

La agricultura por contrato como estrategia de acceso al mercado para los pequeños agricultores

Contract farming as a market access strategy for small farmers

María Guadalupe González-Ramírez¹, Vinicio Horacio Santoyo-Cortés²

^{1,2}CIESTAAM - Universidad Autónoma Chapingo, km 38.5 Carretera México- Texcoco, 56230. Chapingo, Texcoco, México
ggonzalez@ciestaam.edu.mx¹, hsantoyo@ciestaam.edu.mx²

Resumen

En un entorno de globalización y liberalización comercial, los pequeños agricultores enfrentan obstáculos para ingresar a nuevos mercados o desempeñarse satisfactoriamente en los existentes. La forma en que se organizan los intercambios económicos entre segmentos de la cadena productiva se denomina coordinación vertical, e incluye diversas modalidades de articulación, como la agricultura por contrato. El objetivo del estudio es identificar los factores y elementos que explican el funcionamiento de esquemas de coordinación vertical como estrategias de acceso al mercado para los pequeños agricultores. La investigación desarrolla un meta análisis cualitativo sobre las cadenas de valor de berries, hule natural y café de especialidad. Los resultados muestran que las condiciones agroecológicas adecuadas para la productividad en campo; así como la calidad (café de especialidad) y estacionalidad (berries) requerida por el mercado, constituyeron un factor de despegue clave para el éxito de la vinculación. Además, las empresas comercializadoras – orientadas a la exportación de berries y café- desempeñaron un papel fundamental en el acceso a recursos mediante la provisión de material genético, financiamiento y asistencia técnica, en tanto que, las beneficiadoras de hule natural no participaron de igual manera. Se observó que cuando las empresas compradoras tienen la necesidad de cumplir con las exigencias de los consumidores tienden a involucrarse de manera activa en el esquema de coordinación vertical, facilitando recursos y asistencia técnica. Por el contrario, si el producto no está sujeto a las exigencias del mercado, la empresa difícilmente tendrá incentivos para coordinarse y proporcionar beneficios a sus proveedores.

Palabras clave: agricultura por contrato; pequeños productores; acceso al mercado.

Introducción

La creciente globalización, la liberalización comercial y el crecimiento económico de algunos países, han determinado la naturaleza cambiante de los mercados. En el sector agroalimentario, dicho dinamismo se manifiesta mediante nuevos sistemas de producción, consumidores exigentes en el cumplimiento y homogenización de estándares (calidad, inocuidad, ética social y sustentabilidad) y cambios en los circuitos de distribución (Banco Mundial, 2008; Boucher et al., 2012).

Este entorno cambiante representa un desafío para los eslabones más débiles de las cadenas de valor, como lo es la producción agrícola, comúnmente localizada en países en desarrollo. Esta situación se agrava si los agricultores, además, son pequeños, ya que a menudo se caracterizan por su limitada capacidad para generar excedentes para la inversión en la empresa agrícola, así como para adoptar nuevas tecnologías y ser más eficientes, tienen escaso acceso a créditos y aseguramiento, así como dificultades para acceder a mercados mundiales (Banco Mundial, 2008; Vermeulen & Cotula, 2010; Yúnez-Naude, 2000).

Los pequeños productores agrícolas de México cultivan superficies menores a cinco hectáreas y aportan más del 40 por ciento de los alimentos que se consumen en el país, por ello su desarrollo tiene repercusión regional en las formas de subsistencia, alimentación, generación de empleos y sostenibilidad ambiental (SENASICA, 2021).

El problema principal que han tenido los pequeños agricultores es la exclusión del sistema agroalimentario, lo cual se traduce en falta de productividad, migración y deterioro de sus recursos naturales (IICA & INCA rural, 2012). No obstante, existen casos de éxito en los que los pequeños agricultores han logrado insertarse y obtener beneficios de los mercados dinámicos, ya sean locales, regionales o extra regionales.

La agricultura por contrato es un mecanismo de coordinación vertical que, en ocasiones, ha demostrado ser una buena opción para la vinculación entre productores y el mercado. Este estudio tiene como objetivo identificar los factores y elementos que explican el funcionamiento de esquemas de agricultura por contrato y coordinación vertical como estrategias de acceso al mercado para los pequeños agricultores.

Coordinación vertical y agricultura por contrato

La coordinación vertical consiste en la forma en que se organizan los diferentes segmentos o fases de la cadena productiva, e incluye diversas modalidades de articulación, que van de las negociaciones en el mercado abierto hasta la integración vertical, pasando por una variedad de alianzas estratégicas y acuerdos contractuales (Formento, 2005). El tipo de mercado a que va orientado un producto, las exigencias de calidad u otros parámetros que plantea el mercado, la especificidad del producto, o los costos de transacción asociados, son algunos de los determinantes de la modalidad de coordinación a elegir (CEPAL et al., 1998).

La agricultura por contrato es un mecanismo voluntario de coordinación entre productores y agroempresas en el que se acuerdan los modos de producción y las condiciones de compra-venta del producto, de modo que la empresa compradora puede intervenir en el proceso productivo y ejercer un control sin poseer la tierra (Cih et al., 2016). Los resultados de la agricultura por contrato varían función del tipo de cultivo, lugar de la producción, condiciones del contrato, empresas negociadoras, entre otras condiciones (Cih et al., 2016).

