

### **Introducción**

La presente investigación indaga las relaciones económicas que desarrollan productores agrícolas y empresas transnacionales (ET) en torno al cultivo y procesamiento de tabaco. Para ello, se analizan dos circuitos de relevancia mundial: a) el de la Provincia de Misiones (Argentina) y b) el del Municipio de Santa Cruz do Sul (Estado de Rio Grande do Sul, Brasil).

Estudiar las relaciones económicas de tales circuitos en relación al cultivo y procesamiento de tabaco posee ventajas y limitaciones. Por el lado de las últimas, estamos ante circuitos con especificidades y dimensiones disímiles, las cuales se hallan atravesadas por el devenir político-económico y social propio a cada sociedad nacional, subnacional y local. En cuanto a las ventajas, cabe advertir que un análisis comparativo nos permite conocer regularidades y continuidades en las estrategias desarrolladas por los actores del circuito, además de aportar información sobre estrategias de integración que se creían exclusivas de Brasil (ver Vargas, dos Santos Filho y Alievi, 1999: 157). En definitiva, consideramos que una comparación como la aquí propuesta debe realizarse asumiendo el contraste de dos casos que no necesariamente son similares pero que cuentan con particularidades que los identifican como circuitos regionales tabacaleros reproducidos por las ET con finalidad exportadora.

Nuestro objetivo es analizar los circuitos tabacaleros de la Provincia de Misiones y del Estado de Rio Grande do Sul -RS- en relación a las condiciones bajo las cuales los productores primarios se: a) integran en el sector; b) implican en mecanismos de financiamiento/endeudamiento a través de la agricultura de contrato; y c) benefician y/o perjudican con la clasificación del tabaco y manipulación de precios.

Empleamos fuentes de información primarias y secundarias. Entre las primeras, cabe destacar la observación *in situ* y las entrevistas realizadas a productores, industriales, funcionarios y personas vinculadas con la intermediación en ambos lados de la frontera. Respecto a las segundas, utilizamos estadísticas públicas, bibliografía académica y folletos de gremios y ET obtenidos en entrevistas, bibliotecas y sitios de Internet.

En razón de los objetivos planteados, la investigación se organiza en cuatro apartados. En el primero, exponemos los antecedentes teóricos que organizan nuestro trabajo. En el segundo, detallamos las políticas públicas sectoriales a las que acceden los productores tabacaleros. En el tercer apartado describimos y explicamos: a) la composición y dinámica del sector; b) los mecanismos de financiamiento/endeudamiento; y c) las alternativas en torno a la clasificación. Por último, en el cuarto abrimos el debate e torno a los resultados alcanzados.

### **1. Antecedentes teóricos**

En este apartado se presenta bibliografía que indaga: a) los procesos de sumisión del sector primario hacia la agroindustria;<sup>1</sup> y b) la agricultura de contrato en la producción familiar.

---

\* El autor es Licenciado en Geografía (Universidad de Buenos Aires) y becario doctoral CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas) en el CEUR (Centro de Estudios Urbanos y Regionales). Correo electrónico: [agarcia@filo.uba.ar](mailto:agarcia@filo.uba.ar).

<sup>1</sup> En el presente trabajo empleamos las palabras empresa, acopiador y agroindustria y agricultor, productor y tabacalero como sinónimos.

Whatmore y otros (1987: 27) introducen el concepto de subsumpción para abordar las vinculaciones producción-mercado. Con este refieren a los diferentes modos en los que el proceso de producción agrícola familiar con sus relaciones sociales asociadas está siendo transformado bajo el capitalismo. A partir de esta definición, identifican dos tipos de subsumpción: la real -los capitales extra sectoriales se apropian y controlan los medios de producción en las explotaciones- y la formal -dichos capitales actúan indirectamente sobre las relaciones de producción en la unidad agrícola sin tener la necesidad de transformar el proceso de trabajo o de controlar los medios técnicos-.

En la agricultura de contrato la subsumpción se formaliza en el acuerdo de compra-venta. Eaton y Shepherd (Pfr. 2001: 2) definen a este tipo de agricultura como un acuerdo entre plantadores y agroindustrias para la producción, abastecimiento y entrega futura, generalmente a precios prefijados. Estos arreglos tácita o explícitamente comprometen a: a) las empresas, que deben brindar asesoramiento técnico e insumos y comprar la producción; y b) a los agricultores, que se responsabilizan por comerciar la cantidad y calidad fijada con las empresas.

En la agricultura familiar los compromisos contractuales asumidos son factibles de ser cumplidos, debido a que esta internaliza costos -trabajo flexible y no asalariado, alimentación, desestimación de la depreciación de equipos y tierra- y diversifica las fuentes de rentas y salarios (Echánove y Steffen, 2005: 167). Los arreglos pueden variar en función de los rasgos propios de la producción acordada, de la estructura agraria preexistente y del marco jurídico-fiscal estatal. Hay un *continuum* de acuerdos, desde los que permiten la venta de la producción a un precio estipulado sin que la agroindustria interfiera en las decisiones agrotécnicas, hasta otros en los que esta asume un grado de control sobre el tiempo, calidad y cantidad del cultivo, o incluso -como en Misiones- en los que la agroindustria provee insumos, servicio técnico y supervisa el ciclo productivo (Kirsten y Sartorius, 2002: 508-509, García, 2008: 3).

La producción “contratada” bien puede ser de hortalizas, tabaco o carne, entre otras. Lo común a todas es que: a) se inscriben en procesos técnicos altamente normatizados para lograr estándares de tiempo, calidad y cantidad; b) se caracterizan por vincular entidades distintas, la producción agrícola y la agroindustria, por lo que puede cuestionarse la equidad del arreglo bajo el que desarrolla la relación (Singh, 2002: 1621 y 1624); c) son organizadas de modo estratégico por la agroindustria en diversos países y regiones, de acuerdo a la variación de precios, demandas y riesgos climáticos (Silveira Paulilo, 1990: 174; Currie y Ray, 1986: 465); y d) se insertan en contextos donde el destino incierto de la producción estimula la subordinación a la “seguridad” que brinda la agroindustria (Masakure y Henson, 2005).

