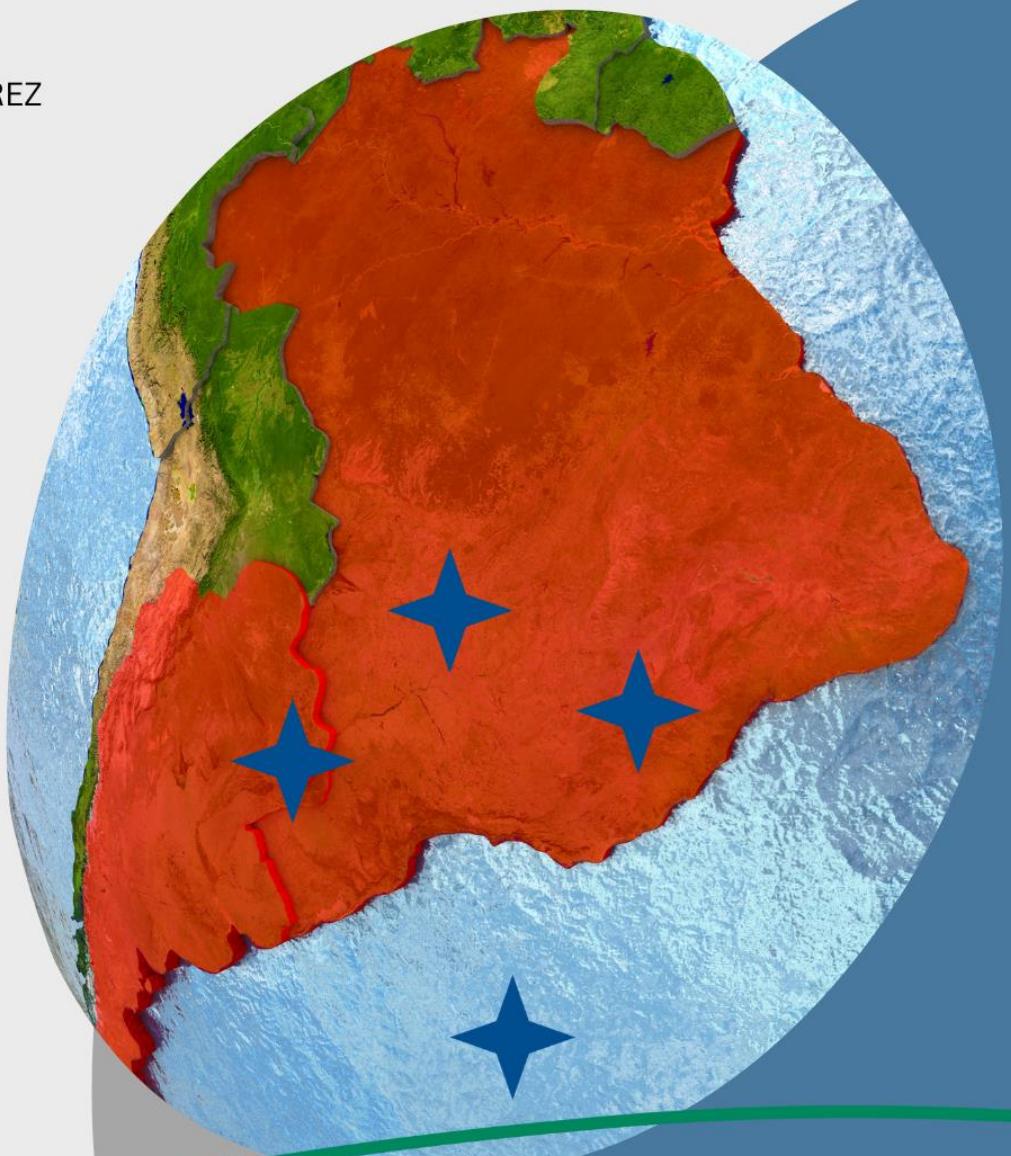


EL MERCOSUR COMO PROCESO MULTIDIMENSIONAL

RELACIONES INTERNACIONALES, ECONOMÍA, CUESTIÓN AGRARIA Y EDUCACIÓN

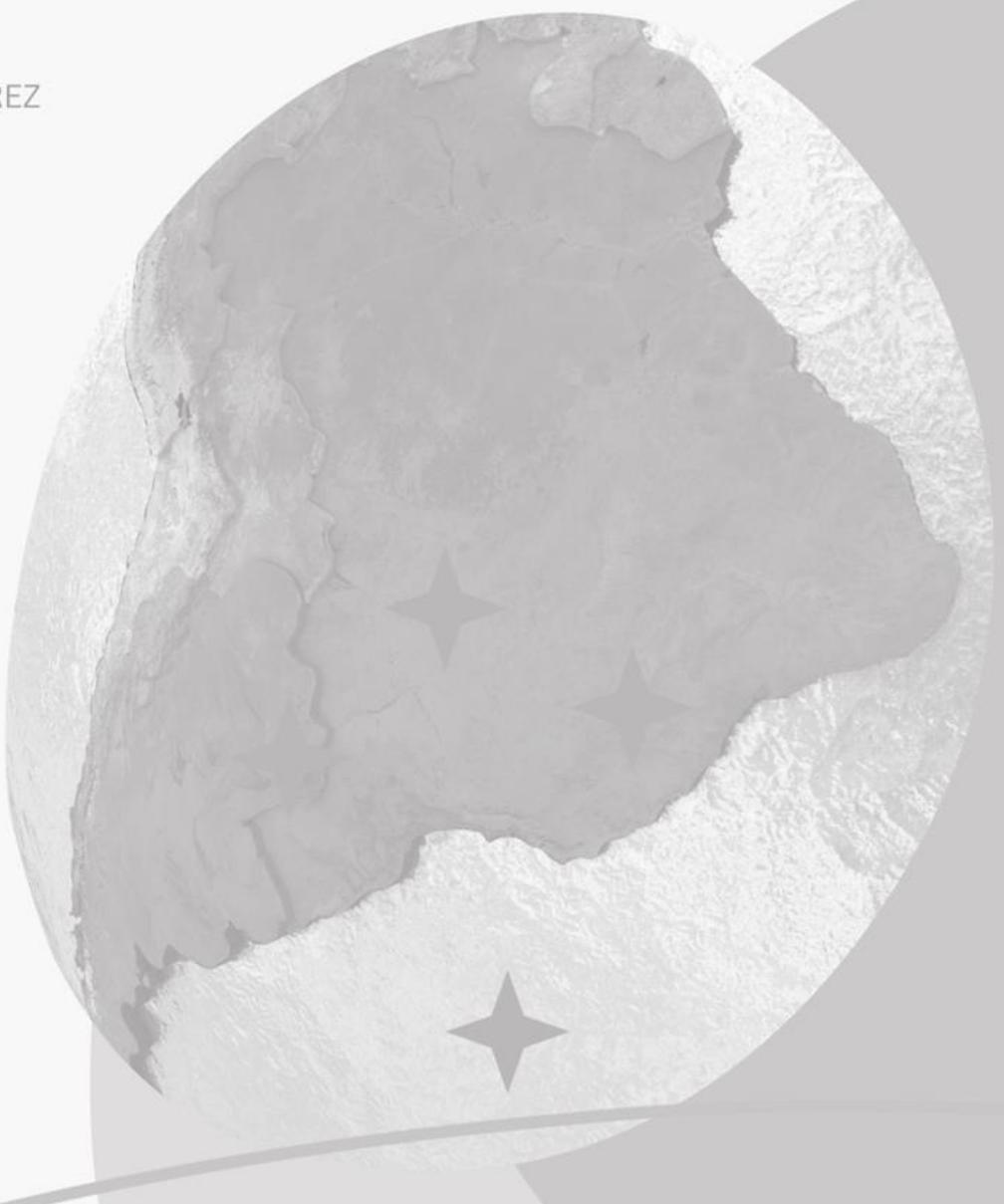
PAULA FERNANDEZ HELLMUND
ANDRIELE ARNAUD
BEATRIZ ABREU
HÉCTOR ENRIQUE COLMENAREZ
ORGANIZADORES

