

MÁS ALLÁ DE LO APARENTE: CONTRATOS DE PRODUCCIÓN TABACALERA EN MISIONES (ARGENTINA) Y RIO GRANDE DO SUL (BRASIL)

Ariel García*

RESUMEN

Los contratos de compra-venta que ligan a productores primarios con agroindustrias son una práctica extendida en la agricultura comercial desde el siglo XIX para diferentes cultivos, tanto para países centrales como periféricos. En un intento por conocer sus especificidades, pretendemos analizar las características contemporáneas de tres contratos de compra-venta de tabaco en Misiones (Argentina) y Rio Grande do Sul (Brasil), considerando sus alcances y limitaciones en relación a información primaria y secundaria previamente sistematizada. Llegamos a la conclusión de que, en un esquema de supuesta igualdad entre las partes y de seguridad para la venta de la producción, los agricultores familiares de Misiones y RS se encuentran ante un panorama incierto. Producen en función de los ingresos que recibirán por el tabaco, pero suelen desestimar sus costos. Esta situación es la que le permitiría producir por debajo de los costos que debe asumir una empresa capitalista. El contrato legitima y legaliza esta situación así como posibilita una apropiación de esa renta.

ABSTRACT

The contracts that links primary producers to agribusiness is a widespread practice in commercial agriculture since the nineteenth century for different crops, both for central and peripheral countries. In an attempt to meet their specific, we analyze the contemporary characteristics of three contracts of purchase and sale of tobacco's leaf in Misiones (Argentina) and Rio Grande do Sul (Brazil), considering its scope and limitations in relation to primary and secondary information previously systematized . We reached the conclusion that, in a scheme of assumed equality between the parties and safety for the sale of production, family farmers and RS Missions are facing an uncertainty. They produce as a function of the income received by the tobacco's leaf, but they often dismiss their costs. This situation is one that would allow him to produce at below cost to be resolved by a capitalist enterprise. The contract legitimized and legalized this situation and allows an appropriation of that income.

INTRODUCCIÓN

Los contratos de compra-venta que ligan a productores primarios con agroindustrias son una práctica extendida en la agricultura comercial desde el siglo XIX para diferentes cultivos, tanto para países centrales como periféricos. En términos generales, consisten en la entrega de un paquete tecnológico -insumos, semillas genéticamente modificadas y asistencia técnica- por parte del acopiador, que de este modo establece un vínculo de compra-venta con el agricultor. Asimismo, pueden variar en función de la adaptación local a las estructuras agrarias donde operan, las características y devenir de las agroindustrias, la producción para la que son establecidos y las legislaciones nacionales a las que deberían ajustarse.

En un intento por conocer sus especificidades, pretendemos analizar las características contemporáneas de tres contratos de compra-venta de tabaco en Misiones (Argentina) y Rio Grande do Sul (Brasil), considerando sus alcances y limitaciones. Para ello, partimos de una idea de Liedke (1977), según quien el contrato reproduce una aparente situación igualitaria entre productores y agroindustrias,

* Licenciado en Geografía, Magíster en Estudios Sociales Agrarios y Becario del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas -CONICET- en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales - CONICET/CEUR-.

neutralizando la propiedad de la tierra y de los restantes medios de producción, sobre todo del trabajo.

En el caso de la producción tabacalera de Argentina y Brasil, ésta se organiza en base a los requerimientos de la exportación (comandada por los denominados *dealers* -empresas exportadoras-). Ello implica la reproducción de una modalidad de agricultura en la que los acopiadores “integran” en Misiones y Rio Grande do Sul -RS- a alrededor de 13 mil y 92 mil agricultores por año, respectivamente. De tal modo, éstos suelen incorporar en sus explotaciones las decisiones productivas y comerciales tomadas y difundidas por los *dealers* a través de los acopiadores. Lejos de tratarse de un fenómeno local o regional, hemos encontrado este esquema de agricultura de contrato con algunas diferencias en países productores de tabaco como Estados Unidos, Zimbabwe, España México y Malawi (García, 2009a y 2009b).

La investigación se sustenta en fuentes primarias y secundarias. Las primeras fueron recabadas en trabajos de campo realizados entre 2007 y 2009 en Misiones y RS. Al respecto, hemos recurrido: a) observación de campo; b) observación participante (a partir del aprendizaje de técnicas agronómicas y reuniones grupales en terreno); y c) entrevistas semi-estructuradas y no estructuradas a informantes calificados (productores, técnicos, sindicalistas, académicos y funcionarios públicos y privados) con experiencia actual y/o pasada y perspectivas futuras, etc. Entre las segundas, hemos empleado bibliografía: a) académica, b) jurídica, c) periodística y d) estadística.

Estructuramos el trabajo en tres apartados. En el primero exponemos investigaciones que indagan a través las relaciones de la agricultura familiar con la producción tabacalera bajo contrato en Misiones y en el sur de Brasil desde diversas perspectivas. En el segundo analizamos tres contratos de compra-venta de tabaco, firmados entre agricultores y los acopiadores Cooperativa Tabacalera de Misiones, Tabacos Norte (ambos de dicha provincia) y Souza Cruz (de RS) de acuerdo a dimensiones que reconocemos como significativas para nuestra indagación. Por último, en el tercer apartado desarrollamos nuestras reflexiones.

ANTECEDENTES

Diversidad de investigaciones han abordado desde diferentes perspectivas las relaciones de la agricultura familiar con la producción tabacalera bajo contrato en Misiones y en el sur de Brasil. Las mismas suelen analizar:

l) *La asimétrica capacidad de negociación de acopiadores y productores.*

a) Refiriéndose al nordeste de Misiones, Rodríguez (2007) considera que los tabacaleros se reproducen en un contexto de incertidumbres y riesgos que

difícilmente pueden controlar. Entre estos, destaca la variabilidad climática y las plagas, las decisiones empresariales que determinan precios y las características del proceso productivo. Además, entiende que la percepción e interpretación de estos riesgos se hallan desigualmente distribuidas, sobre todo en lo referido a la relativa escasa conciencia de los agricultores sobre los riesgos generados por el propio accionar de las empresas (ibidem: 160).

b) Centrándose en el sur de Brasil, Liedke (1977) realiza una investigación pionera sobre la subordinación que las agroindustrias propician en la relación entablada con los productores y evidencia una contradicción fundamental en tal vinculación.¹ Según la autora, la subordinación al capital coloca a todos los actores del circuito tabacalero en una supuesta situación igualitaria, en semejantes condiciones, neutralizando la propiedad de la tierra y de los restantes medios de producción. Por esto, las apariencias son más fuertes y se imponen, lo que permite visualizarlos como si fueran pequeños agricultores autónomos, que ofrecen libremente sus productos en el mercado. Mussio (1996) entiende que dicha autonomía raramente puede ser ejercida cuando las empresas obligan al agricultor a “entregarle”² el tabaco, aún si otra empresa ofrece mejores condiciones de producción y compra. Además, con la posible “cartelización” de las agroindustrias, la reducción de la competencia acotaría aún más las posibilidades de los productores. Por esto, concluye que la relación productor-empresa puede calificarse de desigual puesto que esta última controla y somete la producción a sus objetivos comerciales (ibidem: 20 y 29). Mientras tanto, los riesgos son asumidos por los agricultores, hecho que resultaría potenciado en estructuras agrarias donde el trabajo familiar es central para la reproducción doméstica. Al respecto, Cadoná (2001:47) investiga la trayectoria laboral de menores de edad que cultivan tabaco. Según el autor, el trabajo infantil debe considerarse en el marco de la flexibilización a través de la que las empresas se apropian del excedente generado por diversas formas de trabajo precarizado. En este escenario,

¹ La preocupación de esta autora es compartida por otros investigadores, quienes analizan la autonomía productiva de la agricultura de contrato en la producción familiar europea y señalan que: a) los agricultores ceden parte de la capacidad de decisión sobre qué y cómo se cultiva, reduciendo su autonomía referida a la elección de cultivos, técnicas a emplear y duración, remuneración e intensidad de trabajo (pfr. Gámiz López, 1976: 90); b) la propiedad de los medios de producción solo resulta formal, puesto que más allá de la diversidad de tipos de contrato que puedan establecerse entre las partes el control de uso y gestión corresponde progresivamente a la agroindustria (Ibidem: 90-91 y Liedke, 1977: 109); y c) la producción familiar se transforma, siendo posibles la subsumpción real -los capitales extra sectoriales se apropian y controlan los medios de producción en las explotaciones- y tales capitales pueden influir sobre las relaciones de producción sin cambiar el proceso de trabajo o poseer los medios técnicos en la unidad agrícola- (Whatmore et. al., 1987: 27).