Existen diversas posturas en función de las variables arriba citadas. Por un lado, algunas califican la agricultura de contrato como un instrumento positivo para asegurar ingresos (Masakure y Henson, 2005: 1731), acceder a mercados altamente competitivos (Kirsten y Sartorius, 2002: 505 y 507) y transferir tecnologías de productos y procesos (Eaton y Shepherd, 2001: 1-2). Por otro, se la entiende como una herramienta desarrollada bajo un clima de aparente armonía entre empresas y cultivadores en el que el que el accionar de las primeras tiende a subsumir a los segundos (Porter y Phillips-Howard, 1995: 71) extrayendo la renta agraria (Etges, 1991: 128; Vigorito, 1994: 100; Da Costa Job, 2003: 121). En esta perspectiva, la economía política concibe al contrato de producción como un modo de intervención capitalista en la agricultura tendiente a reproducir la acumulación, que se centra en la auto-explotación de los productores y en el control indirecto de la tierra por parte de las empresas (Singh, 2002: 1624). Es ésta la visión que adoptamos para el estudio que realizamos a continuación.

## 2. Política pública en los circuitos del tabaco

En este apartado detallamos las políticas públicas sectoriales a las que acceden los productores tabacaleros. En general, las mismas son financiadas por los propios estados federales de Brasil y Argentina y parten por reconocer la débil situación de la pequeña producción agrícola. Seguidamente enumeramos las principales políticas:

<b>Tabla 1.</b> Estado de Rio Grande do Sul y Provincia de Misiones. Principales políticas públicas vinculadas a la agricultura de tabaco.	
<b>Rio Grande do Sul</b>	<b>Misiones</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- No existe una política directa y universal para los tabacaleros, aunque el estado financia:</li> <li>- Programa de Agroecología: crédito, capacitación, asistencia técnica, investigación y desarrollo, asociativismo.</li> <li>- Programa Nacional de Agricultura Familiar: financiamiento del costo y la inversión de actividades agrícolas.</li> <li>- Seguro de la Agricultura Familiar: de financiamiento del costo y la inversión de actividades agrícolas.</li> <li>- Programa de Apoyo a la diversificación en Áreas tabacaleras: asistencia técnica, fomento del asociativismo.</li> <li>- Política Nacional de Assistência Técnica e Extensão Rural: asistencia técnica.</li> <li>- Selo Combustible Social: apoyo a la comercialización.</li> <li>- Programa de Aquisição de Alimentos da Agricultura Familiar: apoyo a la comercialización.</li> <li>- Seguro de Preços da Agricultura Familiar: seguro de precios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Política tabacalera regida por Ley 24291 de 1993, que restituye parcialmente la Ley 19800 de 1972 y enmarca al Fondo Especial del Tabaco (FET).</li> <li>- El FET: a) se financia con algo más del 7% del precio de venta de los cigarrillos; b) otorga al productor un sobre-precio que se suma al ingreso obtenido por la venta del tabaco al acopiador y que puede significar un 40% de este último; c) es eje de una aceitada negociación público-privada en el que intervienen los intereses industriales y comerciales externos e internos para asegurar el mantenimiento y/o acrecentamiento del Fondo; y d) ofrece la posibilidad de diversificar actividades dentro de la explotación y fuera de la misma -cuando los sindicatos, la Cooperativa Tabacalera de Misiones o la Provincia financian emprendimientos agroindustriales y la extensión de servicios básicos a partir de los recursos FET-.</li> </ul>
<p><b>Fuente:</b> Elaboración propia en base a SAGPyA (2006), Biolchi (2006, citado en Soares Silva y Ferreira, 2006: 7) y Ministério de Desenvolvimento Agrário (2007: 54 y 75-83)</p>	

En la tabla anterior puede apreciarse que los lineamientos sectoriales poseen distintos alcances y características. El hecho de que el tabacalero del sur brasileño (aquel que produce en los estados de Paraná, Santa Catarina y RS) potencialmente acceda a recursos públicos de forma indirecta y focalizada marca una importante distinción respecto a Argentina. Si el productor de aquel país obtiene ingresos vía programas es por su carácter de agricultor familiar.

En el caso de Misiones la situación es distinta, puesto que el productor recibe los aportes del FET en dinero y programas<sup>2</sup> por el simple hecho de plantar tabaco, de manera universal y directa. Sin embargo, la existencia del FET es por lo demás controversial: aunque en principio está dirigido a mejorar la situación de los agricultores, en los hechos es una herramienta pública avalada y apropiada por gremios y acopiadores.<sup>3</sup> Incluso, indirectamente beneficia a los *dealers* -en Argentina, así se conoce a las ET que compran la producción a los acopiadores-, ya que es un agregado al

<sup>2</sup> Con la suscripción argentina al Acuerdo Agrícola del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) de 1991 se fijó un tope al financiamiento líquido y directo al productor. La contraparte de esta limitación es que dicho acuerdo y la Ley 24425/94 posibilitan que una porción del dinero del FET (20%) se destine a planes de diversificación, lo que coloca en escena al Programa de Reconversión de Áreas Tabacaleras (PRAT). La Resolución 785/99 de la SAGPyA estipula que el Programa Operativo Anual sea la metodología para presentar proyectos ante el PRAT. Y establece los siguientes componentes: a) asistencia técnica, administrativa y capacitación; b) asistencia financiera para la reconversión, tecnificación y diversificación; y c) asistencia para el desarrollo de servicios complementarios a la producción.

<sup>3</sup> “Las empresas, hoy por hoy, cuando no quieren pagar mas precio, se recurre al FET para compensar lo que no pueden pagar las empresas (...) Hay una discusión de precios, y bueno, lo que piden los productores, lo que entrega la industria, y si hay diferencias, normalmente los compensa el FET” (Entrevista personal, 23-5-2007).

precio de acopio y subsidia la inversión. Por caso, parte de la construcción de la planta de procesamiento de tabaco de la CT fue financiada con estos recursos fiscales. En definitiva, en ambos países las políticas públicas influyen directa o indirectamente en la viabilidad y condiciones de reproducción de la actividad tabacalera. Indaguemos el accionar de las ET en la producción primaria.