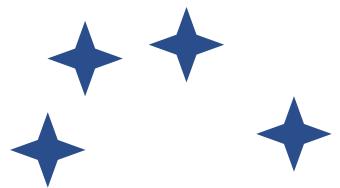


EL MERCOSUR COMO PROCESO MULTIDIMENSIONAL

RELACIONES INTERNACIONALES, ECONOMÍA, CUESTIÓN AGRARIA Y EDUCACIÓN

PAULA FERNANDEZ HELLMUND
ANDRIELE ARNAUD
BEATRIZ ABREU
HÉCTOR ENRIQUE COLMENAREZ
ORGANIZADORES





Copyright de la edición © Editora Amplia

Copyright del texto © Los autores

Editor Jefe: Leonardo Pereira Tavares

Diseño de la portada: Editora Amplia

Diagramación: Juliana Ferreira

Revisión: Los autores

El Mercosur como proceso multidimensional: relaciones internacionales, economía, cuestión agraria y educación está licenciado bajo CC BY-NC 4.0..



Esta licencia permite a otras personas remezclar, adaptar y desarrollar su obra con fines no comerciales y, aunque las nuevas obras deben ser acreditadas y no pueden ser utilizadas con fines comerciales, los usuarios no tienen que licenciar estas obras derivadas bajo los mismos términos. El contenido de la obra y su forma, corrección y fiabilidad son responsabilidad exclusiva de los autores y no representan la posición oficial de Amplia Editora. Se permite descargar y compartir la obra siempre que se cite a los autores. Todos los derechos de esta edición han sido cedidos a Amplia Editora.

ISBN: 978-65-5381-142-3

DOI: 10.51859/amplia.emp423.1123-0

Editora Amplia

Campina Grande – PB – Brasil

contato@ampliaeditora.com.br

www.ampliaeditora.com.br

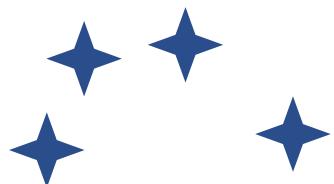


2023

CONSEJO EDITORIAL

Andréa Cátia Leal Badaró - Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Andréia Monique Lermen - Universidade Federal do Rio Grande do Sul
Antoniele Silvana de Melo Souza - Universidade Estadual do Ceará
Aryane de Azevedo Pinheiro - Universidade Federal do Ceará
Bergson Rodrigo Siqueira de Melo - Universidade Estadual do Ceará
Bruna Beatriz da Rocha - Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais
Bruno Ferreira - Universidade Federal da Bahia
Caio Augusto Martins Aires - Universidade Federal Rural do Semi-Árido
Caio César Costa Santos - Universidade Federal de Sergipe
Carina Alexandra Rondini - Universidade Estadual Paulista
Carla Caroline Alves Carvalho - Universidade Federal de Campina Grande
Carlos Augusto Trojaner - Prefeitura de Venâncio Aires
Carolina Carbonell Demori - Universidade Federal de Pelotas
Cícero Batista do Nascimento Filho - Universidade Federal do Ceará
Clécio Danilo Dias da Silva - Universidade Federal do Rio Grande do Norte
Dandara Scarlet Sousa Gomes Bacelar - Universidade Federal do Piauí
Daniela de Freitas Lima - Universidade Federal de Campina Grande
Darlei Gutierrez Dantas Bernardo Oliveira - Universidade Estadual da Paraíba
Denilson Paulo Souza dos Santos - Universidade Estadual Paulista
Denise Barguil Nepomuceno - Universidade Federal de Minas Gerais
Dinara das Graças Carvalho Costa - Universidade Estadual da Paraíba
Diogo Lopes de Oliveira - Universidade Federal de Campina Grande
Dylan Ávila Alves - Instituto Federal Goiano
Edson Lourenço da Silva - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Piauí

Elane da Silva Barbosa - Universidade Estadual do Ceará
Érica Rios de Carvalho - Universidade Católica do Salvador
Fernanda Beatriz Pereira Cavalcanti - Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho"
Fredson Pereira da Silva - Universidade Estadual do Ceará
Gabriel Gomes de Oliveira - Universidade Estadual de Campinas
Gilberto de Melo Junior - Instituto Federal do Pará
Givanildo de Oliveira Santos - Instituto Brasileiro de Educação e Cultura
Higor Costa de Brito - Universidade Federal de Campina Grande
Hugo José Coelho Corrêa de Azevedo - Fundação Oswaldo Cruz
Isabel Fontgalland - Universidade Federal de Campina Grande
Isane Vera Karsburg - Universidade do Estado de Mato Grosso
Israel Gondres Torné - Universidade do Estado do Amazonas
Ivo Batista Conde - Universidade Estadual do Ceará
Jaqueleine Rocha Borges dos Santos - Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Jessica Wanderley Souza do Nascimento - Instituto de Especialização do Amazonas
João Henriques de Sousa Júnior - Universidade Federal de Santa Catarina
João Manoel Da Silva - Universidade Federal de Alagoas
João Vitor Andrade - Universidade de São Paulo
Joilson Silva de Sousa - Instituto Federal do Rio Grande do Norte
José Cândido Rodrigues Neto - Universidade Estadual da Paraíba
Jose Henrique de Lacerda Furtado - Instituto Federal do Rio de Janeiro
Josenita Luiz da Silva - Faculdade Frassinetti do Recife
Josiney Farias de Araújo - Universidade Federal do Pará



