.

Con todo, ambas partes de la agricultura contractual tienen que aceptar cierto grado de riesgo. Los campesinos padecen la incertidumbre de producir cultivos nuevos y desconocidos,

y para mercados que tal vez no les den siempre los resultados esperados, ni los anticipados por sus patrocinadores. "Pueden producirse grandes problemas si los campesinos consideran que la empresa no está dispuesta a asumir una parte de los riesgos, aunque las pérdidas también sean por causa de ellas -dice la guía-. En Tailandia, una empresa que contrató a unos campesinos para criar aves de corral les cobraba un gravamen sobre las ganancias para compensar la posibilidad de un alto índice de mortandad de las aves. Los campesinos se molestaron mucho porque consideraban que la mala calidad de las aves de corral proporcionadas por la empresa era una de las causas del problema". Una gestión ineficiente puede dar lugar a un exceso de producción, y en algunos casos los patrocinadores "pueden verse tentados a manipular las normas de calidad para reducir las adquisiciones". Entre los mayores riesgos que corren los campesinos está la deuda debida a problemas de la producción, a una deficiente asesoría técnica, a considerables transformaciones de las condiciones del mercado o al incumplimiento de los contratos por parte de la empresa.

"El sistema de agricultura contractual se ha considerado una asociación entre la agroindustria y los campesinos -prosigue la guía de la FAO-. Para dar buenos resultados se necesita el compromiso de ambas partes a largo plazo. Si los acuerdos de la industria son de explotación, es probable que su duración sea breve y esto significa un riesgo para la inversión. De manera parecida, los campesinos tienen que considerar que cumplir los contratos puede ser para ellos un beneficio duradero". Con todo, advierte la FAO: "La decisión de utilizar la agricultura comercial ha de ser comercial. No se trata de un modelo de desarrollo que puedan aplicar los donantes, los gobiernos ni las ONG cuando hayan fracasado otros planteamientos. Los proyectos cuyo propósito sea político y social, en vez de económico y técnico, están destinados a un fracaso inevitable".