### **3. Empresas transnacionales y subordinación productiva**

En este apartado investigamos los mecanismos empleados por las ET para desarrollar la integración productiva mediante la agricultura de contrato. Para ello, describimos y explicamos: a) la composición y dinámica del sector; b) los mecanismos de financiamiento/endeudamiento; y c) las alternativas en torno a la clasificación.

#### *a) Composición y dinámica del sector*

La actividad tabacalera de Argentina y Brasil está organizada por un grupo de ET, cuyo surgimiento y reproducción se caracteriza por la concentración y centralización del capital a distintas escalas espaciales:

1) Al menos desde la década de 1970, la cadena agroindustrial del sur brasileño se subordina a grandes grupos empresariales que integran la producción, compra, exportación y acopio de tabaco junto a la fabricación de cigarrillos (Liedke, 1977: 52-63). Se trata de un mercado conformado mediante arreglos institucionales que lo distancian de los modelos de competencia, puesto que las empresas filiales suelen operar de forma coordinada (Da Silva, 2007: 3). Actualmente, la oferta de cigarrillos en este país se encuentra dominada por las dos mismas ET líderes en Argentina: Philip Morris -que opera en el seno de la agroalimentaria transnacional Altria- y BAT. La filial de esa última es Souza Cruz, uno de los cinco grupos empresariales más importantes de Brasil (Souza Cruz, 2008).

2) El devenir secular de la industria tabacalera argentina concluyó en la década de 1990 con solo dos ET que acaparan la práctica totalidad del mercado interno de cigarrillos: Nobleza Piccardo -subsidiaria de BAT- y Massalin Particulares -filial de Philip Morris- (pfr. Pitarque, 2005: 137-142). Crisis económica mediante, a principios del decenio de 2000 han ido emergiendo algunas pequeñas compañías orientadas básicamente a sectores populares. No obstante, tales empresas poseen un volumen de ventas insignificante si se las compara con las efectuadas por las dos líderes.

A pesar de las semejanzas vinculadas con la transnacionalización de las industrias tabacaleras, ambos países cuentan con estructuras disímiles. Brasil es el principal exportador y alterna con India el segundo lugar en la producción mundial de tabaco, detrás de China (IEA, 2007). En tal contexto, Rio Grande do Sul -RS- participa con algo más de la mitad de la producción nacional (Secretaria de Planejamento e Gestão, 2008) y particularmente el Valle del Rio Pardo -que integran Santa Cruz do Sul junto a otros 23 municipios- es responsable de un cuarto de lo producido en los tres estados australes, los de mayor producción de tabaco en Brasil (Etges, 2001: 4-5). Una sola planta acopiadora, localizada en dicho municipio y propiedad de la ET Souza Cruz, tenía en 1997 capacidad para procesar 120 mil toneladas, cantidad similar al total de tabaco producido por Argentina diez años después (Vargas, dos Santos Filho y Alievi, 1999: 159; SAGPyA, 2008b). Por su parte, Argentina posee un peso menos significativo y más variable en el concierto internacional, aunque suele ser el quinto productor y octavo exportador mundial. En ese escenario, habitualmente Misiones participa con un cuarto y hasta con un tercio de la producción nacional (SAGPyA, 2008b).

Conocida la situación a nivel nacional, observemos cuáles son las firmas del sector intermediario-agroindustrial que acopian tabaco en RS -específicamente en Santa Cruz do Sul- y Misiones:

<b>Tabla 3. Áreas tabacaleras de Santa Cruz do Sul y Misiones. Empresas industriales dedicadas a la compra de tabaco.</b>	
<b>Santa Cruz do Sul</b>	<b>Misiones</b>
Souza Cruz (filial de BAT)	Tabacos Norte (acopia em partes iguales para Alliance One -conformada por Dimon y Standard-, Universal Leaf y Massalin Particulares -Filial argentina de Phillip Morris)
Universal Leaf (filial de Phillip Morris)	CT (su principal cliente es Phillip Morris)
CTA (Continental Tobaccos Alliance, empresa asociada a la norteamericana Vaughan Tobacco Co. Inc.)	CIMA (filial de la CT)
	Bonpland Leaf Argentina S.A. (BLASA)
Alliance One <sup>1</sup> : unión de Dimon (Fusión estadounidense de Dibrell Brothers Inc. y Monk - Austin Inc. sumada a la absorción de pequeñas tabacaleras en Brasil) y Meridional de Tabacos (Fusión de la Empresa francesa SEITA y de la estadounidense Standard).	Cooperativa Tabacalera de San Vicente Ltda (COTAVI, en 2008 vendió su producción a Tabacos Marasca, de Brasil).
Kannenberg e CIA.	
<b>Fuente:</b> Elaboración propia en base a SAGPyA (2008b), Gonçalves de Almeida (2005: 26) y Misiones On Line (14-08-2008).	
<b>Notas:</b> <sup>1</sup> También presente en los Municipios vecinos de Vera Cruz y Venancio Aires. Además, en territorio de esta última intendencia se encuentran las procesadoras CTA y Marasca.	

En la tabla anterior observamos escasos actores agroindustriales, que generalmente son resultado de complejas negociaciones (fusiones, absorciones, uniones) desarrolladas en distantes y distintas áreas del planeta. En ambos lados de la frontera suelen repetirse las ET que son clientas de acopiadores que actúan en Misiones, o bien, que acopian directamente tabaco en RS. Incluso, en la campaña 2007-2008 Marasca compró directamente tabaco *burley* en Misiones a la COTAVI, pequeña cooperativa con serias dificultades financieras. En este laberinto de razones sociales sobresale en los dos casos la presencia de Phillip Morris, Universal Leaf y Alliance One. Particularmente, cabe destacar que:

- 1) En los tres estados más meridionales de Brasil las empresas organizan el acopio de tabaco con el objetivo de concentrar la producción y procesamiento de mismo. Esta situación convierte al área de influencia del Municipio de Santa Cruz do Sul en el mayor polo mundial de acopio (Da Silva, 2007: 10) y procesamiento (Minuzzi y Neto, 2003: 126), en el que las fábricas adquieren las hojas de los tabacaleros de parte del sur brasileño. Además, éstas actúan como agentes exportadores, realizando de este modo la actividad que en Argentina es función de los *dealers*. Por ello, en Brasil las ET tienen el control directo de todo el circuito.
- 2) Las siete empresas presentes en Misiones funcionan como razón social pero en realidad son cinco las compañías que efectivamente se relacionan con los productores (ver Tabla 3). Esto sucede porque Alliance One, Massalin -filial de Philip Morris- y Universal Leaf se asociaron para conformar Tabacos Norte. En la campaña 2006-2007 y según distintos informantes, esta compañía y CT hegemonizaron la organización directa de la producción y dan cuenta de más de 80 % del mercado del tabaco de Misiones. A diferencia de RS, las cinco empresas intermedian entre la producción y la exportación, que queda supeditada a los *dealers*. Desde la década de 1980 la relación acopiadores-*dealers* está marcada por la integración de los primeros al mercado de exportación a partir de la adopción de una lógica productiva que en gran parte es impuesta por los segundos. Los *dealers* establecen las calidades y mezclas requeridas mediante acuerdos, aseguran la compra de la producción antes de la cosecha e incluso financian la difusión de tecnología que luego los acopiadores divulgan a los agricultores.

Las aludidas diferencias de magnitudes totales se corresponden con las dimensiones del sector primario tabacalero en los sitios bajo análisis.

<b>Tabla 2.</b> Estado de Rio Grande do Sul (2006) y Provincia de Misiones (2006-2007). Producción, productores, área y rendimiento.					
Jurisdicción	Producción (kg)	Productores	Área (ha)		Rendimiento (kg/ha)
			Sembrada	Cosechada	
Rio Grande do Sul	472.726.000	92.000 (²)	243.249	243.065	1,94
Misiones	33.999.948	13.678 (¹)	28.136	26.444	1,29

Notas: (¹) Corresponde a campaña 2005-2006 (²) Cifra aproximada relativa a la campaña 2008.  
Fuente: Elaboración propia en base a SAGPyA (2008a) e IBGE (2008). Productores: MAyP (2006) y Agropecuária Brasil (2008).

Como puede observarse, estamos en presencia de dos estructuras de producción primaria de diferente magnitud:

1. Misiones cuenta con aproximadamente 14% del total de productores que detenta RS y su área tabacalera comprende una superficie que es cerca de nueve veces menor a la de este Estado.
2. Los distintos rendimientos por hectárea se relacionan con la variedad implantada en ambos lados de la frontera: el virginia es predominante en RS, mientras que el *burley* es una variedad casi exclusiva en Misiones. En 2007, el virginia representó casi el 65% y 83% del total de tabaco exportado por Argentina y Brasil, respectivamente (SAGPyA, 2008a y Gazeta do Sul, 2008).

Las variedades en las que se especializan RS y Misiones poseen implicancias organizacionales en el interior de la explotación agropecuaria. El virginia es curado en estufas para permitir el control de humedad y calor, habitualmente son alimentadas a leña. En general, se trata de una construcción de ladrillos, de 4 metros de ancho por 7 metros de largo cuya edificación es financiada por las propias empresas. Por su parte, el burley misionero es secado en galpones, de mayores dimensiones que la citada estufa y sin paredes, para posibilitar la circulación de aire. La diferencia de variedades predominantes abre el interrogante acerca de las formas de producción tabacalera en ambos lados de la frontera. Analicemos detenidamente esto último.

#### *b) Mecanismos de financiamiento/endeudamiento a través de la agricultura de contrato*

En Misiones y RS, el financiamiento que las empresas otorgan al productor para el inicio del ciclo agrícola es una herramienta efectiva para “integrarlo”, esto es, atraerlo y retenerlo en la agricultura de contrato (también conocida como sistema integrado). Conozcamos las principales características que asume el relacionamiento de las empresas con los productores.

<b>Tabla 4.</b> Estado de Rio Grande do Sul y Provincia de Misiones. Principales características productivas del circuito tabacalero.		
	Rio Grande do Sul	Misiones
Contrato	- Insumos (semillas, agroquímicos, materiales) entregados por el transportista que también traslada el tabaco a la industria. - Asistencia técnica (técnico de la empresa) - Compra (diciembre a marzo)	-Insumos (semillas, agroquímicos, materiales) entregados por el técnico de la empresa - Asistencia técnica (técnico de la empresa) - Compra (marzo a junio)
Inicio de ciclo	- El adelanto de los insumos coloca al productor como deudor ante el banco	- El adelanto de los insumos coloca al acopiador como deudor ante el banco

**Fuente:** Elaboración propia

En los dos circuitos, el sistema de integración se reproduce por medio de la firma de un contrato estandarizado, del que los productores *gaúchos* no conservan copia. En el mismo se estipulan cantidades y calidades a producir junto con la exclusividad en la compra-venta, aunque no se negocian las cláusulas del mismo. Solo se especifica la

variedad de tabaco a producir -virginia o burley -, la superficie a donde se realizará el cultivo, la variedad de la semilla a emplear, las plantas estimadas a ser cultivadas y los kilos de tabaco a ser entregados<sup>4</sup> (Souza Cruz, 2002; citado en Gonçalves de Almeida, 2005: 42-43). Es evidente que la incertidumbre en la colocación de otros productos agrícolas en el mercado instala al tabaco en una posición de ventaja, puesto que las propias empresas garantizan su compra.

A partir de este compromiso de compra, la empresa brinda asistencia técnica y un paquete tecnológico propio de la “revolución verde”. El mismo está compuesto por abonos, semillas genéticamente modificadas, materiales necesarios para la germinación de mudas (canteros, plásticos, entre otros insumos) y distintos agroquímicos (fungicidas, pesticidas e insecticidas). La aplicación de este paquete comprende un conjunto rígido de normas y prescripciones elaboradas con el objetivo de garantizar determinados patrones de calidades cantidades -en general, entre 20 mil y 100 mil plantas de variedad virginia o burley por explotación agrícola- a los que el agricultor deberá ajustarse.