- Karina de Araújo Dias - SME/Prefeitura Municipal de Florianópolis
- Katia Fernanda Alves Moreira - Universidade Federal de Rondônia
- Laís Portugal Rios da Costa Pereira - Universidade Federal de São Carlos
- Laíze Lantyer Luz - Universidade Católica do Salvador
- Lindon Johnson Pontes Portela - Universidade Federal do Oeste do Pará
- Luana Maria Rosário Martins - Universidade Federal da Bahia
- Lucas Araújo Ferreira - Universidade Federal do Pará
- Lucas Capita Quarto - Universidade Federal do Oeste do Pará
- Lúcia Magnólia Albuquerque Soares de Camargo - Unifacisa Centro Universitário
- Luciana de Jesus Botelho Sodré dos Santos - Universidade Estadual do Maranhão
- Luís Paulo Souza e Souza - Universidade Federal do Amazonas
- Luiza Catarina Sobreira de Souza - Faculdade de Ciências Humanas do Sertão Central
- Manoel Mariano Neto da Silva - Universidade Federal de Campina Grande
- Marcelo Alves Pereira Eufrasio - Centro Universitário Unifacisa
- Marcelo Williams Oliveira de Souza - Universidade Federal do Pará
- Marcos Pereira dos Santos - Faculdade Rachel de Queiroz
- Marcus Vinicius Peralva Santos - Universidade Federal da Bahia
- Maria Carolina da Silva Costa - Universidade Federal do Piauí
- Maria José de Holanda Leite - Universidade Federal de Alagoas
- Marina Magalhães de Moraes - Universidade Federal do Amazonas
- Mário Cézar de Oliveira - Universidade Federal de Uberlândia
- Michele Antunes - Universidade Feevale
- Michele Aparecida Cerqueira Rodrigues - Logos University International
- Milena Roberta Freire da Silva - Universidade Federal de Pernambuco
- Nadja Maria Mourão - Universidade do Estado de Minas Gerais
- Natan Galves Santana - Universidade Paranaense
- Nathalia Bezerra da Silva Ferreira - Universidade do Estado do Rio Grande do Norte
- Neide Kazue Sakugawa Shinohara - Universidade Federal Rural de Pernambuco
- Neudson Johnson Martinho - Faculdade de Medicina da Universidade Federal de Mato Grosso
- Patrícia Appelt - Universidade Tecnológica Federal do Paraná
- Paula Milena Melo Casais - Universidade Federal da Bahia
- Paulo Henrique Matos de Jesus - Universidade Federal do Maranhão
- Rafael Rodrigues Gomides - Faculdade de Quatro Marcos
- Reângela Cíntia Rodrigues de Oliveira Lima - Universidade Federal do Ceará
- Rebeca Freitas Ivanicska - Universidade Federal de Lavras
- Renan Gustavo Pacheco Soares - Autarquia do Ensino Superior de Garanhuns
- Renan Monteiro do Nascimento - Universidade de Brasília
- Ricardo Leoni Gonçalves Bastos - Universidade Federal do Ceará
- Rodrigo da Rosa Pereira - Universidade Federal do Rio Grande
- Rubia Katia Azevedo Montenegro - Universidade Estadual Vale do Acaraú
- Sabrynnna Brito Oliveira - Universidade Federal de Minas Gerais
- Samuel Miranda Mattos - Universidade Estadual do Ceará
- Shirley Santos Nascimento - Universidade Estadual Do Sudoeste Da Bahia
- Silvana Carloto Andres - Universidade Federal de Santa Maria
- Silvio de Almeida Junior - Universidade de Franca
- Tatiana Paschoalette R. Bachur - Universidade Estadual do Ceará | Centro Universitário Christus
- Telma Regina Stroparo - Universidade Estadual do Centro-Oeste
- Thayla Amorim Santino - Universidade Federal do Rio Grande do Norte
- Thiago Sebastião Reis Contarato - Universidade Federal do Rio de Janeiro
- Tiago Silveira Machado - Universidade de Pernambuco
- Virgínia Maia de Araújo Oliveira - Instituto Federal da Paraíba

Virginia Tomaz Machado – Faculdade Santa Maria de Cajazeiras

Walmir Fernandes Pereira – Miami University of Science and Technology

Wanessa Dunga de Assis – Universidade Federal de Campina Grande

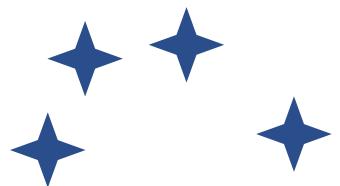
Wellington Alves Silva – Universidade Estadual de Roraima

William Roslindo Paranhos – Universidade Federal de Santa Catarina

Yáscara Maia Araújo de Brito – Universidade Federal de Campina Grande

Yasmin da Silva Santos – Fundação Oswaldo Cruz

Yuciara Barbosa Costa Ferreira – Universidade Federal de Campina Grande



Copyright de la edición © Editora Amplia

Copyright del texto © Los autores

Editor Jefe: Leonardo Pereira Tavares

Diseño de la portada: Editora Amplia

Diagramación: Juliana Ferreira

Revisión: Los autores

**Catalogación en publicación
Preparado por Bibliotecario Janaina Ramos - CRB-8/9166**

M556

El Mercosur como proceso multidimensional: relaciones internacionales, economía, cuestión agraria y educación / Organizadores Paula Fernandez Hellmund, Adriele Arnaud, Beatriz Abreu, et al. – Campina Grande/PB: Amplia, 2023.

Otro organizador: Héctor Enrique Colmenarez

Livro em PDF

ISBN 978-65-5381-142-3

DOI 10.51859/amplia.emp423.1123-0

1. Cooperación económica en el Mercosur. 2. Relaciones Internacionales. 3. Cuestión agraria. 4. Educación. I. Hellmund, Paula Fernandez (Organizador). II. Arnaud, Adriele (Organizador). III. Abreu, Beatriz (Organizador). IV. Título.

CDD 337.18

Índice del catálogo sistemático

I. Cooperación económica en el Mercosur

Editora Amplia

Campina Grande – PB – Brasil

contato@ampliaeditora.com.br

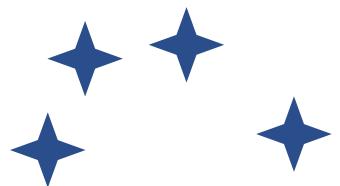
www.ampliaeditora.com.br



2023

La publicación de este libro fue posible con recursos del Programa de Posgrado en Relaciones Internacionales (PPGRI) de la Universidad Federal de Integración Latinoamericana (UNILA) y es el resultado de los estudios desarrollados por los integrantes del proyecto de investigación "El Mercado Común del Sur (Mercosur) como proceso multidimensional: economía, cuestión agraria, educación y medio ambiente" (2015-presente)" (Instituto de Altos Estudios del Mercosur (IMEA)/Convocatoria UNILA Nº 3/2021) y del Grupo Interdisciplinario de Estudios e Investigaciones sobre Capitales Transnacionales, Estados, clases dominantes y conflicto en América Latina y el Caribe (GIEPTALC).

A publicação deste livro foi viabilizada com recursos do Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais (PPGRI) da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA) e é resultado de estudos desenvolvidos por membros do projeto de pesquisa “El Mercado Común del Sur (Mercosur) como proceso multidimensional: economía, cuestión agraria, educación y medio ambiente” (2015-actualidad)” (Edital Instituto Mercosul de Estudos Avançados (IMEA)/UNILA Nº 3/2021) e do Grupo Interdisciplinar de Estudos e Pesquisas sobre Capitais Transnacionais, Estados, classes dominantes e conflitividade na América Latina e Caribe (GIEPTALC).



PREFACIO

Com o golpe parlamentar no Paraguai (2012) e a consequente assunção de governos neoliberais, em termos econômicos e conservadores em termos políticos e sociais -como os governos de Mauricio Macri na Argentina (2015-2019) e Michel Temer (2016-2018) no Brasil-, passaram a predominar novas tendências no processo de integração regional do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). Essas características foram ampliadas com a posse presidencial de Mario Abdo Benítez (2018-2023) no Paraguai, Jair Bolsonaro (2019-2022) no Brasil e Luis Lacalle Pou (2020-atual) no Uruguai, levando a uma virada neoliberal no bloco e a uma retomada das diretrizes do regionalismo aberto. Essas tendências poderiam sofrer algumas alterações a partir do triunfo de Luiz Inácio Lula da Silva (2023-atual), mas o panorama político, econômico, social e eleitoral nos níveis regionais e mundiais expressa um cenário desafiador diante da crise capitalista, da disputa interimperialista e do avanço da direita conservadora com consequências para nossos países e povos.