Materiales y Métodos

La investigación se desarrolló mediante un meta-análisis cualitativo, es decir, un análisis de análisis de resultados de estudios individuales, con la finalidad de contrastar e integrar los hallazgos (Glass, 1976). Se analizaron tres estudios sobre experiencias de acceso al mercado mediante esquemas de coordinación vertical, a saber:

- Berries y agricultura por contrato en el occidente de México. La investigación analizada discute los factores que permitieron la inserción de México a la cadena global de valor de berries, siendo cultivos introducidos al país para su producción y exportación, principalmente, según el trabajo de González-Ramírez et al. (2020).
- Hule natural en la región cuenca del Papaloapan, Oaxaca. El estudio de González-Ramírez et al. (2019) evalúa la participación de dos agencias de gestión de la innovación en el desarrollo de proveedores de hule natural y la implementación de contratos de compra-venta para cubrir la escasa disponibilidad de materia prima para las agroindustrias beneficiadoras.
- Articulación mediante un programa de desarrollo de proveedores de café de especialidad en el centro de Veracruz. El trabajo de Alarcón (2022) evalúa la estrategia de una comercializadora internacional para lograr que sus proveedores obtengan café de calidad para sus clientes internacionales.

Resultados y Discusión

Los factores de acceso al mercado identificados en las experiencias analizadas se presentan en tres grupos: de despegue, de acceso y atributos del producto. Los factores de despegue consisten en las condiciones pre existentes (Ramírez et al., 2007), en este caso para la productividad en campo, como son las condiciones agroecológicas adecuadas para la producción de café de especialidad y la estacionalidad de la producción de berries. En ambos casos, dichas condiciones han sido claves para el éxito de la integración al mercado. En contraste, el hule natural, pese a tener las condiciones adecuadas para su producción, no logró consolidar la vinculación entre productores y agroindustria beneficiadora. Cabe mencionar que hay menor exigencia en los requerimientos de calidad y estacionalidad del hule natural.

Los factores de acceso incluyen el acceso a recursos para la producción como los recursos naturales y financiamiento, pero también acceso a conocimiento e información, estos últimos proporcionados por asesores técnicos. En la Tabla 1 se muestran los factores de acceso identificados en cada caso analizado.

Tabla 1. Factores de acceso al mercado identificados en las experiencias analizadas

Factores de acceso / Casos	Agricultura por contrato: Berries	Agricultura por contrato: natural	por Hule	Programa de desarrollo de proveedores: Café de especialidad
Acceso a recursos naturales	Tierras con agua de pozo.	Plantaciones y desarrollo.	en y en	Acceso a recursos naturales
Asistencia técnica	Nutrición, aplicación de agroquímicos, manejo agronómico, cosecha y manejo poscosecha.	Manejo agronómico, cosecha, reproducción y mejoramiento genético, cosecha, organización y administración.	y	Nutrición, manejo agronómico, control de plagas y enfermedades, conservación de suelos, manejo de residuos, gestión contable y sustentabilidad.
Financiamiento	Comercializadoras, FIRA, Cajas de ahorro.	Subsidios.		FIRA.
Acceso a información	Nuevos mercados, precios, calidad, certificaciones.	Días y rutas de acopio.	de	Certificaciones, innovaciones agrícolas y puntos críticos de control.

Las tres experiencias comparten similitudes en el acceso a recursos naturales y la provisión de asistencia técnica a los agricultores en temas como nutrición, manejo agronómico, control de plagas y enfermedades, y cosecha. En el caso de berries, los asesores técnicos trabajan para las empresas comercializadoras y tienen asignados a los productores que deben atender (González-Ramírez et al., 2020); los cafecultores reciben asistencia técnica de profesionistas especializados en el cultivo contratados por la empresa comercializadora, o bien, por un despacho externo, con la particularidad de que se prioriza que sean originarios de las regiones productoras para así asegurar que tengan conocimiento de los sistemas de organización y comunicación de las comunidades (Alarcón, 2022).

Por su parte, los productores de hule fueron beneficiarios de un programa gubernamental para el trópico húmedo, que integró un componente de soporte técnico a través de despachos de asesores técnicos contratados como agencias de gestión de la innovación (González-Ramírez et al., 2019).

Los contrastes más notorios se observan en el acceso a financiamiento. Los productores de berries tuvieron más opciones al recibir financiamiento de las empresas comercializadoras para la adquisición de plantas e insumos; de subsidios, para la inversión en infraestructura; y de FIRA y otras entidades financieras, para capital de trabajo. Los cafecultores se beneficiaron del financiamiento que brinda FIRA a la empresa comercializadora para la contratación de asesores técnicos, y en algunos casos, recibieron créditos a través de la comercializadora. Para los productores de hule, la entrega eventual de subsidios gubernamentales fue la única fuente de financiamiento identificada.