² Nótese que la palabra entrega, habitualmente empleada por los tabacaleros tanto de Misiones y Rio Grande do Sul como de otras latitudes (p.e. Nayarit, México) permite evidenciar la naturaleza de la relación productor-empresa, ya que la “venta” queda suplantada por la “entrega”. Esto lleva a reflexionar acerca de la subordinación del sector primario, que pasaría de este modo a conformar un eslabón indiferenciado y controlado por la agroindustria.

la labor de niños y adolescentes cobra relevancia, muchas veces bajo el rótulo de ayuda doméstica (ibidem: 51).

II) *Las implicancias territoriales en la organización productiva, atendiendo especialmente a los riesgos de la especialización.*

a) Para el caso de Misiones, Domínguez (1995) considera que la reorganización de la actividad tabacalera a la que asistió la Provincia desde la década de 1980 se encuentra ante incertidumbres que emanan del hecho de desarrollarse en un frente agrario pionero en dinámica permanente. Dicha transformación se evidencia en el pasaje de un modelo tradicional -cuya variedad principal era la criolla- a otro donde predomina la variedad burley. Ello ha implicado una complejización del circuito, a partir de una re-definición de la competencia entre empresas, de un reforzamiento del rol estatal y de una inserción más autónoma de la producción tabacalera en el sistema agrario del frente agrario pionero de la Provincia (ibidem: 266).

b) En una investigación sobre la creación/expansión de mercados agroindustriales de mediados del siglo XIX, Cunha (1991:178) sostiene que la intervención del capital en la producción agrícola de la incipiente Santa Cruz do Sul -situada en el centro de RS- favoreció la especialización inmediata de la región. Para el autor, esta tendencia resultó posible gracias a la acumulación realizada en el ámbito comercial y fue esencial para la organización del capital industrial que instaló el procesamiento tabacalero hacia fines del citado siglo. Por su parte, De Oliveira (2005) indaga la diversificación productiva en las explotaciones familiares a principios de Siglo XXI. Considera que la estrategia empresarial exportadora de tabaco precisó de una profesionalización de los agricultores. En este marco, la especialización tendió a ser una política de producción. Sin embargo, la misma implica una vulnerabilidad social, puesto que coloca la estructura agraria ante el vaivén de los precios internacionales del tabaco (ibidem: 79). Entendiendo esto último, Vargas, dos Santos Filho y Alievi (1999) integran las escalas global y local concluyen que el complejo tabacalero del sur brasileño representa un importante eje en la estrategia de competencia de las principales agroindustrias transnacionales. Para los autores, aunque la organización de la producción en el Valle del Río Pardo -localizado en el centro de RS- emerge de externalidades originadas en especificidades locales, las etapas de distribución y comercialización de tabaco y cigarrillos son comandadas a nivel mundial. Además, entienden que tal articulación productiva entre una escala global y otra local implica una forma de coordinación jerárquica, donde las condiciones de competencia agroindustrial en el mercado mundial condicionan tanto el papel regional en la división internacional del trabajo tabacalero como la organización y formas de interacción en el interior del circuito (ibidem: 170).

III) *Los aspectos discursivos que legitiman la pervivencia y reproducción de determinadas formas de cultivar y comercializar el tabaco.*

a) Distintos autores analizan discursos para el caso del sur brasileño. Rohr (2000) se interesa por indagar alternativas al tabaco y considera que éste suele ser percibido por los agricultores como el único producto rentable. Por esto, tienden a priorizarlo en relación a otras actividades, incluso aquellas ligadas a su subsistencia. La autora entiende que esta situación genera una descapitalización entre los productores, precarizando sus condiciones de vida y comprometiendo la satisfacción de sus necesidades básicas (ibidem: 33 y 36). Ante este divorcio entre las expectativas y la situación material, Strohschoen (1994: 41-42) intenta captar la inestabilidad de una realidad en transformación constante, en la que el accionar de los comunicadores influye. Así, contribuye a demostrar que las relaciones integrador/integrado están lejos de ser naturales, espontáneas o lineales, como pretenden ser presentadas desde las agroindustrias por tratarse de un sistema supuestamente beneficioso para el pequeño productor (ibidem). En esta línea, Minuzzi y Neto (2003) revelan el papel del principal periódico de Santa Cruz do Sul, *Gazeta do Sul*, en el mantenimiento de tal escenario en el Valle del Río Pardo. Específicamente, se interesan por abordar el “ritual” de la negociación anual por los precios. Concluyen que la práctica periodística referida a dicho acuerdo ofrece escasas posibilidades de democratización a través de las cuales transformar las relaciones de poder implicadas en la trama social del complejo tabacalero.

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO EN MISIONES Y RIO GRANDE DO SUL

Los antecedentes presentados brindan elementos para indagar las principales consecuencias de la agricultura de contrato en la producción de tabaco de Misiones y RS. Sin embargo, a nuestro entender resultan insuficientes y generales las referencias a los “acuerdos” suscriptos entre tabacaleras y empresas, por lo que tienden a conocerse las consecuencias aunque solo se intuirían las causas. De ello, surge la inquietud por indagar cómo, mediante qué mecanismos se reproduce lo que Liedke (1977) observaba hace más de tres décadas. Esta autora reconoce que la subordinación al capital coloca a todos los actores del circuito tabacalero en una supuesta situación igualitaria, en semejantes condiciones, neutralizando la propiedad de la tierra y de los restantes medios de producción.

Para conocer con mayor detalle las causas seguidamente analizamos las particularidades de tres contratos entre agricultores y la Cooperativa Tabacalera de Misiones -de ahora en más Cooperativa-, Tabacos Norte (ambos celebrados en la

Provincia de Misiones para la temporada 2006-07 y 2008-09/2009-10, respectivamente) y Souza Cruz (suscripto en RS respecto al ciclo agrícola 2009).³

Antes de indagar los citados contratos, cabe considerar que éstos difieren en:

- I) I) *El Estilo de redacción*. Aún considerando que se han escrito en español y portugués, el de Brasil posee formas más amenas, suelen exponerse recomendaciones y sugerencias en lugar de las imposiciones expresas en el contrato de la Cooperativa.
- II) II) *La variedad de tabaco contratada*. El burley y el virginia son las variedades predominantes en Misiones y RS respectivamente, lo que determina diferencias en las formas de secado del tabaco.
- III) III) *Las ítems especificados*. El contrato de la Cooperativa se estructura bajo los siguientes títulos: condiciones de compra de tabaco; gastos de producción; obligaciones del agricultor; cambios en la cantidad producida; desvío del producto; Incumplimiento en la entrega; ejecución del contrato de crédito; vigencia del contrato; prohibición total y absoluta de emplear mano de obra infantil para el cultivo; y transferencia del contrato a terceras personas con notificación al plantador vendedor. Mientras tanto, en el caso brasileño el contrato se compone de: considerandos; objeto; producción de tabaco; comercialización de tabaco en hoja; precio del tabaco; obligaciones comunes; adquisición de insumos; rescisión y plazo contractual.

Seguidamente, analizamos los contratos en función de las dimensiones que consideramos más significativas para conocer las causas de la aparente igualdad de condiciones y la real sumisión de los agricultores a la agroindustria (ver exposición de dimensiones por acopiador en Tabla del Anexo A).