Este livro apresenta, desde uma perspectiva interdisciplinar e multidimensional, as relações econômicas, políticas, socioculturais e territoriais dentro do MERCOSUL nos últimos anos e as incidências que o contexto internacional e as relações com outras nações e blocos tiveram no caso do MERCOSUL. Especificamente, os conteúdos de esta obra se concentram em quatro áreas de trabalho: economia, questão agrária, educação e relações internacionais, que são o núcleo duro do projeto de pesquisa, “El Mercado Común del Sur (Mercosur) como proceso multidimensional: economía, cuestión agraria, educación y medio ambiente (2015-actualidad)” (Edital IMEA UNILA Nº 3/2021).

O projeto reúne pesquisadores(as) dos países membros do espaço de integração e de prestigiosas instituições de educação superior e centros de pesquisa do bloco e está inscrito nas atividades do *Grupo Interdisciplinar de Estudos e Pesquisas sobre Capitais Transnacionais, Estados, classes dominantes e conflitividade na América Latina e Caribe* (GIEPTALC). Assim, a coletânea conta com a contribuição de docentes e egressos (as) do Programa de Pós-graduação em Relações

Internacionais (PPGRI) da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA), programa que fez possível a publicação da obra.

O trabalho, estruturado em três seções, conta com 11 artigos. A primeira seção, **Relaciones Internacionales y Economía**, começa com o trabalho de Julian Kan, “Tres décadas de MERCOSUR. Etapas históricas, modelos de integración, gobiernos y actores sociales”. No artigo, Kan percorre as três décadas do bloco, mostrando diferentes fases, contextos, tensões e disputas dentro do mesmo.

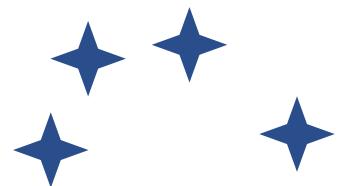
No segundo trabalho, “Os limites da Integração Regional: um olhar a partir das relações da China com os países membros do Mercosul”, Julia Dalbosco analisa o processo de construção do MERCOSUL, as relações entre os países do bloco e como os vínculos entre a China e América Latina tem colocado o MERCOSUR em risco.

O terceiro artigo, “O Mercosul e a cláusula democrática: reflexões sobre a Estratégia de Integração na Política Externa da Venezuela”, Beatriz Abreu e Héctor Colmenárez Espinoza indagam a incorporação da Venezuela no bloco e a sua posterior suspensão, fundamentada sob a cláusula democrática presente no Protocolo de Ushuaia.

A primeira seção se encerra com o capítulo 4, intitulado “*¿Tan distintos? La deuda argentina a través de dos gobiernos recientes (2015-2023)*”, de Francisco J. Cantamutto. Nesse artigo, o autor oferece uma abordagem sobre a dinâmica da dívida externa na Argentina ao longo dos governos de Mauricio Macri (2015-2019) e Alberto Fernández (2019-actual), relacionando a dívida com mudanças nas políticas públicas e formas de acumulação.

A segunda seção, **Cuestión Agraria**, se inicia com o artigo “*Argentina, Brasil y Paraguay: la concentración de la tierra en el Cono Sur y otras dimensiones de la cuestión agraria*”, de Eduardo Azcuy Ameghino e Gabriela Martínez Dougnac. O pesquisador e a pesquisadora abordam a produção agropecuária da Argentina, Brasil e Paraguai, focando no cultivo de grãos, principalmente soja. Azcuy Ameghino e Martínez Dougnac mostram algumas tendências e contrastes dessa dinâmica, problematizando sobre o fenômeno da concentração da terra, a questão ambiental e o conflito social.

Na mesma linha, o capítulo seis, “*Desposesión por contrato: nuevas modalidades de acaparamiento de tierras*”, Agostina Costantino e Melisa Erro indagam sobre a concentração da terra na Argentina, abordando a relação entre os



contratos agrícolas e a concentração da terra na produção de erva mate e cevada cervejeira, dois cultivos muito importantes neste país sul-americano.

O capítulo 7, “Transnacionales chinas en los complejos agroindustriales del MERCOSUR”, de Fernando Romero Wimer, examina as relações entre as empresas chinesas vinculadas ao setor agroindustrial na Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. Dessa forma, o autor analisa as relações entre as companhias chinesas com as regiões nas quais realizam investimentos, seus vínculos com outras empresas e associações profissionais e suas interações com Estados e governos.

O capítulo 8, “Concentração Empresarial nas Exportações de Soja nos Países do Mercosul (2003 – 2018)”, Wellington Luciano dos Santos e Valdemar João Wesz Junior estudam o complexo da soja nos países do MERCOSUL e mensuram o grau de concentração empresarial nas exportações da soja em grão e o poder de mercado das firmas entre 2003 e 2018 na Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

A seção se conclui com o capítulo 9, “Cambios en la estructura social agraria entre los años 2015-2022: el caso de los empresarios agrícolas de Ombúes de Lavalle, Colonia, Uruguay”, de Irene Viera Teodoro. A autora analisa as mudanças na estrutura social agrária vinculada à agricultura de oleaginosas e cereais na região de Ombúes de Lavalle e arredores do Departamento de Colonia.

A coletânea conclui com dois artigos da terceira seção, **Educación**: o capítulo 10, “Reconocimiento de títulos universitarios en el Mercosur: una mirada desde la teoría crítica”, de Paula Fernández Hellmund e Fernando Romero Wimer, e o capítulo 11 “Uberização do trabalho docente na educação a distância no Brasil como reflexo da mercantilização do ensino superior (1990-2020)”, de Andriele Arnaud.

No capítulo 10, Fernández Hellmund e Romero Wimer problematizam sobre reconhecimento de diplomas universitários no MERCOSUR, abordando criticamente o procedimento nos países do bloco e a dimensão subjetiva dos atores envolvidos: os profissionais que precisam reconhecer seus diplomas e os(as) funcionários(as) das universidades.

Finalmente, no capítulo 11, Arnaud aborda de forma crítica a mercantilização do Ensino Superior brasileiro e a presença de algumas características da uberização do trabalho na educação, em especial na educação a distância (EaD).

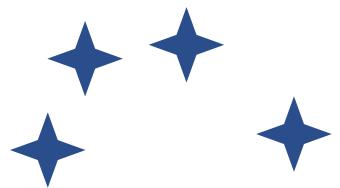
Em consonância com a perspectiva analítica do referido projeto de pesquisa, gostaríamos de destacar que, juntamente com a abordagem

interdisciplinar e a interpretação multidimensional, todos os textos apresentam uma preocupação em compreender historicamente os problemas que são examinados, percebendo as estruturas orgânicas e as formações nas quais os fatos e processos se inscrevem.

Por fim, cabe agradecer à UNILA, que, por meio do PPGRI e do IMEA, concedeu financiamento e um excelente ambiente de trabalho que possibilitaram as contribuições deste livro.