En ambos casos, los elementos adelantados por la agroindustria generan un compromiso de producción, ante el cual el tabacalero se endeuda (pues recién podrá pagar por los insumos en el momento de la “entrega” de tabaco). Más allá si la empresa actúa directa (RS) o indirectamente (Misiones) en el mercado internacional, una de las principales razones que explican la existencia del contrato entre esta y el agricultor es que tal compromiso brinda previsibilidad y seguridad en el cumplimiento de las condiciones necesarias para conservar y expandir la participación en el mercado la exportación. En el caso de Misiones, las empresas buscan cumplir los parámetros de procedimientos y calidad solicitados por sus clientes, los *dealers*.

En Brasil y Argentina, las empresas se informan constantemente acerca de las circunstancias externas a través de conversaciones con funcionarios de otras filiales y firmas, de las propias reuniones de la ITGA -*International Tobacco Growers Association*- o a partir de anuarios tabacaleros. Por lo tanto, insisten a los tabacaleros sobre la importancia de seguir la clasificación tal como se estipula. Lo hacen a través de cartillas, afiches y recomendaciones verbales de los instructores, en donde se indica las formas “correctas” de producir las mudas, plantar, cuidar y cosechar el tabaco y se expresa la necesidad de conocer y respetar el tamaño, la textura, la posición, el color y la humedad de la hoja de tabaco en la clasificación.

En RS, los insumos son entregados por la ET a los productores mediante un crédito que ésta gestiona ante la propia banca pública -Banco do Brasil- o privada. Los agricultores cuentan con una garantía extendida por las empresas, autorizan el depósito de los recursos en las cuentas de las mismas y son los responsables directos por las deudas.

En Misiones, no se encontraron indicios para suponer que el productor es el sujeto del crédito y si que lo son directamente las empresas. Más allá de esta diferencia, en ambos casos los bancos no mantienen contacto directo con los tabacaleros sino con los acopiadores.<sup>5</sup> Dichas entidades financieras se ven beneficiadas de esta “intermediación” puesto que parte de la gestión administrativa del crédito a cada

---

<sup>4</sup> Tanto en español como en portugués, “entrega” es una palabra internalizada en el sentido común de los agricultores para referir al acto de comercialización del tabaco en la empresa. Sin embargo, en realidad implica reconocer que la actividad primaria se inserta en el circuito como una etapa integrada del sistema productivo que concluye con la exportación, como si se tratara de un eslabón productivo de una misma empresa.

<sup>5</sup> Lógicamente, la inversión realizada por las compañías al inicio de la campaña requiere de importantes montos de dinero. En 2007 y sólo en Misiones, esa erogación anual era calculada por un sindicalista en U\$S 8 millones de dólares para CT y U\$S 12 millones para Tabacos Norte.

productor es realizada por las propias empresas y además cuentan con la certidumbre de que serán éstas quienes deberán honrar la deuda en caso de malas cosechas y/o incumplimientos de los productores.

El endeudamiento no es el único elemento que condiciona la autonomía productiva del agricultor en RS y Misiones, también lo son las reuniones grupales o individuales en las que el orientador o instructor -acepciones con las que se conoce al técnico de campo de la empresa- establece las “recomendaciones” para hacer un tabaco que se adecue a la demanda internacional. Las denominaciones con las que se conoce a dicho técnico están internalizadas en el sentido común de los agricultores, trasluce la intencionalidad con la que aquel participa en la gestión de la producción.<sup>6</sup> En efecto, éste supervisa la marcha del cultivo y enfardado de las hojas en función de las demandas del mercado internacional sobre el producto. La internalización de estos requerimientos es tal que la relación instructor-productor suele hasta caracterizarse como una vinculación en la que este último es “adiestrado”. En este esquema, los técnicos de Misiones no solo brindan asistencia técnica -dos a cuatro visitas para examinar la marcha del cultivo- sino que también realizan tareas administrativas y colaboran en la recepción de tabaco al momento del acopio (Pfr. Cáceres, 2006: 6-7). Asimismo, debe considerarse que la tradición tabacalera de los agricultores de RS y Misiones incorpora generación tras generación los saberes técnicos requeridos por los instructores de las empresas y difundidos en la misma práctica agrícola de las familias.

Existen casos donde el compromiso de producción es incumplido. Por ejemplo, un siniestro en la plantación (granizo, tempestad, incendio, quema de estufa en el caso del tabaco virginia) o el tráfico de tabaco desde Misiones hacia Brasil -donde la diferencia cambiaria peso-real existente en el ciclo 2007/08 habría posibilitado al productor de Argentina la realización de una mayor renta-. En casos de infracciones como las señaladas, las agroindustrias comparten información de estos “malos productores”, como medida tendiente a disciplinar a los que hayan contravenido las condiciones preestablecidas. Este control es central para penalizar efectivamente los intentos y logros de algunos productores de vender a Brasil el tabaco que tenían comprometido con ellos. Sin embargo, el perjuicio de las ET presentes en uno u otro lado de la frontera debido al traspaso ilegal de tabaco es relativo, si en definitiva son ellas mismas las que finalmente compran el producto más allá de su procedencia.

Del mismo modo, agricultores *gaúchos* burlan la “exclusividad” impuesta por las ET de distintas formas. Por un lado, aquellos tienen por estrategia habitual (de al menos tres décadas de existencia) “entregar” a la empresa con la que acordaron la producción solo lo necesario para cubrir el costo de la deuda mantenida por los insumos que ésta brinda. El resto es vendido al mejor postor. Este oferente puede ser otra/s empresa/s o bien algún *picareta*, nombre con el que en RS se conoce a intermediarios entre éstas y los agricultores, y de los cuales se tienen fundadas sospechas sobre su dependencia operativa de las ET. Por otro, los productores pueden optar directamente por plantar tabaco para más de una empresa, del modo de diversificar los riesgos de bajas retribuciones.

