

Dinámica de la agroindustria aviar en Argentina: La relación productor-empresa integradora en el partido de Monte, provincia de Buenos Aires

Paula Palacios, Marcela Fedele, Daniela Nieto y Esteban Manis¹

Resumen

El trabajo busca aportar elementos de análisis que permitan profundizar en el conocimiento de la agroindustria aviar en Argentina. Indaga sobre las modalidades de coordinación entre el eslabón de producción y el industrial y el alcance y las limitaciones de la relación productor integrado-empresa integradora, prestando especial atención a la situación de los productores de pollos parrilleros (pp.) del partido de Monte, provincia de Buenos Aires. Asimismo se interroga sobre el posicionamiento diferencial de estos productores para insertarse en la cadena de valor.

La estrategia metodológica utilizada se basa en el estudio de caso, y el análisis se realiza mediante la triangulación de información: entrevistas en profundidad a informantes clave, entrevistas semi-estructuradas a productores realizadas durante el año 2010, datos estadísticos y la revisión de bibliografía pertinente para el área de estudio.

El análisis pone de manifiesto la incidencia territorial de la actividad aviar en el partido de Monte en función de las modalidades de organización de esa agroindustria y las particularidades que asume la relación productor de pp.-empresa integradora.

Palabras clave: agroindustria; producción de carne aviar; coordinación de actividades; fragilidad.

Introducción

La avicultura ha sido una de las actividades dinámicas del sector agrario argentino de la última década, llegando a un nivel de producción actual cercano al doble del que presentaba a principios del milenio (MAGyP, 2009). Esto responde a

¹Paula Palacios, Marcela Fedele y Daniela Nieto: Docentes-Investigadoras del Centro de Investigaciones Geográficas (CIG), Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación y del IdIHCS, CONICET-UNLP, Argentina. E-m: palacios.ep24@gmail.com; fedelemarcela@yahoo.com.ar; daniela.nieto@yahoo.com.ar
Esteban Manis: Docente de la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de La Plata y miembro del Centro de Investigaciones Geográficas (CIG), Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación UNLP, Argentina. E-M manisesteban@gmail.com.

un proceso de modernización que se acentuó desde la década de los años noventa y que ha provocado un aumento de la productividad; uno de los factores clave que ha incidido es la incorporación de tecnología. Otro aspecto sobresaliente ha sido la organización de la producción a través del sistema de integración vertical. Fenómeno que también ha estado presente en el desarrollo de la actividad en los principales países productores de carne aviar.

A nivel mundial se establece una dinámica que da cuenta de pautas fijadas que responden a sistemas de producción integrados. Predominando de esta manera un proceso de coordinación vertical, definido por el control de la empresa integradora en diferentes etapas promoviendo el desarrollo de modalidades articuladoras. Los procesos de coordinación vertical implican diversas formas de contratos con los productores que interesan e inciden directamente, tanto en la dinámica productiva, como en la organización del trabajo.