Paula Fernández Hellmund

Fernando Romero Wimer



ÍNDICE

RELACIONES INTERNACIONALES Y ECONOMÍA

CAPÍTULO I - TRES DÉCADAS DE MERCOSUR. ETAPAS HISTÓRICAS, MODELOS DE INTEGRACIÓN, GOBIERNOS Y ACTORES SOCIALES	13
Julián Kan	
CAPÍTULO II - OS LIMITES DA INTEGRAÇÃO REGIONAL: UM OLHAR A PARTIR DAS RELAÇÕES DA CHINA COM OS PAÍSES MEMBROS DO MERCOSUL	47
Julia Dalbosco	
CAPÍTULO III - O MERCOSUL E A CLÁUSULA DEMOCRÁTICA: REFLEXÕES SOBRE A ESTRATÉGIA DE INTEGRAÇÃO NA POLÍTICA EXTERNA DA VENEZUELA	70
Beatrix dos Santos Abreu; Héctor Enrique Colmenarez Espinoza	
CAPÍTULO IV - ¿TAN DISTINTOS? LA DEUDA ARGENTINA A TRAVÉS DE DOS GOBIERNOS RECIENTES (2015-2023)	90
Francisco J. Cantamutto	

CUESTIÓN AGRARIA

CAPÍTULO V - ARGENTINA, BRASIL Y PARAGUAY: LA CONCENTRACIÓN DE LA TIERRA EN EL CONO SUR Y OTRAS DIMENSIONES DE LA CUESTIÓN AGRARIA	109
Eduardo Azcuy Ameghino; Gabriela Martínez Dougnac	
CAPÍTULO VI - DESPOSÉSION POR CONTRATO: NUEVAS MODALIDADES DE ACAPARAMIENTO DE TIERRAS	143
Agostina Costantino; Melisa Erro	
CAPÍTULO VII - TRANSNACIONALES CHINAS EN LOS COMPLEJOS AGROINDUSTRIALES DEL MERCOSUR	160
Fernando Romero Wimer	
CAPÍTULO VIII - CONCENTRAÇÃO EMPRESARIAL NAS EXPORTAÇÕES DE SOJA NOS PAÍSES DO MERCOSUL (2003 – 2018) ...	183
Wellington Luciano dos Santos; Valdemar João Wesz Junior	
CAPÍTULO IX - CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA SOCIAL AGRARIA ENTRE LOS AÑOS 2015-2022: EL CASO DE LOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS DE OMBÚES DE LAVALLE, COLONIA, URUGUAY	206
Irene Gissel Viera Teodoro	

EDUCACIÓN

CAPÍTULO X - RECONOCIMIENTO DE TÍTULOS UNIVERSITARIOS EN EL MERCOSUR: UNA MIRADA DESDE LA TEORÍA CRÍTICA ..	222
Paula Fernández Hellmund; Fernando Romero Wimer	
CAPÍTULO XI - UBERIZAÇÃO DO TRABALHO DOCENTE NA EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA NO BRASIL COMO REFLEXO DA MERCANTILIZAÇÃO DO ENSINO SUPERIOR (1990-2020)	238
Andriele Arnaud A.S. Da Silva	

CAPÍTULO VI

DESPOSESIÓN POR CONTRATO: NUEVAS MODALIDADES DE ACAPARAMIENTO DE TIERRAS

Agostina Costantino ¹

Melisa Erro ²

DOI: 10.51859/AMPLA.EMP423.1123-6

1. INTRODUCCIÓN

El acaparamiento de tierras y la pérdida de control por parte de los pequeños productores sobre sus tierras son temas de gran preocupación en la producción agrícola. En respuesta a esta situación, se ha promovido la implementación de contratos agrícolas para regularizar las relaciones entre los productores y las empresas compradoras.

Sin embargo, la implementación de contratos agrícolas en la producción agrícola puede tener consecuencias negativas en el control y la autonomía de los pequeños productores sobre sus tierras. En muchos casos, los contratos agrícolas limitan la capacidad de los agricultores para decidir sobre el uso de su tierra y pueden favorecer a las empresas compradoras en detrimento de los pequeños productores. En este sentido, la agricultura de contratos puede ser considerada como una estrategia más de control del proceso productivo que de protección a los derechos de los agricultores.

En este artículo se analizará la relación entre los contratos agrícolas y el acaparamiento de tierras en la producción de dos cultivos clave en Argentina: la yerba mate y la cebada cervecera. En particular, se discutirá si la difusión de contratos agrícolas puede minimizar o impedir los efectos indeseados del acaparamiento de tierras, mostrando que la misma (tal como se da en la realidad) hace que los productores pierdan el control sobre el proceso productivo (aunque no pierdan la propiedad de la tierra).

¹ Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IESS) de la Universidad Nacional del Sur (UNS)/Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y Profesora del Departamento de Economía de la UNS. Correo electrónico: agoscostantino@gmail.com

² Investigadora del Colectivo de Estudios e Investigaciones Sociales (CEISO), Argentina. Correo electrónico: melisaerro@gmail.com

Para llevar a cabo este análisis, se realizará un estudio de la literatura existente sobre el tema y se recopilará información sobre las producciones seleccionadas en Argentina. Los resultados de este estudio permitirán entender mejor los vínculos entre los contratos agrícolas, el acaparamiento de tierras y la sostenibilidad agrícola en la región, y generar recomendaciones para promover prácticas más justas y sostenibles en la agricultura.

2. CONTRATOS AGRÍCOLAS Y ACAPARAMIENTO DE TIERRAS: DISCUSIÓN TEÓRICA

En los últimos años, la agricultura por contrato ha recobrado interés al exponerse como una modalidad de producción alternativa 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 contratos, productores e inversores pueden incrementar sus ganancias, y las agroindustrias 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.

La agricultura por contrato constituye un modo de organización del proceso de producción que permite a las empresas contratantes intervenir y controlar las diversas etapas que comprenden dicho proceso sin necesidad de constituirse en propietarios de la tierra o de cultivar directamente los predios (Key y Runsten, 1999). Una de las definiciones más citadas en la literatura especializada (Dubb, 2018; Bellamare y Bloem, 2018, Oya, 2012) corresponde a la desarrollada por Little y Watts (1994), quienes enuncian que 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 excluyen aquellos acuerdos que se refieren exclusivamente a la comercialización –sin delimitar especificaciones productivas-, pero esta condición no siempre se cumple de esta manera (Oya, 2012). Es decir, si bien generalmente los contratos incluyen aspectos productivos, en la práctica tienen lugar contratos de comercialización –con acuerdos de precios y cantidades- 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 se presentan diversas posiciones sobre los impactos de estos esquemas sobre los productores -en particular, los de menor escala- y sobre el desarrollo rural. Recientemente, en la literatura especializada se destacan una amplia cantidad de estudios 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 dichos estudios, en particular, se aborda el rol de los contratos como una herramienta para la reducción de riesgos de la producción entre productores y contratantes (Bellamore y Lim, 2018) y su promoción para amortiguar los efectos de la desposesión derivados del acaparamiento de la tierra (Adams et al, 2018). En términos generales, plantean los procesos que 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) horizontales entre las partes del contrato (Dubb, 2018).

En adelante, se describirán posiciones y características con relación a los esquemas de agricultura por contrato a partir de analizar posiciones a favor y críticas, las dificultades para garantizar el cumplimiento y el rol del Estado. Dichos aspectos permitirán abordar los vínculos que se establecen con los procesos de acaparamiento de tierras.

Existe variabilidad en las modalidades de esquemas de agricultura de contrato. No obstante, en general, incluyen cultivos orientados a exportación y establecen las condiciones de los acuerdos al inicio de la campaña de siembra con el objetivo de garantizar la disponibilidad de materia prima. Los contratos se caracterizan por ser anuales, pueden ser orales y escritos y especificar diversas condiciones productivas o comerciales, incluso pueden demandar cambios en el proceso o intransferibilidad (Glover, 1984). En todos los casos, las empresas contratantes redactan los contratos en lenguaje técnico.