Adquisición de insumos

El paquete tecnológico indicado y entregado por los compradores de tabaco a los productores al inicio del ciclo agrícola es adquirido por aquellos a través de créditos. En Misiones, la Cooperativa y Tabacos Norte⁴ se financian con importantes entidades bancarias y ante ellas deben responder, más allá del cumplimiento o morosidad de los agricultores. Éstos poseen la obligación de devolver los recursos por insumos adelantados en el momento del acopio, cuando se los descuentan considerando el tabaco entregado (Entrevista personal, 29/09/09). Sin embargo, el acceso al crédito bancario es solo un canal de financiamiento para los acopiadores. En efecto, a través

³ Las primeras páginas de los contratos se exponen en Anexo B. El contrato de la Cooperativa consta de sólo dos páginas; a la página del que consta el contrato de Tabacos Norte deben agregarse otras tres de nota de provisión de insumos y dos de carta oferta de burley, con lo que se totalizan 6 carillas. Por último, el contrato de Souza Cruz consta de 8 páginas en total.

⁴ En Misiones tres empresas son los principales clientes de estos acopiadores de tabaco: Alliance One, Universal Leaf y Philip Morris. Esta última es también una cigarrillera que cuenta en Argentina con Massalin Particulares, subsidiaria a través de la cual acaparó en 2009 cerca del 72 % del mercado nacional de cigarrillos -su principal competidora, Nobleza Piccardo, alcanzó en dicho ejercicio 24 % del mismo- (Corrientes Hoy, 19-8-2009).

del Programa Operativo Anual que financia el Fondo Especial del Tabaco (FET)⁵ se aprobó la conformación de un fondo rotatorio por 7 millones de pesos para que la Cooperativa compre insumos destinados a la campaña 2008-2009. En este caso, los recursos pagados por el fumador se destinan a subsidiar una producción casi enteramente dirigida a la exportación.

Por otro lado, el contrato que se firma en RS es más explícito en la separación de las partes (empresa, organismo crediticio y productor) y en deslindar las responsabilidades. Este aspecto resulta en una delimitación de las funciones de la empresa como “intermediador” y garante del pago de las deudas que el agricultor contrae directamente con el sistema financiero para acceder a dicho paquete. Tal esquema es posible debido al decisivo rol estatal en el otorgamiento de créditos para la producción agrícola, ya sea a través de acciones directas o de disposiciones que habilitan al sistema bancario a actuar en el sector. Para comprender esta cuestión, considérese el papel del Pronaf -Programa Nacional de Agricultura Familiar- en el financiamiento de la producción. Entre 1996 y 2001 este Programa financiaba a los tabacaleros, entre otros agricultores familiares, de forma individual y grupal. Sin embargo, las grandes beneficiadas eran las empresas acopiadoras, que apoyaban la gestión del programa para que estos productores obtuviesen recursos públicos a intereses subsidiados con los que adquirir insumos destinados al ciclo agrícola (Entrevista personal, 7-04-2009). A principios de la década de 2000, este aporte estatal se dirigía a reducir la tasa para los préstamos destinados a la producción a 4 por ciento anual, cerca de 4 a 5 veces menos que la cobrada en el sistema bancario brasileño. La situación fue denunciada por movimientos sociales vinculados con la agricultura familiar y a la lucha contra el tabaquismo. Este reclamo surtió efecto, puesto que en 2002 el Banco Central do Brasil -BCB- estableció una veda a la concesión de créditos Pronaf para el cultivo de tabaco desarrollado bajo régimen de aparcería o contrato (Resolución 3001/02; Lima da Silveira, 2007: 441).⁶ En lo

⁵ El FET se financia con un impuesto sobre el precio de venta de los cigarrillos, calculado a partir de un componente porcentual (7%) y otro fijo (que en 2009 pasa de \$ 0,0025 a \$ 0,014). Se destina a pagar un “sobre-precio” al cultivador. Desde 1991, el mantenimiento del fondo se supedita a la diversificación de las explotaciones tabacaleras debido a acuerdos internacionales. El 80% del FET se dirige al sobre-precio y el 20% restante a planes -forestación, citricultura y cría de ganado, etc.-. En Misiones, los recursos para planes se evalúan en la Unidad de Coordinación Provincial -UCP- y son controlados en un 50, 25 y 25 por ciento por el Ministerio del Agro y la Producción -MAyP-, la Cooperativa y la Asociación de Plantadores de Tabaco de Misiones -APTm- respectivamente (Entrevista personal, 23-05-2007). Desde 1996, cada UCP debe seguir el Programa Operativo Anual -POA- como metodología de presentación de proyectos (Resolución 587/2006).

⁶ A pesar de esta restricción, las empresas tabacaleras encuentran en el sistema bancario créditos a intereses bajos. En 2007, los programas ofrecidos por las principales entidades de Brasil -Banco do Brasil, Banrisul, Itaú, Caixa Federal y Bradesco- que financiaban costos de producción de tabaco operaban con una tasa de 8,5 por ciento anual. Nótese que el nivel de la misma era significativamente menor a la existente en dicho país en el lapso 2002-2007, que variaba entre 15 y 25 por ciento anual (Pfr. Lima da Silveira, 2007: 441).

fundamental, el Gobierno Federal había creado el Pronaf como una herramienta crediticia para la agricultura familiar, que en este caso era indirectamente aprovechada por las empresas. No obstante, la mencionada limitación ha sido evadida en los hechos por el sector tabacalero, que ha logrado recursos del Programa para atraer/mantener a los agricultores en el circuito. Por un lado, al analizar el Art. 20 de la Resolución 3559/2008 del BCB, se encuentra que el crédito para costear la producción más que prohibido ha quedado limitado. Por otro, en 2003 el Gobierno Federal aprobó en el componente agroindustria⁷ la creación de una línea del Pronaf destinada a la reforestación de pequeñas superficies en las explotaciones -incluso las tabacaleras-. En el caso de esta producción, la Associação dos Fumicultores do Brasil -AFUBRA- se dispone como agente intermediador entre Estado y agricultor. Se trata de recursos subsidiados para la implantación de especies no autóctonas, habitualmente empleadas por su valor comercial o como leña para alimentar las estufas con las que se cura la variedad virginia.

Por último, en los tres contratos analizados se explicitan mecanismos que aseguran a las empresas la reducción de riesgos por morosidad o incumplimiento de pago. De ese tema nos ocuparemos al analizar las penalidades.

Asistencia técnica

La asistencia técnica se desarrolla bajo una pedagogía “top-down” y aparece como una condición central en los contratos. El modelo adoptado para difundir las técnicas asociadas a la producción tabacalera es el *transferencista*. Es una forma adoptada en diversos países. Por caso, en España y México resulta posible encontrarla, puesto que las mismas tabacaleras que actúan en Argentina y Brasil la aplican en las más diversas latitudes, con el objeto de lograr trasladar de la forma mas económica y rápida posible las innovaciones en productos y procesos que les aseguren calidad, cantidad y tiempos.

Detrás de esta pedagogía “top-down” existe el supuesto que la ciencia contemporánea resulta central para responder a los problemas originados en el sector agrícola. Para hacerlo, se propone una vinculación asimétrica a través de técnicos, quienes asumen el papel de portadores de soluciones que necesitan los agricultores. En este sentido, se cristaliza un tipo de vinculo unidireccional en donde la persona “que sabe” (el técnico) le “transfiere” información a otra que “no sabe”, dando como

⁷ Los componentes más extendidos del Pronaf son los de costeo y de financiamiento. El primero puede renovarse aunque no termine de pagarse al final del ciclo. El segundo ofrece 3 años de gracia para pagar, plazo a partir del cual se cuenta con 5 años para devolver con una tasa anual de interés a 2,5 por ciento (Entrevista personal, 20/10/2008).

resultado un modelo concebido y ejecutado de “arriba hacia abajo” (pfr. Cáceres, 2006: 26).

En el contrato de la Cooperativa resulta particularmente clarificante la existencia de las expresiones “acatar y ejecutar” y “proteger la confidencialidad”. Nótese que en este mismo contrato se establece el control de la información sobre los insumos entregados. Por otro lado, tanto en éste contrato como en el de Souza Cruz se menciona a la producción bajo “buenas prácticas agrícolas”, lo que implica producir de acuerdo a los requerimientos apuntados por los técnicos en campo o por las cartillas informativas emitidas por empresas o sindicatos. De los tres contratos aquí estudiados, el que resulta menos explícito al respecto es el de Tabacos Norte que solo obliga al productor a “permitir el acceso del personal autorizado por la Empresa a la finca (...) a los fines de llevar a cabo un muestreo de tabaco con el objeto de comprobar la presencia o no de residuos, de agentes protectores de cultivo no permitidos y/o que superen el límite permitido para tabaco”.