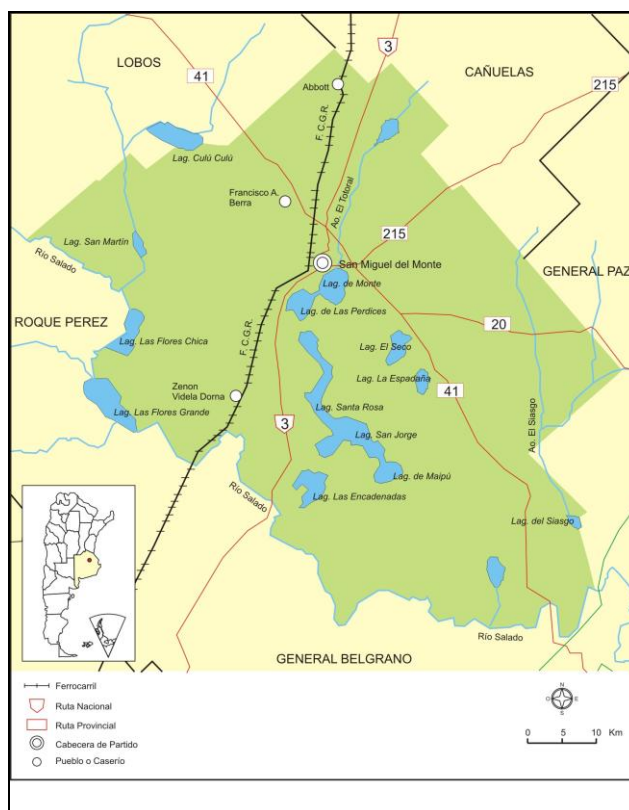
En nuestro caso, se destaca la participación de las firmas integradas verticalmente como agentes que traccionan la cadena de valor, en donde el eslabón de faena y procesamiento conforma el núcleo del complejo agroindustrial aviar. El grado de integración que presentan cada una de ellas, varía en función de las etapas de producción que controlan (producción de abuelos, de padres, de alimento balanceado, de pollitos BB), siendo la coordinación vertical de actividades, a través de acuerdos contractuales con el productor para el engorde de las aves, una de las estrategias más frecuentes que emplean para obtener escala y asegurarse el abastecimiento de la materia prima.

La particularidad de esta relación ha sido estudiada por diversos autores caracterizando al productor avícola como *“la expresión de un proceso de subordinación que comprende a un complejo de mecanismos de sujeción”* (Tsakoumagkos, 1993:128), o clasificándolo como un *cuasi asalariados* en virtud de la respectiva relación contractual que mantiene con la empresa (Domínguez, 1998). De allí que uno de los problemas que enfrenta es la subordinación hacia la firma integradora, aspecto que podría traducirse en una situación de fragilidad. Sin embargo hay que destacar que la dependencia entre las dos partes involucradas es recíproca, en tanto la integradora también necesita asegurarse el aprovisionamiento de la materia prima, circunstancia que impulsa la coordinación vertical de las

actividades (Domínguez, 1998). En la misma dirección el productor parecería que elige este mecanismo contractual porque le asegura, entre otros aspectos, un ingreso económico estable y su permanencia en la actividad².

Desde esta perspectiva, el trabajo busca aportar elementos de análisis que permitan profundizar en el conocimiento de la agroindustria aviar en Argentina. Indaga sobre las modalidades de coordinación entre el eslabón de producción y el industrial y el alcance y las limitaciones de la relación productor integrado-empresa integradora, prestando especial atención a la situación de los productores de pollos parrilleros (pp.) del partido de Monte (Figura N° 1), provincia de Buenos Aires. Asimismo se interroga sobre el posicionamiento diferencial de estos productores para insertarse en la cadena de valor.

Figura N° 1



² En este trabajo consideramos a las granjas agrícolas integradas de cría de pp. que están ligadas a la empresa agroindustrial por un acuerdo contractual verbal y que comprende a productores de distinta escala y que están a cargo de la unidad productiva.

La estrategia metodológica utilizada se basa en el estudio de caso, y el análisis se realiza mediante la triangulación de información: entrevistas en profundidad a informantes clave, entrevistas semi-estructuradas a productores realizadas durante el año 2010, datos estadísticos y la revisión de bibliografía pertinente para el área de estudio.

Algunas consideraciones teóricas

Desde el marco teórico se propone exponer diferencias conceptuales entre las diversas formas de coordinación de actividades, reflexionando si existe necesariamente relaciones de subordinación del eslabón de producción con respecto al industrial, para poder establecer las características y dinámicas propias de dicho proceso en las prácticas productivas del partido de Monte.

En esta jurisdicción la agroindustria aviar posee características propias que se fueron identificando a través del trabajo de campo, que permiten avanzar en la revisión y replanteo de los supuestos teóricos, con el aporte de las diferentes miradas de los actores involucrados, para poder así establecer como son percibidas las relaciones de subordinación, ya sea solo en términos de dependencia negativa o como posible alternativa de funcionamiento aceptada e instalada entre los productores como salida para garantizar cierta estabilidad, disminuir riesgos y hacer frente a situaciones de vulnerabilidad e inseguridad. La inclusión de la noción de riesgo, nos lleva a observar la complejidad de vínculos y circunstancias que se generan, entendidos en términos de fragilidad, al preguntarnos si la permanencia de los productores en la actividad, depende como variable fuerte de las decisiones y estrategias de la empresa integradora.

