

AGRICULTURA POR CONTRATO Y LA SOSTENIBILIDAD DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRARIOS

Fredi Angulo Salas¹

(1)Universidad Nacional de San Agustín, Departamento de Ingeniería Industrial, Área de Marketing

RESUMEN: En el Perú aproximadamente el 70% son pequeños agricultores que poseen una extensión de menos de 05 hectáreas, que condiciona el desarrollo sostenible de estos pequeños agricultores, quienes pueden lograr una alta productividad, pero son muy vulnerables a la economía de mercado donde actúan, sus costos de producción son mayores, no tiene volumen de producción para mejorar su comercialización, limitado acceso al crédito, y a la tecnología. Para dar solución a estas imperfecciones es necesario realizar una agricultura por contrato, buscando la equidad entre el agricultor y el patrocinador o comerciante, y para que sea beneficioso, se necesita que se comprometan a respetar las condiciones del contrato, donde el agricultor se compromete a entregar la cantidad y calidad exigida, y que el patrocinador o comerciante apoye con semillas, tecnología y nuevas técnicas de cultivo, asegurando al agricultor un buen precio, que el agricultor sienta que es beneficioso realizar una agricultura por contrato y que sea a largo plazo.

Palabras clave agricultura por contrato, sostenibilidad agrícola, pequeños agricultores.

ABSTRACT: In Peru approximately 70% are small farmers with less than 05 hectares extension, which determines the sustainable development of the ones; who could achieve a high productivity but they are very vulnerable to market economy where they work; their production cost are higher; they don't have volume production to improve commercialization; limited access to credit and technology. To solve these imperfections is necessary to perform a contract farming; seeking for equity between the farmer and the sponsor or merchant. And to be beneficial; it need to commit to respect the conditions of the contract; when the farmer undertakes to deliver the quantity and quality required and the sponsor or merchant support with seed; technology and new cultivations techniques; to make sure the farmer have a good price and feel that is beneficial to perform a contract farming and will be a long-term.

Key words: Contract farming, agricultural sustainability, small farmers

INTRODUCCIÓN

Se entiende agricultura por Contrato al acuerdo que formalizan el agricultor o Agricultores con una empresa o empresas agroindustriales que se dedican a la comercialización y/o procesamiento de productos agrícolas o pecuarios y que aseguran una entrega futura a los mercados de referencia y a precios determinados. La gran mayoría de agricultores manejan poca extensión de terrenos agrícolas, aproximadamente un 70% de agricultores poseen menos de 5 hectáreas[1], esto determina que la pequeña propiedad no es sostenible para lograra eficiencia de la agricultura, aunque este tema es bastante discutido. Por eso es de necesidad que los pequeños agricultores realicen una agricultura por contrato o se asocien en una organización agrícola para poder mejora su comercialización, lo que los haría más eficientes, con mejores ingresos y por tanto mejoraría su calidad de vida.

En un estudio de análisis de los pequeños agricultores de Arequipa[2] expresa que a pesar que los pequeños agricultores logran altos índices de productividad, estos agricultores trabajan por si solos y existe poca asociatividad. A esto se suma su nivel de instrucción, para el caso peruano, [3] identifica que la educación y la capacitación técnica del productor son aspectos determinantes para logara estos niveles de eficiencia. Del estudio realizado por [4], se puede concluir que los pequeños agricultores presentan mucha

vulnerabilidad porque no manejan bien la información sobre el comportamiento de los mercados, sean estos locales, nacionales o internacionales. En relación a los costos, los pequeños agricultores generan mayores costos en relación a los grandes productores y estos costos se incrementan si los productos se encuentran en zonas de poco acceso o de geografía difícil [5]. La imposibilidad de asumir estos costos es que se hace de imperiosa necesidad vincular al pequeño productor agrícola o pecuario con la agricultura por contrato [6]. La agricultura por contrato es estudiada como una solución a las imperfecciones de mercado (de créditos, información, seguros y otros) a la que se efreta cotidianamente los pequeños agricultores [8,6].

Cuando se realiza una agricultura por contrato hay que buscar la equidad entre el agricultor y el patrocinador o comerciante, por eso cuando se va a formalizar un contrato, este documento contendrá derechos y obligaciones que se tienen que cumplir en cada una de las siguientes áreas:

Disposiciones sobre mercado: el agricultor y el comprador acuerdan los términos y condiciones para le venta y compra futuras de un cultivo o producto pecuario; pudiendo establecerse un precio de refugio (precio mínimo) a la cosecha.

Disposiciones sobre recursos: Junto con los arreglos sobre comercialización el comprador acuerda suministrar semillas mejoradas, insumos seleccionados, incluyendo, en ciertas ocasiones, la preparación de la tierra y la asistencia técnica.

Definiciones sobre administración: El agricultor acuerda aplicar los métodos de producción recomendados, los regímenes de insumos, y las especificaciones sobre procedimientos de cultivo y cosecha (figura 1).