Llamativamente, el cumplimiento del contrato por parte del productor de RS y Misiones clasifica a este como “bueno”. Esta categorización es asimilable al agricultor que no mantiene deudas por los insumos otorgados con la empresa para la que realizó el

---

<sup>6</sup> “En general, son jóvenes que no tienen estudios universitarios en agronomía y con frecuencia son egresados de escuelas agrotécnicas, o hijos de productores tabacaleros destacados. Estos jóvenes son entrenados por las compañías para que promuevan y ejecuten las políticas tecnológicas y comerciales impulsadas por las empresas tabacaleras. Por lo tanto, todas las cuestiones técnicas vinculadas a la producción, curado, y tipificación del tabaco, son de su directa incumbencia” (Cáceres, 2006: 6).

cultivo (da Costa Job, 2003: 93). Tal situación lo coloca en una posición de preferencia, de relativo mayor poder de negociación, puesto que las compañías buscan tabacaleros dóciles, que respondan irrestrictamente a las condiciones fijadas al momento de celebrar contratos y desarrollar el ciclo productivo pre-fijado.

En definitiva, el sistema de producción integrado o agricultura de contrato descriptos lleva a Gonçalves de Almeida (2005: 42-52) a ironizar sobre la presencia de una *cadena* en sentido literal. Al principio de este apartado señalamos que la empresa garantiza la compra del tabaco al productor, sin embargo, no desarrollamos el tema del precio. De esto nos ocupamos a continuación.

### c) Clasificación del tabaco y manipulación de precios

Entre otras particularidades, la planta de tabaco posee hojas de distintos tamaños y consistencias que dependen de su ubicación en la planta (bajeras, medieras y punteras). Esto lleva a que el precio por hoja varíe en función de su calidad. Por tal motivo, los respectivos estados federales de Brasil y Argentina han impuesto normativas que refieren a la clasificación de las hojas. No obstante, la misma ha variado con el tiempo. Por caso, en RS entre 1970 y 1990 las empresas modificaron al menos tres veces el patrón de clasificación en función de las demandas del producto (Silveira Paulilo, 1990: 147). Conozcamos las variables que determinan al mismo.

Tabla 5. Estado de Rio Grande do Sul y Provincia de Misiones.		
Tipificación Oficial	- Tabaco virginia (48 clases): i) posición en la planta; ii) textura; iii) largo; iv) color; y v) grado de impurezas.	- Tabaco burley (30 clases): i) posición en la planta (las más cercanas al suelo tienden a ser las de peor calidad); ii) calidad, en una escala de valores fijada entre 1 y 5; y iii) color, dependiente del secado.
Precios	- Estipulados en la Comisión Técnica Mixta (Empresas y algunos gremios de pequeños y grandes productores)	- Estipulados en la Unidad de Coordinación (Provincia, empresas y el principal gremio)
Fuente: Elaboración propia.		

En ambos circuitos, los productores “entregan” su tabaco a las empresas entre febrero y julio (Misiones) o diciembre a marzo (RS). Con antelación a la comercialización, realizan una primera tipificación en fardos en su explotación de acuerdo a las recomendaciones efectuadas por los instructores y al acervo de conocimientos heredados, lo que posibilita una estandarización del tabaco. Da Silva (Pfr. 2007: 13) considera que esta tarea demanda conocimientos específicos sobre las hojas, puesto que de esta pericia deviene el enfardado y etiquetado con el que el tabacalero asiste al acopio. En este momento es cuando se inspecciona la clasificación realizada, pudiendo ser aprobada o denegada (por ejemplo, en caso de encontrarse materias extrañas entre las hojas o si el clasificador reprueba la clasificación realizada por los fardos). Luego, el tabaco es reclasificado de forma más precisa. Esto se hace por al menos dos motivos: la tipología define el *blend* (mezcla) que compone al cigarrillo y una clasificación fidedigna es necesaria para colocar a la agroindustria en una buena posición en el demandante y competitivo mercado internacional.

Si una de las atenciones principales para las empresas es el monitoreo de las alternativas referidas al mercado internacional, otra clave es el precio que se pagará por el tabaco a los agricultores. En los tres estados del sur brasileño, las negociaciones para la cosecha de tabaco son realizadas por la Comisión Técnica Mixta y establecen condiciones como un índice de reajuste de precios, comercialización y financiamiento. La misma es compuesta por representantes de los productores -Associação de Fumicultores do Brasil (AFUBRA)-, representantes de las federaciones de los

trabajadores rurales <sup>7</sup> y de la agricultura de los tres estados del sur brasileño- y de las empresas (SINDIFUMO). Estas últimas consideran a la AFUBRA y a las federaciones de trabajadores (STR's, que en realidad son gremios de pequeños productores) como legítimos representantes de los agricultores. No sucede lo mismo con la Federación de trabajadores de la Agricultura Familiar de la Región Sur (FETRAF-Sul-CUT), a pesar de la relación de los tabacaleros con este tipo de agricultura. Ello impide a este sindicato participar de las reuniones y acuerdos oficiales de las campañas de tabaco, aunque en los hechos y en relación a este cultivo sea la organización con mayor poder de movilización de sus bases de las aquí aludidas (Pfr. Terra de directos y DESER, 2007:12).

Como se observa en la Tabla 5, y a diferencia de lo que sucede en Misiones, los estados brasileños no participan directamente de la negociación. En esta Provincia, los precios de acopio se fijan al inicio de cada campaña en la Unidad de Coordinación. Debemos considerar que en Argentina cada provincia productora determina los precios del tabaco en función de la negociación entre los representantes de la actividad en la jurisdicción. Al final del ciclo 2006/2007 los propios productores protestaron en las bocas de acopio por los precios acordados entre las partes, lo que finalmente conllevó a que el Estado Federal aportara a través del FET recursos para elevar los precios de acopio. Tanto en RS como en Misiones podría repetirse un escenario sin acuerdos entre gremios y empresas, en los que oficialmente éstas estipulen distintos valores para el tabaco y apelen a aportes extraordinarios del FET para incrementar los ingresos obtenidos por el productor sin recortar sus ganancias.