En el marco de estas reflexiones podemos hacer mención a la hipótesis que con respecto a la sociedad contemporánea, refiere Robert Castel al señalar que *“no habría que oponer inseguridad y protecciones como si pertenecieran a registros opuestos de la experiencia colectiva”* considerando a su vez, que *“la propia búsqueda de protecciones estaría creando inseguridad”* (2004:12-13). Nos preguntamos entonces: ¿qué significa estar protegidos como productores en el marco de las relaciones con la empresa agroindustrial? ¿Qué tipos de inseguridades y cuáles son los riesgos que se plantean? Si en palabras de Castel hoy en día *“estar*

protegido es también estar amenazado" (2004:13), lo que nos proponemos es precisamente indagar acerca de cuales son las supuestas relaciones, tanto de seguridad como de riesgo, que se establecen entre los productores avícola del área bajo estudio y la empresa integradora, en el marco de los mecanismos de coordinación dados actualmente, según la visión de los diferentes actores sociales involucrados en función de la identificación y valorización de sus vulnerabilidades y sus estrechas vinculaciones con la permanencia o cambios en el tiempo del factor riesgo.

En este sentido, un concepto clave en el análisis resulta como indica Schejtman (1998) el "grado de intensidad" en las relaciones y modalidades de coordinación, entendidas a partir del comportamiento de diversos mecanismos que se presentan en forma diferencial y que adquieren relevancia según su cuantía, tales como: contrato, o ausencia del mismo, formas de pago, determinación del precio, plazos de entrega, suministro de parte o de la totalidad de los insumos, otorgamiento de crédito, asistencia técnica, aporte "gerencial", que determina cómo y cuándo se debe realizar cada una de las tareas.

Eaton y Shepherd (2002) también recurren al concepto de grado de intensidad para referirse al arreglo contractual en lo que respecta a las disposiciones del mercado, (acuerdo sobre la compra y venta) en función de los recursos (suministro de insumos y asistencia técnica) y en relación a la administración (especificaciones sobre los métodos de producción).

Schejtman distingue diferentes modalidades de articulación por parte de la empresa agroindustrial que no se excluyen entre sí, y además pueden combinarse: a- compra en el mercado abierto, b- coordinación vertical: contratación de productores independientes; c- integración vertical: producción en sus propias tierras o en tierras arrendadas. Dicho autor plantea que precisamente *"uno de los primeros problemas de la coordinación vertical es el de definir los límites de la empresa, esto es, determinar qué actividades se integran verticalmente, cuáles se resuelven por la vía del contrato y cuáles en el mercado abierto"*. (1998:27) Al respecto, Posadas sostiene que la *integración vertical* se caracteriza por la propiedad de los bienes en las distintas fases por parte de una misma firma, mientras que en la agricultura por contrato no implica esto, al contrario, *"conlleva a la idea de la permanencia*

autónoma (aunque sea, en algunos casos, sólo formalmente) de diferentes firmas. *La agricultura³ contractual -como modalidad coordinadora- permite una estrecha relación entre la fase agrícola y la fase industrial sin borrar la independencia jurídica de cada parte*”, afirma (1998:27).