La denominación “instructor”, naturalizada en el campo misionero, trasluce la intencionalidad con la que el técnico interviene en la producción. La internalización de estos requerimientos resulta tal que uno de los principales actores del sector se refirió a la relación instructor-productor como una vinculación en la que este último es “adiestrado”.

En este esquema, los “instructores” no solo brindan asistencia técnica -dos a cuatro inspecciones para examinar la marcha del cultivo y difundir las disposiciones técnicas establecidas por las empresas-. Estas “visitas” tienden a ser más esporádicas una vez que el agricultor demuestra una trayectoria en la organización y gestión del cultivo acorde a los diseños empresariales. Más allá de su responsabilidad con la marcha del tabaco, los técnicos también realizan tareas administrativas (anotan al productor ante la empresa, registran y controlan la marcha del cultivo). Son la cara visible de las tabacaleras en el campo, son quienes conocen las estrategias de las compañías y las posibles tácticas de los productores.

Más allá del papel para el cuál son preparados los técnicos, se están relacionando personas con diversos orígenes, en muchos casos con diferentes trayectorias de vida. En tal vinculación, los agricultores prefieren el trato brindado por los instructores que conocen su idiosincrasia, por lo general se trata de descendientes de agricultores. Sin embargo, tal como considera Diez (2009: 4) en el encuentro entre técnicos y productores se generan “fricciones de mundos”, evidenciadas en visiones divergentes sobre conocimientos y prácticas a seguir. Los conflictos afloran cuando existen desacuerdos entre unos y otros respecto a las exigencias y controles estrictos que

intentan aplicar los primeros. A nadie escapa que los técnicos son empleados y, como tales, reciben órdenes que deben ejecutar, comulguen o no con ellas..

Como en toda relación social, también juegan los caracteres de las personas. Eso lleva a algunos agricultores a optar por ciertas empresas en relación con otras. Por caso, en Misiones, productores entrevistados consideran que los técnicos de CIMA suelen brindar un trato más “horizontal” que los de otras empresas. En el otro extremo, el sistema de puntos aplicado por los instructores de Tabacos Norte, reestablecido en 2009-10 luego de 4 años tiende a tensar la relación de éstos con los agricultores. En dicho sistema cada productor cuenta con 500 puntos, descontados sucesivamente por el instructor o el supervisor de la empresa si encuentran irregularidades en la marcha de la producción. Situaciones como estas son las que hacen considerar a algunos agricultores que los técnicos son sus patrones.

Paquete tecnológico

Los componentes del paquete tecnológico se estipulan en el propio contrato. La diferencia son los términos en los que se expone esta situación. En el caso de Misiones observamos que la adquisición de insumos aparece como una obligación y se establece que los mismos serán remitidos a la cuenta personal del productor para descontarse en el momento del acopio. Por otro lado, en Brasil se califica esta intromisión de la agricultura industrial en la explotación familiar como una obligación de la compradora. Nótese que en este caso no se exige al productor la compra del paquete tecnológico a la empresa, pero sí emplearlo tal y cual se estipule en el recetario agronómico. Además, en ese mismo artículo se delimita el control del ciclo productivo a través de la orientación técnica.

Precios

La cuestión de precios es fundamental para posibilitar la extracción de renta agraria desde la explotación agrícola hacia el acopiador. Una situación relevante en cuanto a las diferentes modalidades de legitimar precios tiene que ver con quien interviene en su confección. En Misiones existe una escala oficial única, resultante de la reunión entre funcionarios públicos, representantes de los sindicatos y directivos de las empresas. En cambio, en Brasil cada empresa posee reuniones individuales con los representantes oficiales de los productores (en este caso se trata de los sindicatos de tabacaleros -la AFUBRA- y aquellos que engloban a los agricultores familiares y/o empresariales). Además, en este caso se menciona que los productores disponen del arbitraje de un técnico de la empresa especializada (p.e. EMATER) para zanjar las posibles discrepancias en la clasificación del tabaco. Como idea, esta disposición resultaría importante puesto que funcionaría *a priori* como garantía para el productor.

Sin embargo, en Brasil y Argentina en el momento del acopio es habitual que los productores se consideren indefensos, en general por la ausencia de autoridades públicas o gremiales que arbitren el acto de fijación de precios para cada fardo de tabaco (este fenómeno se repite en latitudes tan distantes como Malawi y México).

Transporte hacia el acopio

En cuanto al transporte de la materia prima desde la explotación hacia el acopio se observa una diferencia sustancial. En Misiones es el productor quien debe hacerse cargo del costo del flete mientras que en RS el mismo corre a cuenta del comprador. En este último caso, el beneficio pierde validez si el acopiador rechaza el tabaco o si al haber desacuerdo por la clasificación el agricultor decide no vender su producción. Si esto finalmente ocurre, el tabacalero debe pagar el viaje de ida y vuelta a su explotación (cláusulas 3.5 y 4.1.1). Cuando eso acontece, el productor suele ofrecer su tabaco a los “picaretas”. Este comprador de tabaco actúa intermediando entre el agricultor y la empresa, situación a partir de la cuál algunos entrevistados advierten posible connivencia entre esta figura y la compañía.

Clasificación

Respecto a la metodología a emplear para el enfardado de las hojas de tabaco, ambos contratos son estrictos. En Misiones se solicita al productor atención en la serie de tareas para adecuar el acondicionamiento de la materia prima para su entrega. El contrato de Tabacos Norte explicita la obligación de los agricultores de producir de acuerdo al patrón tipo. En los tres contratos se apela a la existencia de normativa oficial como un modo de anteponer la requisitoria pública a los intereses que realmente la influyen (p.e. la exportación de tabaco estandarizado para un mercado estricto en sus demandas).

Penalidades

Las penalidades actúan como modo de disciplinamiento ante los posibles desvíos de lo que los acopiadores consideran como “buen productor”. Como buen productor suele calificar aquel agricultor que “obedece” las “sugerencias” expuestas desde el asesoramiento agronómico. Desde luego, existe diversidad de situaciones en las que el tabacalero rompe lo establecido en el contrato, por ejemplo:

1) *Vender tabaco a una empresa diferente con la que estableció el contrato.* Esto se encuentra terminantemente prohibido en Misiones, por ello en el mismo se establece que quien incurra en tal acción será sujeto al Código Penal. Esta estrategia es conocida entre los agricultores, que pueden eludir la entrega de tabaco con la empresa que contrató su producción mediante al menos, dos formas:

a) Por un lado, los productores se mantienen informados sobre la dinámica de precios del tabaco burley en el sur brasileño. Es que, debido a las fluctuaciones del peso y el real en relación al dólar, los precios estimados en esta moneda pueden ser alternativamente más altos en Brasil o en Argentina. En casos en los que el burley se pague mejor en el primer país, algunos productores aducen siniestros (incendios o granizo) para desviar la materia prima efectivamente producida.⁸ Incluso, en la campaña 2007-2008 fue denunciado por los acopiadores el movimiento de representantes de empresas asentadas en Brasil quienes propiciaban la operatoria.⁹ En este último país la venta de tabaco a una empresa con la que no se contrató la producción es más frecuente e incluso parece no encontrarse abiertamente condenado en las prácticas cotidianas. Como resultado de esta diferente percepción acerca del fenómeno puede verificarse la distancia de los porcentajes de multa estipulados en ambos contratos.