Sobre el acceso a la información, las empresas comercializadoras tanto de berries como de café de especialidad se encargaron de difundir información sobre precios, mercados, y certificaciones, principalmente, a través de los asesores técnicos. En cambio, los productores de hule solo recibían información sobre el acopio del hule y, además, mostraron poco interés en acudir a reuniones informativas con técnicos y otros agricultores.

Finalmente, se identificó que los atributos del producto a comercializar son también relevantes para el éxito de la vinculación. Tanto las berries como el café de especialidad tienen estándares de calidad y producción específicos, están sujetos a certificaciones y constantes supervisiones para verificar su cumplimiento, por ende, estos productos son valorados en mercados internacionales. Mientras que, para un commodity como el hule natural, los sustitutos de este material, el precio de mercado y los canales de comercialización, crean incentivos insuficientes para garantizar un acceso exitoso de los pequeños agricultores al mercado.

Conclusiones

Dos de las experiencias analizadas reportan un acceso exitoso a mercados de exportación: las berries y el café de especialidad. En ambos casos ha sido fundamental la participación de agentes tractoros como las empresas comercializadoras, quienes mediante acuerdos de coordinación vertical se encargaron de la provisión de recursos como material genético, financiamiento y asistencia técnica a los productores de berries, y de la generación de capacidades a través de un equipo de asesores técnicos a los productores de café de especialidad.

En cambio, la implementación de contratos de compra-venta de hule natural, en un esquema que también suministró asistencia técnica y acompañamiento en la producción, fue poco exitosa, dada la poca diferenciación del producto que se paga a precio de mercado y que puede destinarse a cualquier canal comercial. Además, los equipos de asesores técnicos fueron los encargados de coordinar la estrategia de vinculación.

Tanto en el caso de berries como en el de café de especialidad, la necesidad de cumplir con las exigencias de los mercados de exportación ha motivado a las empresas comercializadoras a implementar esquemas de coordinación vertical para asegurar las condiciones de abasto de materia prima al tiempo que controlan la relación con sus proveedores. Esta situación ha facilitado el acceso de pequeños productores a mercados globales, no obstante, la sostenibilidad de la vinculación está sujeta a las decisiones de las empresas comercializadoras.

Referencias

- Alarcón, M. G. (2022). Evaluación de una estrategia de desarrollo de proveedores de café en Veracruz. Universidad Autónoma Chapingo.
- Banco Mundial. (2008). Informe sobre el desarrollo mundial 2008: Agricultura para el desarrollo. In *Mayol Ediciones S.A. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank* © 2008, Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial.
- Boucher, F., Espinoza Ortega, A., & del Roble Pensado, M. (2012). *Sistemas agroalimentarios localizados en América Latina: alternativas para el desarrollo territorial* (Miguel Ángel Porrúa (Ed.); Primera ed). Red Científica en Sistemas Agroalimentarios Localizados.
- CEPAL, FAO, & GTZ. (1998). Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales. Naciones Unidas.
- Cih, I. R., Moreno, A., & Sandoval, J. A. (2016). La agricultura por contrato: Berries en Jalisco. In F. Pérez-Soto, E. Figueroa-Hernández, & L. Godínez-Montoya (Eds.), *Producción, Comercialización y Medio Ambiente* (pp. 1–11). ECORFAN-México, S.C.
- Formento, S. N. (2005). *Empresa agraria y sus contratos de negocios* (Segunda ed). Facultad de Agronomía Universidad de Buenos Aires
- Glass, G. V. (1976). Primary, Secondary, and Meta-Analysis of Research. *Educational Researcher*, 5(10), 3–8. <https://doi.org/10.3102/0013189x005010003>
- González-Ramírez, M. G., Santoyo-Cortés, H., Aguilar-Ávila, J., & Aguilar-Gallegos, N. (2019). Development of natural rubber suppliers in the Papaloapan River basin, Mexico: Progress and limitations. *Ciencia Tecnología Agropecuaria*, 20(2). https://doi.org/10.21930/rcta.vol20_num2_art1459
- González-Ramírez, M. G., Santoyo-Cortés, V. H., Arana-Coronado, J. J., & Muñoz-Rodríguez, M. (2020). The insertion of Mexico into the global value chain of berries. *World Development Perspectives*, 20, 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.wdp.2020.100240>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), & INCA rural. (2012). *Extensionismo y gestión territorial para el desarrollo rural*. IICA.
- Ramírez, E., Pino, R., Escobar, G., Quiroz, O., Ruiz, R., Sarmiento, L. D., & Echeverría, J. A. (2007). *Vinculación de mercados dinámicos de territorios rurales pobres y marginados*.
- SENASICA. (2021). *Pequeños productores, sostén de nuestra agricultura*. <https://www.gob.mx/senasica/articulos/pequenos-productores-sosten-de-nuestra-agricultura>
- Vermeulen, S., & Cotula, L. (2010). Making the most of agricultural investment: A survey of business models that provide opportunities for smallholders.
- Yúnez-Naude, A. (Ed.). (2000). *Los pequeños productores rurales en México: las reformas y las opciones* (Primera ed). El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos: Fundación Konrad Adenauer.