Aún considerando que se repitan los acuerdos de precios, en ambos casos el ingreso efectivamente obtenido depende de la calidad de la producción y de la posición negociadora del agricultor en la clasificación del tabaco durante el acopio. En Misiones y RS, existe una mínima posibilidad de negociación en el acopio. Debemos considerar que en el propio acto de seleccionar hojas y colocarles precios, el clasificador debe conocer acabadamente cuestiones técnicas a la vez que seguir las pautas impuestas por sus empleadores. Esto sucede porque durante la “entrega” se da la manipulación de precios: en coyunturas favorables para el mercado exportador de tabaco en hoja la clasificación final tiende hacia las mejores calidades -por ende, a pagar mejor por la producción- mientras que en situaciones desfavorables se “rebaja” la calificación del producto para pagar menos por el mismo (Liedke, 1977: 104).

En RS, si el productor está en desacuerdo con la clasificación que se realiza por su tabaco, puede volver a su propiedad con el mismo, incluso otros optan por no asistir a la “entrega” para evitar roces con los clasificadores. Sin embargo, mientras el transporte de la carga hacia la empresa es cubierto por la misma, no sucede lo mismo con la vuelta. En Misiones, la insuficiente presencia de inspectores de la Dirección de Tabaco del Ministerio del Agro y la Producción -MAyP- durante la transacción productor-acopiador puede resultar desventajosa para el primero, que en su posición asimétrica frente a la empresa es más proclive a ceder mayor cuota de su renta a favor de esta.

En ambos lados de la frontera, las *áreas grises* de la tipificación son empleadas discrecionalmente por las empresas, que se amparan en su asimetría de poder para imponer condiciones y que elevan la clasificación del tabaco para pagar más cuando precisan materia prima y la reducen cuando tienen satisfecha su demanda.<sup>8</sup> La

---

<sup>7</sup> Algunos sindicatos de trabajadores rurales vinculados a las federaciones de trabajadores intervienen en la realización del cálculo de la evolución en los costos de producción, pero pocos de esos sindicatos colaboran con las reivindicaciones en las negociaciones de cada campaña.

<sup>8</sup> Etges (1991: 130) identifica en el sur brasileño numerosas tácticas de los acopiadores para mantener la subordinación productiva: pagar precios regionalmente diferenciados a partir del empleo de la amplia

presunción de una negociación asimétrica suele ser respaldada por el común de los agricultores, los cuáles en general dan cuenta de abusos y de indefensión a la hora de “entregar” su producción.

#### ***4. Reflexiones para no concluir***

El presente trabajo indagó en las condiciones bajo las cuales los productores primarios se integran en el sector tabacalero; implican en mecanismos de financiamiento/endeudamiento a través de la agricultura de contrato; y enfrentan la clasificación del tabaco y manipulación de precios.

En cuanto a la integración referida al sector, en ambos circuitos estamos ante una subordinación de facto a los requerimientos del mercado internacional de tabaco en hoja. El productor “entrega” el tabaco contratado porque es considerado como un operario de una “línea de montaje” que incluye desde la producción y distribución del paquete tecnológico hasta la colocación del tabaco clasificado en las empresas. En este andamiaje económico, las políticas públicas de ambos países siguen tendencias contradictorias porque si bien financian universal o focalizadamente a la producción (sin quedar del todo claro si financian realmente al tabacalero o a la agroindustria), también colocan en agenda la cuestión de la diversificación. Y allí encontramos un problema: ¿la diversificación en qué consiste?, ¿en producir nuevos cultivos o en alterar las relaciones de los productores con los mercados de modo de propender a una mas justa distribución de la renta agraria?

No se trata de apelar centralmente a un juicio moral en contra del tabaco por los daños que puede causar a la salud de agricultores y fumadores. En este artículo observamos que más que una problemática en torno al cultivo, el núcleo central de la dependencia y subordinación de la producción a la agroindustria están dadas por las características que asumen la agricultura de contrato o sistema integrado. El sistema integrado es una estrategia empresarial para asegurarse materia prima en calidad y cantidad, disminuir los riesgos y mantener un plantel de trabajadores rurales sujetos en una relación laboral que no aparece formalmente como dependiente. Y aquí llegamos a la cuestión del financiamiento bancario y el progresivo endeudamiento del productor, que puede refinanciar sus deudas año tras año, pero que de hecho sigue “entregando” su capacidad de decisión futura a un sistema agrícola que le fija estándares y cantidades, en una palabra, que le quita autonomía.

La fijación de los precios actúa de hecho como una ilusión de seguridad, en la que el productor deposita su confianza respecto a lo que podrá obtener por su trabajo y el de su familia. Sin embargo, evidencia aquí apuntada sirvió para demostrar que la clasificación es utilizada por quien decide qué pagar -la empresa- en función de sus necesidades de venta y stock.

Por último, consideramos que una comparación entre dos circuitos regionales tabacaleros de distinta estructura en dos países periféricos ha echado luz sobre aspectos cualitativos relevantes como son la replicación de modelos organizativos cimentados en la agricultura de contrato, la existencia de problemáticas semejantes entre los productores y la utilización de la política pública para reproducir más que para resolver las desigualdades.