b) Por otro, en los últimos ciclos parece estar acrecentándose el accionar de la versión misionera de los “picaretas”, conocidos en el área del Alto Uruguay argentino como “compradores”. Estos actores también actúan como intermediarios. En este caso, el tabaco que adquieren suele ser negociado con sus productores en función de las urgencias de éstos. Sus necesidades de reproducción los llevan a vender parte de sus cultivos aún en los surcos para cubrir deudas o hacer frente a gastos ineludibles, o bien a plantar tabaco que contratan con empresas mediante algún presta-nombre (algún familiar o allegado) debido a que son excluidos por las compañías. En general, esto acontece porque desde las empresas se los acusa de haber desviado tabaco o incluso debido a su posición política contraria a los principales actores del circuito. Sea cual fuera la causa, este productor marginado sigue plantando, aunque en estos arreglos informales el intermediario detenta la relación formal con la empresa. Por tal motivo, puede usufructuar tal vínculo en beneficio propio. Esta posición le permite aprovechar la condición o necesidad del productor, ya sea adelantándole por su cultivo un importe menor al que se fijará por él una vez puesto en acopio o quedándose con los beneficios fiscales a los que

⁸ La opción por el tráfico depende de la variación de precios que se acuerdan anualmente en ambos lados de la frontera. Los intendentes de dos municipios linderos a Brasil “destacaron que los 8,01 pesos establecidos como promedio para el Burley [para la campaña 2008-09], emparejaron los valores que se pagan en Brasil, donde no se acordó una suba del porcentaje que se alcanzó en Misiones. Si al precio pagado por los acopiadores se suman los recursos que los productores perciben en concepto de FET y Caja Verde, la opción de vender dentro del territorio nacional se revela como mucho más rentable que el tráfico a Brasil” (Misiones On Line, 15-06-2009). En el ciclo 2009-10, con un precio pactado en 8,60 ello está por verse.

⁹ En otro trabajo (pfr. García, 2009a:5) encontramos que las empresas transnacionales clientas de acopiadores que actúan en Misiones, o bien, que acopian directamente tabaco en RS suelen ser las mismas. Incluso, en la campaña 2007-2008 Marasca adquirió *burley* de Misiones a la COTAVI, pequeña cooperativa con serias dificultades financieras. Según estimaciones hechas públicas por las empresas en Misiones, en dicho ciclo se traficaron hacia Brasil cerca de 5 millones de kilos de burley.

accede por el hecho de figurar formalmente como productor (precio FET o importe derivado de la Caja Verde).

II) *Producir tabaco con técnicas e insumos diferentes a los requeridos por las empresas.* Hemos señalado el estricto control que poseen los *dealers* sobre la producción en forma directa o a través de los acopiadores. Dicho examen no solo se realiza a través de las visitas periódicas de los agrónomos. También se produce en el momento del acopio. Por caso, en Misiones cuando el productor entrega su tabaco se efectúa una muestra del mismo. La Cooperativa cuenta con un laboratorio donde se analiza cada muestra y de ese modo se conocen los insumos con los que cada productor realizó su tabaco.¹⁰ Esta vigilancia funciona como un eficaz dispositivo disciplinador del agricultor respecto a la marcha de su cultivo. De este modo, las posibles adaptaciones técnicas locales para incrementar el rendimiento y/o calidad de la planta son limitadas en función de la estandarización exigida por los *dealers*. A pesar de estas restricciones, en Misiones hemos relevado explotaciones en las que los agricultores declaran emplear semillas caseras para 10% a 50% de su producción total. En todos los casos se aduce que esta semilla ofrece mejor adaptación al medio y una planta con hojas más pesadas y oscuras -por ende, más caras-.

III) *En Brasil, se penaliza la utilización de leña proveniente del monte nativo.* Esto resulta fundamental debido a la forma de secado de la principal variedad producida: el virginia. Dicha variedad de tabaco se cura en estufas. En ausencia de redes de gas (que podrían inicialmente encarecer el proceso e implicar una gran inversión en infraestructuras) el principal recurso para calefaccionarlas es la leña. Sin embargo, en un contexto de cuasi-desaparición del monte nativo y de creciente preocupación por el ambiente, el empleo de madera implica regulaciones al respecto. En este aspecto, las empresas actúan al compás de -o acompasando- la agenda pública, desalentando la quema de bosques y fomentando la forestación (por caso, el sindicato AFUBRA desarrolla el programa *Verde é Vida*).¹¹

¹⁰ Este análisis químico es realizado luego por el *dealer*. El principal comprador de Cooperativa es Philip Morris -o según como se lo califique Philip Morris actuaría a través de la Cooperativa-, quien antes de concretar la compra de tabaco pre-industrializado efectúa un estudio sobre una muestra general que extrae de dicho acopiador en laboratorios sitos en Alemania.

¹¹ El Proyecto *Verde é Vida* se inició en 1991. A partir de 2002, inició una nueva etapa con el lanzamiento del Programa de Acción Socio-ambiental, que prevé el desarrollo de acciones conjuntas con las escuelas, involucrando profesores, alumnos y la comunidad en la identificación de problemas ambientales existentes en las regiones en las que viven y en la búsqueda de soluciones para esos problemas. Conciencia ambiental, bolsa de semillas, recuperación de formaciones ambientales, diagnóstico ambiental y desarrollo sustentable son las actividades disponibles para que los ciudadanos puedan integrarse en la búsqueda de su bienestar social y ambiental. Desde sus comienzos y hasta 2005, el Proyecto *Verde é Vida* distribuyó gratuitamente más de 4 millones de mudas de árboles nativos para escuelas y proyectos ambientales, cerca de 85.000 libros de la Serie Ecológica y 550.000 cuadernos y cartillas de de ejercicios. Atendió más de 170.000 alumnos y profesores, atendiendo en ese período 600 municipios en el sur de Brasil, de los que 159 se integraron a los programas de sensibilización ambiental y de acción socio-

En el contrato de Tabacos Norte y en el de Souza Cruz se estipula una multa de 10% por sobre el valor de los insumos o dineros adeudados en el caso de que el agricultor no entregara la totalidad de tabaco producido. En ambos contratos la palabra “totalidad” aparece reiteradamente debido a que la experiencia de los técnicos fue demostrando que muchos agricultores entregan solo una parte del tabaco, debido a que “desvían” una parte para venderlo a un tercero. Lejos de ser una excepción, en la década de 2000 esta práctica habría ido creciendo. Por ende, podemos considerar que la realidad en el terreno suele ser diferente al “deber ser” establecido en los contratos: a ambos lados del Río Uruguay, la venta de tabaco a “compradores” de Misiones y “picaretas” de RS resulta una práctica extendida por los productores para hacerse de recursos antes de llegar al acopio.

Restricciones a la compra

En los contratos de Cooperativa y Souza Cruz se encuentran disposiciones tendientes a restringir la compra de tabaco considerado como inadecuado por el comprador. En Misiones se estipulan con mayor precisión los casos en los que esto puede ocurrir, agregando excepciones a la situación en la que se encuentren materias extrañas. En ambos lados de la frontera los contratos explicitan que el tabaco debe ser clasificado de acuerdo a lo establecido por reglamentaciones de la SAGPyA (desde 2009 MinAgri -Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca-) y del MAPA (Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento). Tales disposiciones se conocen como patrón tipo y básicamente expresan un determinado ordenamiento de las hojas de acuerdo a su posición en planta, grado y color.

Trabajo infantil

El combate del trabajo infantil es una línea de acción importante para la denominada responsabilidad social empresaria (i.e Philip Morris, 2010). En el caso de la agricultura de tabaco esto aparece como una cuestión doblemente central. Por un lado, debido a la condena social que podría recaer sobre las ya estigmatizadas empresas asociadas a la producción y distribución de tabaco o a la fabricación y comercialización de cigarrillos. Por otro, por las complejas y peligrosas labores que implica el cuidado y mantenimiento de las plantas de tabaco. Las empresas suelen aconsejar públicamente que tales actividades sean realizadas por los hombres, intentando exceptuar de las mismas a niños, mujeres embarazadas y ancianos. En la práctica, poco y nada de eso ocurre: las tareas tienden a ser efectuadas por cualquier miembro del grupo familiar, que incluso suele hacer caso omiso a las indicaciones

ambiental (Pfr. AFUBRA, 2009, la traducción es nuestra). Como se observa, el Proyecto Verde é Vida puede catalogarse como una acción de responsabilidad social empresaria.

referidas al uso de indumentarias especiales destinadas por los acopiadores para tal efecto.¹²

Nótese que mientras el contrato de la Cooperativa prohíbe lisa y llanamente el trabajo infantil, el de Souza Cruz solo desaconseja la intervención de menores de 18 años en cualquier actividad insalubre, penosa o peligrosa que se efectúe en la propiedad o explotación donde el tabacalero desempeña sus actividades. Por otro lado, en la documentación de TN se halla una imprecisión, puesto que la cláusula E del contrato prohíbe el empleo de menores de 14 años en el proceso productivo, mientras que la cláusula 7º considera que el límite de edad son los 16 años.