A pesar de la diversidad de posiciones, algunos autores destacan que la distribución de beneficios, costos y riesgos entre partes depende de las características de cada esquema de contrato, los impactos sobre el acceso, el control y la propiedad de la tierra, y sobre los derechos laborales (Adams et al, 2018), y que los resultados económicos deben analizarse de acuerdo a las condiciones económicas de cada contexto en particular (Porter y Phillips-Howard, 1997). Dubb (2018) argumenta que la relativa flexibilidad de la agricultura por contrato se refiere a su despliegue en diversos contextos sociales para la acumulación y a la diversidad en su contenido. De manera amplia, los debates pueden estructurarse entre aquellos que sostienen que los contratos ofrecen beneficios para los productores (incluido el acceso a nuevos mercados, asistencia técnica, provisión de insumos y recursos financieros); y quienes destacan que tienden a profundizar desigualdades ya existentes derivadas de las relaciones de poder de mercado que median los contratos, la captura de beneficios por las élites locales y la pérdida de las tierras (Vicol, 2017; Key y Runstein, 1999). Giel Ton et al (2017), en una revisión de alrededor de 200 artículos sobre la temática, concluye que es probable que quiénes abordan

estos esquemas hayan subestimado los efectos sobre los productores. Los autores destacan que los estudios tienden a involucrar agricultores más ricos y a hacerse en momentos de éxitos, de manera que los resultados podrían estar sesgados y sobreestimar los beneficios asociados.

Algunos autores sostienen que los esquemas de agricultura por contrato generan ganancias mutuas para productores y empresarios a partir de la reducción de costos de transacción, distribución de riesgos, incrementos en los ingresos de los productores y de la rentabilidad de empresarios (Vicol, 2017). Es decir, proveen ganancias a ambas partes: las empresas evitan la participación directa en la producción y la supervisión laboral, mientras que los productores acceden a crédito, asistencia técnica y tecnología modernas, control de calidad, servicios de comercialización. Incluso pueden generar soluciones “ganar-ganar” (World Bank, 2011; Oya 2012). Los esquemas contractuales generan incrementos en el bienestar y la productividad (Oya 2012), poniendo así a la economía local en un camino dinámico de desarrollo (Martens y Vande Velde, 2017). Quienes adhieren a esta postura sostienen que cualquier desequilibrio puede ser abordado desde el diseño institucional y la mejora de las condiciones de contrato (Vicol, 2017). Además, Key y Runstein (1999) señala que si son incluidos los agricultores de menor tamaño pueden promover el desarrollo rural. Dichos productores poseen como ventaja -frente a los grandes productores- la disponibilidad de mano de obra que reduce los costos de producción.

En su mayoría, las empresas 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 este sentido, una pequeña fracción de pequeños productores de los países en desarrollo han accedido a estos esquemas de contratos (Minot y Sawyer, 2016 en Maertens y Vande Velde, 2017). Sin embargo, los pequeños productores suelen tener una mayor disposición a pagar por créditos y seguros orientados a evitar el incumplimiento del contrato, así como también las empresas contratantes acceden a información a fin de no contratar productores potencialmente más riesgosos –evitar la selección adversa y riesgo moral (Key y Runstein, 1999)-. Ahora bien, el poder de negociación de los productores depende de la disponibilidad de fuentes alternativas de ingresos (Glover y Kusterer, 1990), dado que el contrato suele presentarse como una necesidad antes que como una alternativa de producción (Mazwi et al, 2020). Es importante reconocer que los pequeños agricultores no son actores pasivos: incluso cuando la empresa parece tener control cercano, se desarrollan mecanismos de resistencia campesina (Watts, 1994 en Porter y Phillips- Howard, 1997), aunque

generalmente individual y fragmentada puede ser sustancial y eficaz. A su vez, las empresas evitan las negociaciones colectivas al interactuar con productores³.

La literatura ha prestado especial atención a la dificultad para garantizar el cumplimiento de los contratos. En particular, se ha focalizado en evitar problemas identificados como la venta lateral (los productos alimentarios poseen un gran número de compradores), la salida de los contratos antes de término, el poder de negociación entre partes, la pérdida de control sobre el proceso de producción, el acceso a recursos, entre otros. En la agricultura por contrato resultan más probable las ventas oportunistas y el incumplimiento de contratos en sectores con gran incertidumbre (por ejemplo, debido a los riesgos de inocuidad de los alimentos) y activos específicos; en mercados con pocos compradores y con grandes costos de transacción (por ejemplo, debido a la mala Infraestructura de transporte); y para productos menos homogéneos (de calidad diferenciada de productos), más perecedero, y más difíciles de almacenar y transportar. Singh (2002) destaca que la manipulación por la calidad puede impactar sobre el precio. Sostiene que el vínculo entre las empresas contratantes y los agricultores tiende a empeorar en el tiempo en perjuicio de los segundos, y el sistema resulta en la degradación ecológica y económica de los sistemas productivos locales. Las relaciones de poder monopólicas y la falta de confianza entre las empresas y agricultores constituyen algunos de los aspectos que condicionan su viabilidad en el tiempo⁴.

Dado que las probabilidades de contratos exitosos están asociadas a productores capitalizados, la agricultura por contrato puede profundizar la diferenciación entre pequeños y grandes agricultores (Singh, 2002). Estudios de caso para América Latina muestran que las empresas contratantes optan por productores a gran escala, excluyendo a los de menor tamaño (Key y Runstein, 1999), mientras que en países asiáticos y africanos (Singh, 2002; Adams et al, 2018) los principales beneficiarios resultan las grandes empresas productoras y contratantes. Los grandes productores poseen mejor acceso a créditos en el sistema formal, gestionan seguros para reducir riesgos y aprovechan economías de escala en la producción. Incluso la diferenciación regional –dentro de cada país e incluso a nivel continental- tiende a aumentar a

³ Las empresas transnacionales tienen motivos políticos y económicos para operar bajo esta modalidad (Glover, 1984), como la reducción del riesgo de expropiación. Además, pueden establecer vínculos con empresas locales (que tienen ventajas para establecer contratos por sobre las extranjeras para relacionarse con los productores debido a facilidades con el idioma y la cercanía en su vinculación).

⁴ Al mismo tiempo, algunos críticos señalan que la agricultura de contrato inhibe las relaciones de mercado competitivas, dado que los productores se enfrentan a relaciones monopólicas para la provisión de insumos, servicios y créditos y monopsónicas para la comercialización de sus productos (Dubb, 2018). Para Oya (2012) los esquemas son sostenibles en ausencia de competencia en el mercado.

medida que las empresas eligen áreas relativamente mejores para la contratación (Singh, 2002). El autor, desde una perspectiva de económica política, sostiene que la agricultura por contrato puede llevar al empobrecimiento, la generación de conflictos, tendencias y relaciones monopólicas, diferenciación económica y social, y concentración de la tierra (Adams et al., 2018). A su vez, las desiguales relaciones de poder para desarrollar la negociación y las condiciones para los contratos pueden desencadenar incrementos en los precios de las tierras.

Por tanto, si bien la agricultura por contrato puede mejorar el acceso de los pequeños agricultores a los mercados, deben soportar una parte desproporcionada de la producción y los riesgos de mercado (Adams et al., 2018), y enfrentan relaciones asimétricas de poder con los procesadores (Porter y Howard-Phillips, 1997; Mazwi et al., 2020). Los esquemas impactan sobre los sistemas agrarios, y sobre los productores ya sea mediante la pérdida de autonomía frente al endeudamiento y de soberanía alimentaria, la explotación de los productores, y la posesión de tierras. Este impacto puede ser directo (especificado en los términos contractuales) o indirectos (a partir de cambios en las dinámicas productivas locales) (Adams et al., 2018).