#### **Bibliografía**

1. Agropecuária Brasil. Safra de fumo. Disponible en: <http://www.agropecuariabrasil.com.br/safra-de-fumo/2008>

2. 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, 2006, s/d.
3. Currie, K y Ray, L (1986). “On the class location of contract farmers in the Kenyan economy”. *Economy and Society*, vol. 15, n.4, RKP, s/d, pp. 445–475.
4. Da Costa Job, L. (2003) Os colonos do fumo: Tobacco pay my bills. Estudo antropológico sobre política, etnia e identidade no universo da agricultura familiar fumageira em Santa Cruz do Sul, Vale do Rio Pardo-RS. Tesis de maestria, Universidade Federal de Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
5. Eaton, C. y Shepherd, A. (2001). “Agricultura por contrato: alianzas para el crecimiento”. *Boletín de servicios agrícolas de la FAO*, n. 145. ONU.
6. Echánove, F. y Steffen, C (2005). “Agribusiness and farmers in Mexico: the importance of contractual relations”. *The Geographical Journal*, Vol. 171, n. 2, Blackwell, 2005, pp. 166-176.
7. Etges, V. (1991). *Sujeição e resistência: os camponeses gaúchos e a indústria do fumo*. Livraria e Editoria das Faculdades de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul.
8. García, A. (2008): “Actividad tabacalera y federalismo fiscal. Actores, regulaciones estatales y posicionamientos en la provincia de Misiones”. En Schiavoni, G. y Bartolomé, L. (comp.) *Desarrollo y estudios rurales en Misiones*. CICCUS, pp. 147-174. ISBN: 978-987-9355-69-5.
9. Gonçalves de Almeida, G. (2005). *Fumo. Servidão moderna e violações de direitos humanos*. Terra de direitos. Organização Civil pelos Direitos Humanos, 2005. Curitiba.
10. IBGE (2008). Rio Grande do Sul. Lavoura temporária 2006. Disponible en: <http://www.ibge.gov.br/estadosat/temas.php?sigla=rs&tema=lavouratemporaria2006&titulo=Lavoura%20tempor%20E1ria%202006%20>.
11. INDEC (2001). Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas, Buenos Aires.
12. INDEC (2002). Censo Nacional Agropecuario, Buenos Aires.
13. Kirsten, J. y Sartorius, K. (2002). “Linking agribusiness and small-scale farmers in developing countries: is there a new role for contract farming? *Development Southern Africa*, Vol. 19, n. 4, Carfax Publishing, Johannesburg, pp. 503-529.
14. Liedke, E. (1977). *Capitalismo e camponeses (relações entre indústria e agricultura na produção de fumo no Rio Grande do Sul)*. Brasília: Universidade de Brasília.
15. Masakure, O y Henson, S. (2005). “Why Do Small-Scale Producers Choose to Produce under Contract? Lessons from Nontraditional vegetable Exports from Zimbabwe”. *World Development*, vol. 33, n. 10, Elsevier Science, Montreal, pp. 1721-1733.
16. Ministerio de Agro y la Produccion -MAyP- (2006).
17. Ministério de Desenvolvimento Agrário (2007). “Cultivo do Tabaco, Agricultura Familiar e Estratégias de Diversificação no Brasil” Nota Técnica à Segunda Seção da Conferência das Partes (COP2) da Convenção Quadro da OMS sobre o Controle do Tabaco. Bangkok.
18. Misiones On Line (2008). Malestar y misterio con la Cooperativa Tabacalera de San Vicente. 14-08-2008. Disponible en: [www.misionesonline.net/paginas/detalle2.php?db=noticias2007&id=119011](http://www.misionesonline.net/paginas/detalle2.php?db=noticias2007&id=119011)
19. Pitarque, Raúl (2005). La promoción del tabaco y de la imagen de las tabacaleras en Argentina. En: Raúl Pitarque (Comp.) *Tabaquismo en Argentina: Enfermedad, discapacidad y muerte*, Unión Antitabáquica Argentina y Organización Panamericana de la Salud, Buenos Aires.

20. Porter, G. y Phillips-Howard, K. (1995). "Farmers, labourers and the Company: Exploring relationships on a Transkei Contract Farming Scheme". *The Journal of Development Studies*, vol. 32, n. 1, Frank Cass, Londres, pp. 55-73.
21. SAGPyA (2006). "Objetivos - Acciones - Metas", PRAT. Disponible en: [www.sagpya.mecon.gov.ar/new/00/agricultura/otros/industriales/tabaco/Objetivos\\_Metas22.php](http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/00/agricultura/otros/industriales/tabaco/Objetivos_Metas22.php), 07-08-2006.
22. SAGPyA (2008a). Información sobre campañas tabacaleras 1990-2007. Disponible en: <http://www.sagpya.gov.ar/>.
23. SAGPyA. Acopio 2007 (2008b). Área Producción y Mercados. PRAT. Disponible en: <http://www.sagpya.gov.ar/>.
24. Secretaria de Planejamento e Gestão. Atlas socioeconômico de Rio Grande do Sul. Estado de Rio Grande do Sul. Disponible en: <http://www.scp.rs.gov.br/atlas/default.asp>. 2008.
25. Silveira Paulilo, M. I. (1990). Produtor e agroindústria. Consensos e dissensos. O caso de Santa Catarina. Universidade Federal de Santa Catarina - Secretaria da Cultura e do Esporte, Florianópolis.
26. Singh, S. (2002). "Contracting Out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab". *World Development*, Vol. 30, n. 9, Elsevier Science, Montreal, pp. 1621-1638.
27. Soares Silva, Sabrina y Ferreira, Patrícia. "A fumicultura no Brasil: um estudo exploratório sobre os impactos da Convenção-Quadro para o controle do tabaco e o posicionamento do Governo Federal". XXVI Encontro Nacional de Engenharia de Produção, 2006. Fortaleza, Brasil.
28. Souza Cruz. Bem-vindo a Souza Cruz, há mais de 100 anos contribuindo para o desenvolvimento do Brasil. Disponible en: <http://www.souzacruz.com.br/>.2008.
29. Vargas, M. dos Santos Filho, N. Alievi, R. (1999). 'Análise da dinâmica inovativa em arranjos produtivos locais no RS: complexo agroindustrial fumageiro', *Estudos do CEPE*, No. 9/10, PP. 149-173.
30. Terra de direitos y DESER. Caso Fumicultores X Souza Cruz. Informe British Tobacco. Disponible en: <http://www.terradedireitos.org.br/2007/04/20/caso-fumicultores-x-souza-cruz/2007>.
31. Vigorito, R. (1994). "La transnacionalización agrícola en América Latina". En: Mariano Martínez de Ibarreta, Marcelo Posada y Pablo Pucciarelli (comp.) *Estudios agroindustriales*. CEAL, Buenos Aires.
32. Whatmore, S; Munton, R; Little, J y Mardsen, T. (1987). "Towards a typology of farm businesses in contemporary British agriculture". *Sociologia Ruralis*, vol. 27, Blackwell Publishing. Oxford, pp. 21-37.