En ambos lados de la frontera, la contraparte de la condena al trabajo infantil es la inclusión de los niños en el sistema educativo formal. Los 3 acopiadores se atribuyen el derecho a verificar el estado de la escolaridad de los niños y adolescentes, en una posición que podría argumentarse como paternalista y que los colocaría a la par del accionar de un estado cuando éste solicita contraprestaciones familiares a cambio de otorgar beneficios sociales.

PARA NO CONCLUIR

Los alcances y limitaciones de los documentos analizados en relación a información primaria recopilada en sucesivos trabajos de campo nos permiten realizar las siguientes apreciaciones:

En primer lugar, la figura del técnico resulta clave para el desenvolvimiento del proceso productivo que implica este tipo de agricultura de contrato. Sostenemos esto porque el instructor cumple más que el rol de asesor agrícola. Los productores suelen ser tabacaleros desde jóvenes, conocen las técnicas y tienen claro los trabajos necesarios para obtener un cultivo comercialmente atractivo. Sin embargo, a las empresas les interesa que se produzca de la forma que puedan obtener mayores ganancias, satisfaciendo los intereses propios y los de sus clientes. En este escenario, podría pensarse al instructor como un actor funcional a las estrategias empresarias en su calidad de testigo y veedor de la marcha de las plantaciones.

En segundo término, cabe destacar que en comunidades con escaso o nulo acceso a la educación y, por ende, una reducida capacidad de análisis de documentos, la irrupción de contratos escritos no tendería más que a un intento de la agroindustria por institucionalizar la subordinación de los tabacaleros a la agroindustria. Estos contratos

¹² En el contrato del sur brasileño incluso aparece normatizado lo referido al almacenamiento de los agroquímicos, cuestión que si bien se conoce y trasmite en Misiones a través de cursos o a partir de los mismos instructores, queda en este último caso afuera del contrato. Una de las empresas, Tabacos Norte, suele llevar a través de sus agrónomos un estricto control -mediante un sistema de puntajes- acerca de la limpieza y organización de la plantación en relación a los elementos que puedan dañarla con materias extrañas (cartón, plumas, papel, material orgánico, etc.).

serían más un producto de la imposición que de la negociación, puesto que las mesas de concertación de precios raramente evidencian una relación tensa entre las partes (estado, gremios y empresas). En los casos en las que sí la hubiera, los productores se enfrentan a un oligopolio, ante lo cual tienen un límite estrecho para sus reivindicaciones. En ese contexto, los agricultores están desprotegidos, porque el contrato firmado no implica una vinculación entre iguales. La agroindustria organiza el esquema productivo y actúa con la libertad que le brinda comandar un proceso en la cual los agricultores, atomizados, poseen dudosas instancias de representación real y dificultades para hallar alternativas productivas ciertas y duraderas.

Por último, en un esquema de supuesta igualdad entre las partes y de seguridad para la venta de la producción, los agricultores familiares de Misiones y RS se encuentran ante un panorama incierto. Producen en función de los ingresos que recibirán por el tabaco, pero suelen desestimar sus costos. Esta situación es la que le permitiría producir por debajo de los costos que debe asumir una empresa capitalista. El contrato legitima esta situación y posibilita una apropiación de esa renta.

BIBLIOGRAFÍA

- AFUBRA (2009). Projeto Verde é Vida. Levando a natureza a sério. Disponible en: http://www.afubra.com.br/principal.php?u_id=2&i_id=1
- Banco Central do Brasil (2010). Resoluciones 3001/02 y 3559/08. Crédito Rural. PRONAF. Sao Paulo.
- Cáceres, Daniel (2006). "Dos Estrategias de Articulación entre Técnicos y Pequeños Productores. Diferentes Enfoques Metodológicos y Tecnológicos", Facultad de Estudios Ambientales y Rurales Instituto de Estudios Rurales-Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
- Cadoná, Marco André (2001). "A infância precarizada: o trabalho de crianças e adolescentes na produção de fumo na região fumicultora de Santa Cruz do Sul". Reflexão e ação, v. 9, n.2, EDUNISC, Santa Cruz do Sul, p. 45-61.
- Cooperativa Tabacalera de Misiones (2007). Contrato de compra-venta a término y Cartilla Tabaco Burley 2006/2007, L.N.Além.
- Corrientes Hoy (2009). "Ni la suba frena la venta de cigarrillos en el país". Disponible en: http://www.corrienteshoy.com/vernota.asp?id_noticia=37364, 19-8-2009
- Cunha, Jorge (1991). Os colonos alemães e a fumicultura: santa cruz de Sul, Rio Grande do Sul 1849-1871. Livraria e Editoria das Faculdades de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul.
- De Oliveira, Luciana (2005). Produção de tabaco e policultura: Um estudo comparativo nos três estados do sul do Brasil. Pós-graduação em desenvolvimento regional. Área de concentração em Desenvolvimento Regional. EDUNISC, Santa Cruz do Sul.
- Diez, Carolina (2009). "Sin descanso". Trabajo y subjetividad en la producción de tabaco". XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, FCS-UBA, Buenos Aires.
- Dominguez, Caroline (1995). Territorio, produit et conventions. La dynamique tabacote sur le front pionnier de la province argentine de Misiones. A la croisée de plusieurs mondes... Tesis doctoral, Doctorado en Développement rural, Université Toulouse Le Mirail, Toulouse.
- García, Ariel (2009a). "Agricultura de contrato en la producción tabacalera: subordinación excluyente en Misiones (Argentina) y Rio Grande do Sul (Brasil)". XII Encuentro de Geógrafos de América Latina. Montevideo, abril.
- García, Ariel (2009b). "Agricultura de contrato en la producción tabacalera: Estrategias globales y adaptaciones locales en Misiones (Argentina) y Rio Grande do Sul (Brasil)". III Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales. Mendoza, noviembre.
- Liedke, Elida (1977). Capitalismo e camponeses (relações entre indústria e agricultura na produção de fumo no Rio Grande do Sul). Universidade de Brasília, Brasília.

- Lima da Silveira, Rogerio (2007). Complexo agroindustrial do fumo e território: A formação do espaço urbano e regional no vale do rio Pardo - RS. UFSC, Florianópolis.
- Minuzzi, Marcus y Neto, Antonio (2003). "O fumo na folha do jornal: realidades em construção pela trma do discurso jornalístico". Redes, vol. 8, n.2, EDUNISC, Santa Cruz do Sul.
- Misiones On Line (2009). "Afirmar que la suba en el precio del tabaco frenó el contrabando" Disponible en: <http://www.misionesonline.net/paginas/detalle2.php?db=noticias2007&id=136222>
- Mussio, Divanei (1996). A cultura do fumo em Arvorezinha. Especialização em Historia Regional. Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul.
- Philip Morris (2010). "Introducción al país". Disponible en: http://www.pmi.com/marketpages/Pages/market_es_ar.aspx
- Rodríguez, F. (2007). "Prácticas, saberes y poder". En: Baranger, C (Coord.), Castiglioni, G; González, C; Herrera, J.L. y Rodríguez, F. Tabaco y agrotóxicos. Un estudio sobre productores de Misiones. Editorial Universitaria, Posadas.
- Rohr, Marisa (2000). Diversificação da produção agrícola: Alternativas á cultura do fumo no Município do Vale do Sol – RS. Especialização em Metodologia de Ensino da Geografia. EDUNISC, Santa Cruz do Sul.
- SAGPyA (2008). Resoluciones 587/2006 346/08, Programa Operativo Anual, Buenos Aires.
- Souza Cruz (2009). "Contrato de compra e venda de fumo em folha e outras avenças", s/d.
- Strohschoen, Ana María (1994). Comunicação: dominação e dependência. O caso do fumo no Rio Grande do Sul. Signo, v. 19, n. 27, EDUNISC, Santa Cruz do Sul, p. 31-42.
- Tabacos Norte (2009). "Carta oferta, oferta de tabaco burley y contrato de compra-venta para campaña 2008-09", L.N.Além.
- Universal Leaf Tabacos (2007). Adubação, desponte, colheita. Fumo virginia. Área de produção de fumo, versao A, s/d.
- Vargas, Marco Antonio; dos Santos Filho, Nery; Alievi, Rejane (1999). 'Análise da dinâmica inovativa em arranjos produtivos locais no RS: complexo agroindustrial fumageiro', Estudos do CEPE, n. 9/10, EDUNISC, Santa Cruz do Sul, p. 149-173.
- Whatmore, Sarah; Munton, Richard; Little, Jo; Mardsen, Terry (1987). "Towards a typology of farm businesses in contemporary British agriculture". Sociologia Ruralis, vol. 27, Blackwell Publishing. Oxford, p. 21-37.