El endeudamiento de los productores participantes (sostiene Mc Michael, 2013 en Mazwi et al., 2020) constituye un método de disciplinamiento que conduce a la apropiación de recursos agrícolas por parte de los financieros. 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 aquellos de alimentos de consumo local, dando lugar a incrementos en los precios de los alimentos Singh (2002) y atentando contra la seguridad y soberanía alimentaria de la población. A su vez, una serie de estudios para países asiáticos y africanos muestran un reducido efecto positivo de estos esquemas sobre cultivos como los de maíz y arroz (Martens y Vande Velde, 2017), pero no distinguen en sus análisis a cultivos de alto valor (Rasaga et al, 2017; Bellemare y Sunghun, 2018).

Por su parte, la agricultura por contrato desplaza la toma de decisiones del agricultor a la empresa procesadora, lo que puede conducir a que la agroindustria reduzca a los productores 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 et al, 2020)⁵.

⁵ 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).

Muchos gobiernos promueven la agricultura de contratos como parte de las políticas de desarrollo agrícola (Giel Ton et al, 2017). Glover y Kusterer (1990 en Porter y Phillips- Howard, 1997) distingue entre agricultura por contrato para esquemas privados y aquellos en los que se encuentran involucradas empresas paraestatales. Así, en aquellos países que presentan restricciones a la adquisición de tierras estos esquemas resultan atractivos para el acceso y control de la tierra por parte de grandes inversores (Vicol, 2017; Oya, 2012)⁶. No obstante, en países de Asia y África que presentan dichas características con relación a la propiedad de la tierra, la agricultura por contrato propicia nuevas relaciones de capital, deuda y poder que a menudo no dan como resultado el desarrollo rural favorable a los productores (Oya, 2012; Hall, Scoones y Tsikata 2017). Si bien la tierra no cambia su relación de propiedad, la difusión de estos esquemas conduce a corporativizar los espacios rurales, donde los nuevos modos de acumulación basados en las relaciones de crédito y deuda dominan cada vez más el uso de la tierra rural (Vicol, 2017).

En este sentido, 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 uso⁷. 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 su vez, esta modalidad de control de tierras utiliza una amplia variedad de estrategias, ya sean comerciales o no comerciales, económicas o no económicas, legales o ilegales (Adnan, 2013).

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). Si bien organismos como la FAO y el Banco Mundial postulan a la agricultura por contrato como una herramienta para la modernización (Singh, 2002; Oya 2012), éstos constituyen una forma relevante de control de la tierra con

⁶ Hall (2011 citado en Vicol, 2015) construyó una tipología de formas de control de tierra para captar las diferentes maneras en las que se manifiesta, una parte de ellas (modelos de extracción, enclave y colonización) relacionadas con el despojo de sus tierras y otros acuerdos que remiten a una etapa del proceso (mediante subcontratación) o a la incorporación a cadenas de valor (acuerdos de comercialización).

⁷ Adnan (2013) detalla dos mecanismos de acaparamiento de tierras. Por un lado, la usurpación que tiene lugar cuando un área ya poseída por un grupo es absorbida, es decir se desplazan formas de producción. Por otro lado, la negación, cuando se impide que un grupo acceda a la tierra a la que tiene derecho. Los procesos tienen consecuencias parecidas y pueden ser simultáneos, pero dan lugar a diversas formas de resistencia.

implicancias para los medios de vida rurales (Vicol, 2017). A su vez, la literatura crítica sobre estos esquemas no es unánime con relación al abordaje sobre acaparamiento de tierras. Las discusiones radican en si los estudios deberían centrarse en las transacciones de tierras que implican la adquisición (y expulsión de los usuarios locales y derechos futuros sobre el uso de la tierra) u otras formas de control sobre el uso de la tierra. En este sentido, se debaten sobre estudiar el despojo o su desarrollo sin cambiar de manos la propiedad de la tierra.

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 et al., 2012 en Kay 2016). 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. Si bien las inversiones a gran escala pueden incrementar la producción y la productividad agrícola, tienden a acrecentar el control del capital (y la agricultura industrial, en particular) sobre la tierra, pero también agua y otros bienes comunes impactando sobre la sostenibilidad de la ruralidad local. En este sentido, Kay (2016, p. 14) sostiene que la potenciación del capital mediante el incremento del “control sobre la naturaleza y el territorio ha traído consigo una mayor influencia y dominio de las corporaciones transnacionales y del capital en general sobre los asuntos económicos, sociales y políticos, tanto a nivel nacional como internacional”.

Los procesos mencionados de apropiación de tierras públicas o bajo posesión o uso comunitario se enmarcan dentro de situaciones de acumulación por desposesión. En América Latina, y en Argentina en particular, diversos autores han debatido en torno a dicho concepto desarrollado por Harvey (2004), el cual refiere a la acumulación de capital a partir de la incorporación de recursos al capitalismo, donde el proceso de acumulación primitiva tiene lugar como un proceso vigente y constante⁸. Cáceres (2015) menciona que no se trata exclusivamente de la modificación de derechos de propiedad, sino que enfatiza en el estudio de los procesos de apropiación sobre el acceso a los recursos para comprender las relaciones de poder dinámicas que existen entre despojadores y desposeídos en cada contexto territorial e histórico. Por lo tanto, para el autor, dicho acceso no puede considerarse de hecho, sino que su control es parte de las continuas tensiones y luchas sociales entre los actores. En tal sentido, el

⁸ Giraldo (2018) sostiene que el concepto de acumulación por desposesión resulta insuficiente para comprender los dispositivos de poder utilizados por el capitalismo moderno para apoderarse de los bienes comunes. Para el autor, el acaparamiento debería considerarse como una forma de control territorial más que como la monopolización de tierras por parte de inversores privados.

intento de incrementar el control de recursos (despojo) y la reappropriación o resistencia constituyen dos aspectos inherentes al proceso, y pueden estar mediados por luchas sociales atravesadas por diversos niveles de violencia. Goldfarb y Van der Haar (2015) enfatizan que la transferencia de los derechos de posesión a inversores que acceden al control de la tierra puede darse por diversos mecanismos, entre ellos por extorsión económica, vulnerabilidad legal de los derechos posesorios, persuasión, y formas indirectas de cercamientos.

Los procesos de acumulación vinculados con la expansión de los agronegocios en Argentina, pero también podría considerarse para el caso de 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 - principalmente- al norte y centro del país impactaron de diferente manera sobre los sujetos sociales agrarios y los territorios⁹. A su vez, las tierras se dichas regiones comenzaron a ser demandadas y adquiridas dando lugar a la transformación de bosques nativos, pero también al desplazamiento de poblaciones, “arrinconamiento” de sus producciones y modificación de sus formas de vida. Este avance del capital ha generado conflictos socioambientales a partir de desalojos de productores, exclusión y restricción de acceso a tierras públicas, desmontes y pérdida de biodiversidad (Cáceres, 2015). El Estado nacional y los estados provinciales fue relevante en estos procesos tanto en la aprobación de desmontes como en la participación de desalojos por parte de fuerzas estatales. Este actual proceso de acumulación por despojo compromete a producciones actuales y futuras mediante la apropiación y pérdida de biodiversidad (Cáceres, 2015).

En suma, 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). Dichos esquemas generan cambios en los pequeños productores y los sistemas agrarios que implican una desigual distribución de los riesgos de producción (en detrimento de los pequeños productores) mientras que las empresas detentan un mayor control sobre la mano de obra y la tierra para producir. Esto puede conducir a potenciar procesos de diferenciación entre productores, despojo o pérdida de autonomía sobre la tierra y las

⁹ En particular, la reprimarización de la economía a partir de la expansión de la matriz productiva para producir commodities en base a la apropiación de la naturaleza (Svampa, 2006).