Correspondencia a:

Mg. Fredi Angulo Salas
Universidad Nacional de San Agustín
Av. Independencia s/n
frediangulo@gmail.com

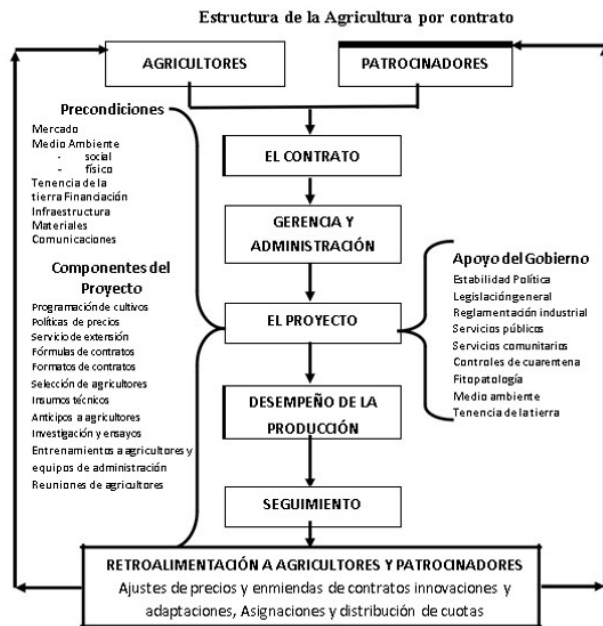


Figura 1. Estructura de la agricultura por contrato, fuente: basado en Eaton, C.S. 1998B:274

Para que la agricultura por contrato sea visto como beneficiosa tanto por los agricultores y los patrocinadores o comerciantes es necesario tomar en consideración los siguientes aspectos que se exigen en todo contrato, ¿Cuál es la cuota de producción que se compromete el agricultor entregar al patrocinador o comerciante? Se estima una cierta cantidad por proyecto, pero pueden surgir algunos problemas, si hay sobreproducción, el comerciante puede disminuir drásticamente la cuota, si hay baja producción, ocasionada por plagas, factores climáticos o mala selección del agricultor, provocaría que el proyecto sea declarado insolvente. Hay que tener mucho cuidado en el sentido si existe un mercado alternativo para el producto, los agricultores se pueden sentir tentados a vender sus productos o parte de ellos a otro mercado incumpliendo el contrato, para evitar eso es importante establecer precios en base al mercado y no establecer precios fijos

¿En las prácticas de cultivo? Los patrocinadores o comerciantes pueden entregar semillas, fertilizantes y agroquímicos y están en su derecho de controlar su uso en las cantidades correctas y que los agricultores sigan las técnicas de cultivo recomendadas y que no utilicen productos prohibidos, sino tendrá penalidades que puedan llevar a la cancelación del contrato. En la agricultura por contrato se planifica la siembra y la posible fecha de cosecha para poder estructurar las entregas a los mercados de consumo. Se recomienda que las fechas de cosechas se deban reconfirmar con la debida anticipación.

¿Cuál es el precio a fijar? Los patrocinadores o comerciantes toman en cuenta que el precio a ofrecer por el producto debe ser tal que para el agricultor sienta que es beneficioso y así asegurar los contratos a largo plazo. Hay varias formas de fijar precio, como: Precios Fijos; el más usado, el patrocinador se compromete a pagar ese precio, pero si el precio de mercado es mayor al precio fijado el agricultor se siente perjudicado, hay que ser muy cauteloso para fijar un precio fijo; otra forma es los Precios Flexibles, de uso poco común, el precio se conoce después que el producto haya sido vendido, pero se necesita que el patrocinador o comerciante sea honesto y eficiente; Precios calculados con base en precios de entrega en el mercado, son muy complejos y llevan a malos entendidos y conflictos;

Precios en consignación, es determinado después que el producto ha sido comercializado, muy usado por pequeños comerciantes informales, no sirven para una agricultura por contrato, y los Precios Combinados, consiste en un precio base acordado al momento de la venta, el precio final se fija una vez que se haya vendido el producto por el patrocinador o comerciantes y depende del precio que prevalezca en el mercado.

¿Cómo sería la forma de pago? Lo que más le interesa al agricultor es la forma de pago, es decir una vez entregado el producto, el patrocinador o comerciante debe cancelar por la cantidad vendida. Pero también sucede que los patrocinadores tiene la obligación de pagar los créditos que tiene los agricultores con algunas entidades financieras cuando el contrato es tomado como garantía.

¿Se puede tomar una póliza de seguro agrícola? La agricultura por si sola es riesgosa, porque se sabe que se siembra pero no se sabe cuánto se va a cosechar y a que precio vender. Las razones para que una inversión fracasa es la mala administración del cultivo, el clima, las plagas, el mercado, variación del precio; si el proyecto fracasa el único perdedor es el agricultor entonces hay que protegerlo creando un seguro de cosechas que permita indemnizar las pérdidas de producción, pero acá tiene que intervenir el estado para implementar este tipo de seguro agrícola, claro está que es un seguro con una protección limitada de riesgo. A medida que la agricultura se hace más avanzada tecnológicamente el riesgo se hace más limitado. Las pérdidas de la producción son causadas por muchos factores que hace imposible tomar un seguro, y si, hay las formas de asegurarlas, resulta muy costosa y compleja. Antes de sugerir a los agricultores que consideren un seguro se tiene que hacer un análisis de riesgo para determinar las ventajas económicas del seguro frente a los riesgos.