ANEXO A

Tabla A. Principales dimensiones de los contratos de compra-venta de tabaco.			
Dimensiones	Cooperativa Tabacalera de Misiones, Ltd.	Tabacos Norte (Misiones)	Souza Cruz (RS)
Adquisición de insumos	Crédito dirigido desde la Cooperativa (Cláusula 3º)	Crédito dirigido desde la Empresa (Cláusula 1º, 2º y 4º de Carta Oferta)	Crédito buscado por la Empresa en el mercado financiero (Cláusula 6º, inc. 6.2)
Asistencia técnica	Instructor -pedagogía top-down- (Cláusula 4º inc. D)	Instructor -pedagogía top-down- (Cláusula B de Contrato)	Orientador -pedagogía top-down- (Cláusula 2º, inc. 2.2)
Paquete tecnológico	Cerrado, entregado por la Cooperativa (Cláusula 4º inc. A)	Cerrado, entregado por Tabacos Norte (Cláusulas A y G de Contrato)	Cerrado, impuesto por Souza Cruz (Cláusula 2º)
Precios	Escala única, definida entre Estado, sindicatos y empresas (Cláusula 1º)	Escala única, definida entre Estado, sindicatos y empresas (Cláusula 2º de Carta de oferta)	Escala única -al menos desde 2009 cada empresa negocia por separado con los sindicatos- (Cláusula 4º, inc. 4.1)
Transporte hacia el acopio	A cargo del productor (Cláusula 4º inc. K)	A cargo del productor (Cláusula I de Contrato)	A cargo de la empresa (Cláusula 3º, inc. 3.2)
Clasificación	Estipulada en normativa oficial (Cláusula 2º)	Estipulada en normativa oficial (introducción al Contrato)	Estipulada en normativa oficial (Cláusula 3º, inc. 3.3)
Penalidades	La evasión del tabaco contratado con la Cooperativa implica el pago de insumos adelantados conforme a los valores que liquide la Cooperativa y una multa del 100% del valor de éstos (Cláusulas 6º, 7º y 8º)	La empresa a) no está obligada a comprar tabaco cuando a su exclusivo juicio comprobase que el tabaco recibido no cumple con las normas del patrón tipo (Cláusula A de Contrato); b) aplica una multa de 10% sobre del valor de los insumos o sumas de dinero entregados (Cláusula 5º Oferta de Tabaco)	La no adquisición o venta de la totalidad de la producción de tabaco sujetará a la parte infractora al pago del 10% del valor estimado de acuerdo al contrato (Cláusula 7º)

Restricciones a la compra	El tabaco debe tener las siguientes características: a) libre de materias extrañas; b) humedad de acuerdo al patrón tipo oficial; c) clasificación de acuerdo al patrón tipo oficial; d) producido con semillas e insumos vendidos por la Cooperativa (Cláusula 2º)	El tabaco debe tener las siguientes características: a) libre de materias extrañas; b) clasificado de acuerdo al patrón tipo oficial; b) con contenido de humedad; c) libre de moho y parásitos, d) libre de aromas u olores atípicos (introducción al Contrato)	El tabaco debe estar libre de: a) materias extrañas; b) impurezas; y c) contaminantes (Cláusula 2º, inc. 2.6; (Cláusula 3º, inc. 4)
Trabajo infantil	Obligación de enviar a hijos a la escuela (Cláusula 10º)	Obligación de enviar a hijos a la escuela (Cláusula F de Contrato)	Obligación de enviar a hijos a la escuela (Cláusula 2º, inc. 2.3)
Fuente: Elaboración propia en base a Cooperativa Tabacalera de Misiones (2007), Tabacos Norte (2009) y Souza Cruz (2009).			

ANEXO B

Figura 1- Primera página del contrato de la Cooperativa Tabacalera de Misiones

CONTRATO DE COMPRA - VENTA A TÉRMINO N° 3612

Entre COOPERATIVA TABACALERA DE MISIONES Ltda. Con domicilio en lote 52 Ruta 14 Leandro N. Alem (Mnes) representada por su Presidente y Secretario, en adelante LA COOPERATIVA y:

Don.....

DNI.....

domiciliado en

En adelante EL PRODUCTOR conviene en formalizar el presente contrato de compra de tabaco a término para la campaña 2006/07 que se registrá por las cláusulas que siguen:

PRIMERA: LA COOPERATIVA comprará al PRODUCTOR la cantidad de kilos de tabaco burley a un valor que surgirá de la concertación de precios que anualmente se lleva adelante en dependencias del Ministerio del Agro y la Producción de la Provincia previo al inicio de la temporada de acopio correspondiente, y conforme a la calidad del tabaco que ingrese al acopio de la COMPRADORA y de acuerdo a las especificaciones técnicas de calidad de ésta para cada campaña.-

SEGUNDA: CONDICIONES DE COMPRA DE TABACO.- La compra de tabaco se efectuará a satisfacción de LA COOPERATIVA, el producto deberá reunir entre otras, las siguientes condiciones:

- 1.- Libre de materias extrañas.-
- 2.- Humedad de acuerdo al patrón tipo oficial.-
- 3.- Clasificado de acuerdo al patrón tipo oficial.-
- 4.- Producido con semillas e insumos vendidos por LA COOPERATIVA.-

TERCERA: GASTOS DE PRODUCCION. A fin de cubrir estos conceptos, el PRODUCTOR por separado solicita un crédito por el monto estimado para lograrlo, que será acreditado en una cuenta personal del productor donde se incorporarán las operaciones conforme a los remitos que suscribirá de conformidad, los que se debitarán en la oportunidad de la entrega del producto en boca de acopio.- Serán considerados "GASTOS DE PRODUCCION" a aquellos insumos y servicios que proveerá el COMPRADOR desde el inicio de cada ciclo anual del cultivo, constituyendo las citadas documentaciones a los fines impositivos, de corresponder, una operación de canje cuyos saldos compensatorios se determinarán con la entrega del producto al COMPRADOR.

CUARTA: OBLIGACIONES DEL PRODUCTOR.-

- A) El productor se obliga a comprar a LA COOPERATIVA las semillas e insumos necesarios para el cultivo de tabaco burley para una plantación estimada de: kilogramos, cuyos remitos serán asentados en la cuenta personal del productor como "GASTOS DE PRODUCCION" y cuyo valor se determinará por LA COOPERATIVA al final del ciclo y en la oportunidad de la entrega del producto en boca de acopio.-
- B) EL PRODUCTOR se compromete y obliga a desarrollar el cultivo con las semillas e insumos que retirará de LA COOPERATIVA bajo remito. En caso de que el PLANTADOR VENDEDOR tenga tabaco de variedades no reconocidas por el COMPRADOR, este último podrá exigir de inmediato el pago de los insumos hasta ese momento entregados sin obligación de comprar el tabaco en cuestión.-
- C) El PLANTADOR VENDEDOR prestará suma atención en la clasificación, acondicionamiento, confección de manillas y fardos, a fin de poder encuadrarse dentro del Patrón Tipo Oficial de Compra. En caso de observarse incompatibilidades con el Patrón Tipo Oficial el COMPRADOR podrá, en función de la gravedad del daño detectado, suspender la compra y/o reclamar daños y perjuicios que tuviere, sin derecho a reclamos por parte del PLANTADOR VENDEDOR.-
- D) El PLANTADOR VENDEDOR está obligado a permitir el acceso a su predio de los técnicos especializados de la COMPRADORA, para asesorar y supervisar el estado de las plantaciones, hornos de secado, galpones, depósito de fitosanitarios, etc., debiendo acatar y ejecutar las instrucciones que impartan los profesionales mencionados. Ante el incumplimiento de las condiciones pactadas la compradora tendrá derecho a reclamar el cumplimiento de los efectos del presente contrato, y el saldo de la deuda que registre en la cuenta personal.-
- E) EL PLANTADOR VENDEDOR se compromete a proteger la confidencialidad de la información con respecto a la tecnología de cultivo utilizada, materiales genéticos sembrados o plantados, etc.-
- F) Queda prohibida al PLANTADOR VENDEDOR la entrega a terceras personas de cualquier tipo de material genético como ser semillas, insumos, y otros elementos.-
- G) EL PLANTADOR VENDEDOR se compromete a utilizar únicamente insumos químicos autorizados por EL COMPRADOR y aplicarlos según las recomendaciones de los técnicos o conforme a las especificaciones