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.

Por su parte, autores y organismos como el Banco Mundial y FAO quienes evitan vincular a la agricultura por contrato con el acaparamiento de tierras debido a que destacan los beneficios de los esquemas para poblaciones locales, y lo consideran como 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, diversos estudios han demostrado que los esquemas de agricultura por contrato que generan mayores beneficios para los productores están sesgados hacia aquellos relativamente mejor dotados de capital (Rasaga et al, 2017; Giel Ton et al, 2017) que, al disponer de alternativas rentables para producir, se encuentran en mejores condiciones para competir en los mercados.

3. PRODUCCIÓN DE YERBA-MATE

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 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).

Respecto a los actores, la cadena productiva de la yerba-mate 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, and Soler 2011).

Para evitar las regulaciones de precios impuestas por el INYM, en los últimos años unos de los molinos más grandes 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.

Los impactos que este tipo de contratos tiene sobre las industrias secadoras y moledoras 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 artificio de la no transacción de la materia prima ha llevado a que los representantes del gobierno de esa provincia realicen 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.

4. CEBADA CERVECERA

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.

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 (cervecería 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 oligopsonístico 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 and 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.

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).

En términos de impactos, las ventajas para los productores son: tienen la venta asegurada; 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; diversifican su producción, lo cual disminuye los riesgos; 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: posibilidad de planificar su producción; asegurarse el abastecimiento, y 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 canadeal, 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.

5. REFLEXIONES FINALES

A pesar de las diferencias entre los casos estudiados, es posible identificar ciertos patrones en la difusión de la agricultura de contratos en Argentina. En primer lugar, se observa que esta práctica surge posteriormente a los procesos de desregulación del mercado agropecuario en los años setenta y noventa, como una respuesta defensiva por parte de los productores ante la re-estructuración del rol del Estado en favor del capital agroindustrial y en detrimento de los productores familiares. En segundo lugar, se requiere que la industria necesite materias primas con características muy específicas que no puedan ser garantizadas por la oferta y demanda libre del producto, y que los productores no encuentren una alternativa más rentable debido al tamaño de sus explotaciones y su capacidad para invertir. Esta condición se aplica incluso al caso de la cebada cervecera, donde los productores evalúan su producción en función de la rentabilidad relativa respecto al trigo. En tercer lugar, se puede distinguir una diferencia entre los casos estudiados: mientras que la conflictividad parece menos visible entre los productores de cebada cervecera, quienes se encuentran en la zona más productiva del país con importantes niveles de capitalización y escalas medias a grandes, 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. En consecuencia, aunque la agricultura de contrato no parece ser particularmente beneficiosa en

ninguno de los casos, parece consolidar los desbalances existentes entre los productores del país.

REFERENCIAS

- Adams, T.; Gerber, J. D., Amacker, M. y Haller, T. (2018). Who gains from contract farming? Dependencies, power relations, and institutional change, *The Journal of Peasant Studies*.
- Adnan, S. (2013). Land grabs and primitive accumulation in deltaic Bangladesh: interactions between neoliberal globalization, state interventions, power relations and peasant resistance. *The Journal of Peasant Studies*. 40 (1), 87-128.
- Bellemare, M. y Lim, S. (2018). All Shapes and Colors: Varieties of Contract Farming. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 40 (3), 379–401.
- Bellemare, M. y Bloem, J. (2018). Does contract farming improve welfare? A review. *World Development*, 112, 259–271.
- 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.
- Caceres, D. (2015). Accumulation by Dispossession and Socio-Environmental Conflicts Caused by the Expansion of Agribusiness in Argentina. *Journal of Agrarian Change*, 15 (1), 116–147.
- Cortés, R. (19 de marzo de 2017). La bronca yerbatera, sus causas y condimentos. *MisionesOnline*. <http://misionesonline.net/2017/03/19/la-bronca-erbatera-causas-condimentos/>.
- Dubb, A. (2018). The value components of contract farming in contemporary capitalism. *Journal of Agrarian Change*, 18, 722–748
- Gallacher, M. (2013). Contract Linkages and Resource Use in Grain Production: The Argentine Pradera Pampeana. In *Contract Farming for Inclusive Market Access*, 145–63. Rome: FAO.
- Giel, T.; Wytse, V., 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.
- Giraldo, O. F. (2018). *Ecología política de la agricultura: Agroecología y posdesarrollo*. El Colegio de la Frontera Sur.
- Glover, D. (1984). Contract Farming and Smallholder Outgrower Schemes in Less-developed Countries. *World Development*. 12 (11/12), 1143-1157.
- Glover, D. y Kusterer, K. (1990). Small Farmers, big Business: Contract Farming and Rural Development. *Hounds Mills*, Basingstoke: Macmillan Press Ltd.
- Goldfarb, L. y Van der Haar, G. (2015). The moving frontiers of genetically modified soy production: shifts in land control in the Argentinian Chaco. *The Journal of Peasant Studies*.

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, G. (2011). Dilemas estructurales del norte argentino. Un Enfoque Estilizado de Tres Complejos Agroindustriales de La Región. *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.

Hall, R., Scoones, I. y Tsikata, D. (2017). Plantations, outgrowers and commercial farming in Africa: agricultural commercialisation and implications for agrarian change. *The Journal of Peasant Studies*, 44 (3), 515-537.

Harvey, D. (2005). El 'nuevo' imperialismo: acumulación por desposesión. *Socialist register*. (pp. 99-129). Buenos Aires: CLACSO.

INDEC (2002). Censo Nacional Agropecuario.

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 I.* <http://www.cepii-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.

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*.

Martens, M. y Vande Velde, K. (2017). Contract-farming in Staple Food Chains: The Case of Rice in Benin. *World Development*. 95, 73–87.

McMichael, P. (2013). Value-Chain Agriculture and Debt Relations: Contradictory Outcomes. *Third World Quarterly*, 34 (4): 671–690. doi:10.1080/01436597.2013.786290.

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*.

Oya, C. (2012). Contract farming in Sub-Saharan Africa: A survey of approaches, debates and issues. *Journal of Agrarian Change*. 12(1), 1–33.

Pastore, R. y Teubal, M. (1992). 'Articulaciones agroindustriales en el complejo cervecero'. *Desarrollo Económico* 31 (124): 523–44. <https://doi.org/10.2307/3466992>.

Porter, G. y Phillips-Howard, K. (1997). Comparing contracts: An evaluation of contract farming schemes in Africa. *World Development*, 25(2), 227–238.

Rau, V. (2008). La yerba mate en Misiones (Argentina). Estructura y significados de una producción localizada'. En *SIAL*. Mar del Plata.

Svampa, M. (2006). Movimientos sociales y nuevo escenario regional: las inflexiones del paradigma neoliberal en América Latina. *Cuadernos del CISH*. (19–20): 141–55.

Ragasa, C., Lambrecht, I. y Kufoalor, D. (2017). Limitations of Contract Farming as a Pro-poor Strategy: The Case of Maize Outgrower Schemes in Upper West Ghana. *World Development*. 102 (2018), 30–56.

Singh, S. (2002). Contracting out solutions: Political economy of contract farming in the Indian Punjab. *World Development*. 30(9), 1621–1638.

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.

World Bank (2011). Rising Global Interest in Farmland, Washington DC: *World Bank Publications*.