¿Hay limitaciones para implementar la agricultura por contrato? Algunas consideraciones a tomar en cuenta, como: la tenencia de la tierra, el nivel de educación, la edad, la calidad del terreno de cultivo, la topografía, disponibilidad de agua, uso de tecnología agrícola, entre otros, porque nos permitiría hacer una buena selección del agricultor, solo con la finalidad de contar con un agricultor comprometido con el proyecto y que sea ético y con responsabilidad.

¿Para hacer una agricultura por contrato se necesita estar asociado? Es muy importante asociarse para un pequeño agricultor, porque en el agro se ha establecido el siguiente principio que dice: "En el agro asociado, el valor de la producción es siempre mayor que la suma de las producciones que pudiera obtenerse en gorma individual".

La agricultura por contrato es beneficiosa para los pequeños agricultores, porque van a tener un abastecimiento de insumos y de servicios adecuados al cultivo, logran acceso al crédito, porque el contarte sirve de garantía, una adecuado uso de la tecnología, serán capacitados continuamente para lograr un desarrollo sostenible, mejora su forma de comercialización, porque tiene una mejor estructura de precios y tiene acceso a mercados seguros; los agricultores también percibe algunas desventajas, como el riesgo, uso de tecnología inapropiada, manipulación de cuotas y especificaciones de calidad, corrupción, dominio de monopolios y endeudamiento excesivo y dependencia excesiva de los anticipos. Con una buena administración por partes del agricultor y con el apoyo del patrocinador se pueden disminuir estos riesgos. Para los patrocinadores las ventajas serían: la aceptación, superación de las limitaciones de tierra, confiabilidad en la producción y riesgo compartido, consistencia de la calidad y promoción de insumos agrícolas, sus desventajas son: restricción de disponibilidad de tierra, restricciones sociales y culturales, descontento del agricultor, mercadeo extracontractual y desviación de insumos.

Es probable que la edad, la educación y la antigüedad del agricultor tenga incidencia en la agricultura por contrato, los de mayor edad son más conservadores y tradicionales, los de menor edad son más proclives a asumir riesgos y está dispuesto a explorar nuevos cultivos; los de mayor educación están más capacitados para aprovechar las ventajas y oportunidades, los agricultores llamados jóvenes por tener poco tiempo en la actividad agrícola tienen otra visión y están buscando los productos alternativos para la exportación[8]. En la actualidad en Arequipa, especialmente en el Valle de Tambo, se ha generado un conflicto social, por la presencia de la empresa minera Southern que desea contar con la licencia social para explotar la mina Tía María, es un momento propicio para que las diferentes organizaciones de agricultores del valle, apuesten por desarrollar su agricultura tecnificada para seguir siendo más eficientes pero hay que vencer la idiosincrasia de los agricultores, y acá deben tener una fuerte presencia los gobiernos Central, Regional y Local, las Organizaciones no Gubernamentales, la empresa privada, para promover el desarrollo de la agricultura sostenible, la mejora de la nutrición y seguridad alimentaria y el acceso de todas las personas, en todo momento, a los alimentos que necesitan para llevar una vida sana y activa (FAO, Biodiversidad Agrícola, objetivo, aliviar la pobreza y el hambre).

REFERENCIAS

- [1] Eguren, Fernando (2007). El minifundio según el Presidente García. Columna de opinión en el Diario La Republica del 22 de abril de 2007.
- [2] Obando, Marcos (1996). Modelo de conducción agrario en el Valle de Arequipa. Documento de Trabajo N° 77, Instituto de Estudios Peruanos, Lima
- [3] Escobal, Javier (2006). Cómo elevar la eficiencia y rentabilidad de la pequeña agricultura comercial. En Trivelli, carolina; Javier Escobal y Bruno Revesz (2006). Pequeña agricultura comercial: dinámica y restos en el Perú, CIES, CIPCA, GRADE e IEP. Versión de internet: <http://www.ciesw.org.pe>
- [4] Collins, Jane (1995). Farm size and non traditional exports: determinants of participation in world markets. World development, Vol. 23 N° 7 pp 1103-1114.
- [5] Ecobal, Javier (2000). Costos de transacción en la agricultura peruana. Una primera aproximación a su medición e impacto. Documento de Trabajo 30 GRADE: Lima.
- [6] Key, Nigel, y David Runsten. 1999. Contract Farming, Smlholders, and Rural development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production. World Development Volumen 27 (2) pp 381 – 401.
- [7] Eaton, Charles y Andrew Shepherd (2001). Agricultura por contrato. Alianzas para el crecimiento. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación FAO.
- [8] Gosh, Barbara. 1994. Contract Farming in Africa: An Application of the New Institutional Economics. Journal of African Economies Volumen 3 (2) pp. 231 – 261.

Recibido el 2 de Diciembre 2015 y aceptado para su publicación el 30 de Diciembre del 2015.