Figura 2- Primera página del contrato de la empresa Tabacos Norte

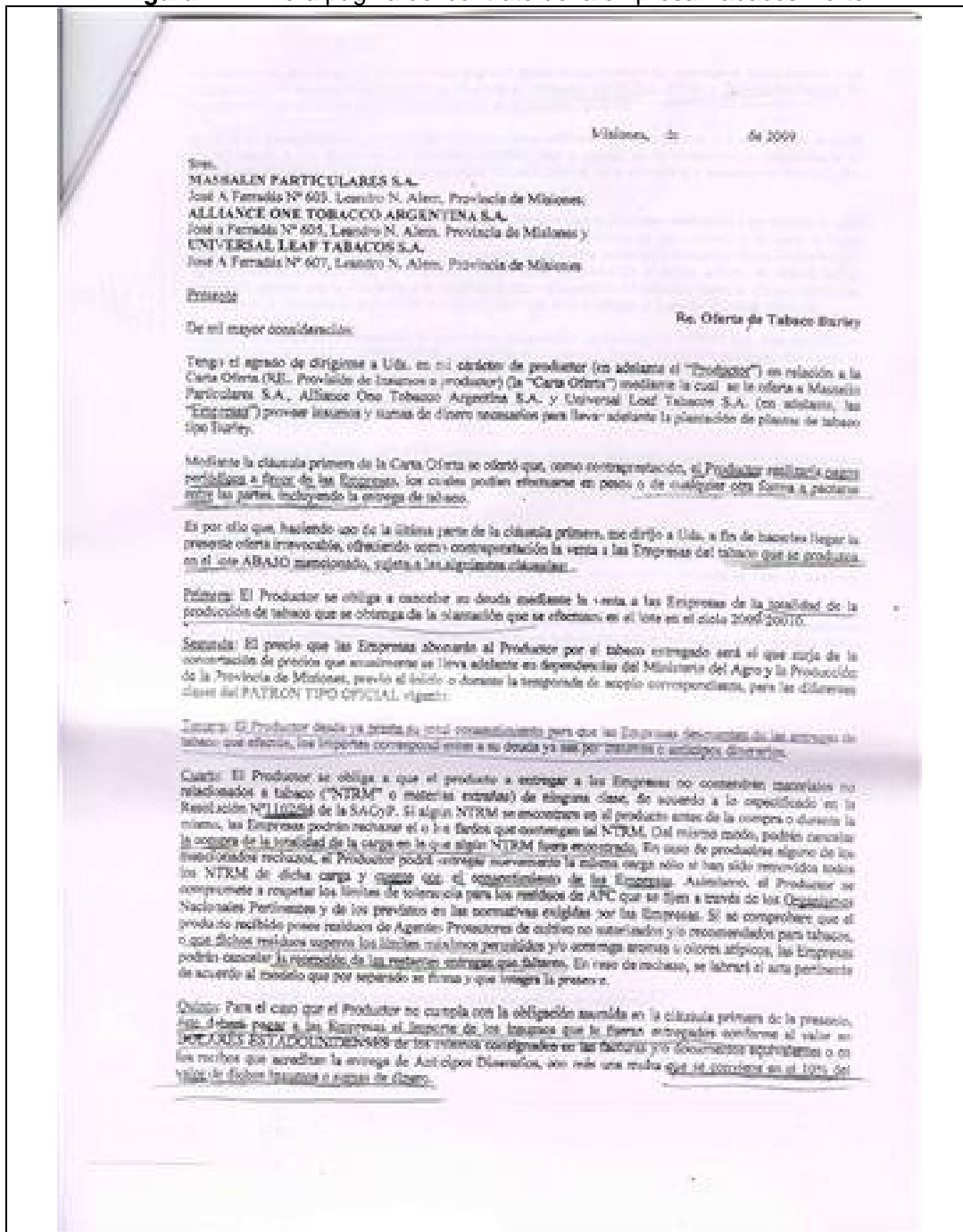



Figura 3- Primeira página del contrato de la empresa Souza Cruz



CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE FUMO EM FOLHA E OUTRAS AVENÇAS

Que fazem entre si, de um lado, SOUZA CRUZ S.A., com sede na Rua Candelária 66, Rio de Janeiro - RJ, CNPJ 33.009.911/0001-39, doravante denominada COMPRADORA, e, de outro lado, _____, produtor rural, CPF n° _____ residente é domiciliado em _____, no Município de _____, doravante designado(a) PRODUTOR.

O PRODUTOR declara para os devidos fins, ter recebido uma via idêntica do presente Contrato nesta data.

_____ de _____ de _____

PRODUTOR

Considerando que o PRODUTOR desenvolve habitualmente a agricultura como atividade econômica e que é proprietário, arrendatário ou comodatário de área de terras que deseja destinar ao plantio e cultivo de fumo;

Considerando que o PRODUTOR tem conhecimento de que a agricultura, assim como qualquer outra atividade econômica, está sujeita ao risco do negócio, o qual, no caso específico da agricultura, inclui fatores absolutamente imponderáveis, como condições climáticas e sazonalidade;

Considerando que o PRODUTOR está ciente de que deve cultivar outras lavouras que não a do fumo, sendo esta prática recomendada para que não dependa exclusivamente do cultivo do fumo para sua subsistência;

Considerando que o PRODUTOR, mesmo tendo pleno conhecimento do empenho necessário para o plantio, cultivo e produção do fumo, bem como do risco a ele inerente, tem inegável e reconhecido interesse em engajar-se nessa atividade econômica, visando suprir as necessidades da COMPRADORA, nos termos e condições do presente contrato;

Considerando que a COMPRADORA desenvolveu, ao longo do tempo, técnicas agrícolas específicas para o cultivo do fumo, que serão disponibilizadas para o PRODUTOR através de orientação prestada por profissionais qualificados para tanto, bem como venderá e/ou recomendará os insumos agrícolas necessários, adequados e aprovados para o cultivo do fumo, tudo no intuito de buscar melhores resultados em termos de produtividade e qualidade da produção de fumo do PRODUTOR de forma a atender as exigências da COMPRADORA para produção de seus cigarros e o atendimento de seus clientes no exterior;

Considerando que o PRODUTOR, por utilizar defensivos agrícolas em suas lavouras em função de sua própria atividade, reconhece que deve utilizar tais produtos de forma racional e de acordo com as leis e regulamentos em vigor, no intuito de garantir a sua segurança e a de terceiros;

Considerando que o PRODUTOR tem interesse em que a COMPRADORA garanta a aquisição da totalidade de sua produção de fumo, nos termos e condições do presente contrato, assegurando a este o escoamento de sua safra, independentemente das condições de mercado, uma vez que se trata de matéria-prima indispensável para o exercício da atividade comercial da COMPRADORA;

Considerando que o fumo produzido pelo PRODUTOR será classificado, no momento da entrega, de acordo com os parâmetros estabelecidos na Instrução Normativa n° 10 de 13 de Abril de 2007 e seus anexos do Ministério da Agricultura Pecuária e