Eaton y Shepherd (2002) definen a la *agricultura por contrato*, como un “acuerdo” entre los agricultores -en nuestro caso productores avícolas que incluyen dentro de esta modalidad los autores señalados- y las empresas⁴ encargadas de la elaboración y/o comercialización. Si bien los autores plantean que se reducen tanto las situaciones de riesgo e incertidumbre, señalan como punto crítico la posición de desigualdad en los vínculos establecidos entre productores y empresarios. Estando estos últimos mejor posicionados a la hora de negociar. Lo llevan al terreno de considerar como “*una cuestión de justicia*”, de equidad. Hacen referencia que tanto los problemas, las ventajas y desventajas, van a estar vinculadas al contexto social, a las características desde el punto de vista territorial y las condiciones y dinámicas del mercado. Asimismo ubican a la avicultura dentro de lo que denominan un “*modelo centralizado*”, que depende de la intensidad de las relaciones y la disponibilidad de recursos y del tipo de producción y que se caracteriza precisamente por la *coordinación vertical de actividades*, lo que conlleva a un estricto control de calidad, asumiendo el empresario el compromiso de suministrar insumos y asistencia técnica. Los contratos se definen de palabra⁵, esto implica una interpretación de responsabilidades y condiciones, que suelen generar inconvenientes para los sectores más débiles y que pone al descubierto diferentes situaciones producto de la inequidad de los acuerdos. Por un lado los empresarios garantizan o tienen los medios para insertar a los productores en el mercado e implementar programas de transferencia tecnológica y por otro, se carece de un marco legal que brinde seguridades en los acuerdos, ante eventuales cambios en las condiciones de comercialización que vayan más allá de alianzas sostenidas en el tiempo.

³ Posadas utiliza el término “agricultura” en el sentido amplio: comprendiendo en él a todas las actividades agropecuarias.

⁴ Eaton y Shepherd utilizan el término patrocinador, para hacer referencia al sector privado, empresarial o asociaciones gubernamentales.

⁵ Formento y Ferrazzino señalan que : “*en la Argentina, los contratos agroindustriales todavía no se hallan configurados jurídicamente, circunstancia que impide declararlos tipificados o nominados dentro del Derecho Positivo*”.(2008)

Si bien se expone como fragilidad, la falta de formalización de acuerdos en la base de los mecanismos de coordinación, proponemos indagar sobre la valorización por parte de los productores del rol empresarial desde otro lugar, que se corresponde con las responsabilidades y competencias que asumen, más allá de las incumbencias propias de distintos organismos estatales.

En este sentido, reflexionamos acerca de lo que afirma Marcelo Posadas cuando sostiene que se debe *“utilizar un enfoque orientado a los estudios que alimentan un proceso acumulativo de conocimientos para definir un cuerpo teórico que explique la globalidad de las situaciones. Esto, claro está, no implica el abandono de la búsqueda de una explicación general, sino que ésta debería ser el paso último, ex post de haber acumulado una cierta cantidad de estudios particulares que alimenten aquella teoría”* (Posadas: 1998:93p).

Por consiguiente, teniendo en cuenta las particularidades de esta dinámica laboral, la adecuación y adaptación de estrategias, y el modo de abordaje de conflictos, estarían en la base de las inseguridades y protecciones buscadas, pretendemos entonces, abordar algunas de estas cuestiones para observar desde otra mirada las relaciones entre productores y empresarios en el marco de las actuales estrategias de coordinación. Que incluyen, como señalan Gorenstein, Barbero, y Olea, (2006) el reconocimiento de interacciones que incorporan explícitamente al territorio en el tratamiento de los mecanismos de coordinación, concepto fundamental a la hora de entender las dinámicas particulares.

La producción de carne de pp. en Argentina

La dinámica del sector se explica a partir de distintas transformaciones que contribuyeron al desarrollo de la agroindustria aviar Argentina. A principios de la década del 60 se incorpora la hibridación para la producción de pollitos bb., aspecto que permite el crecimiento de la actividad. Por entonces, la cadena se articulaba a través de la comercialización de mercados concentradores de pp. Los productores asumían los riesgos, la propiedad de los insumos y los factores de la producción.

Los bajos precios de la carne aviar y el aumento de los costos de producción (principalmente alimento balanceado), determinaron el incipiente proceso de

integración vertical sobre los comienzos de la década del '70. Este cambio en la relación productor primario e industria se generaliza en las principales zonas productoras del país, llegando a ser excluyente casi veinte años más tarde.

A mediados de los '90 y en medio de una fuerte expansión del sector, la agroindustria comienza a incursionar en la exportación de carne de pp. determinando un cambio en la producción avícola, que hasta ese entonces había permanecido orientada al mercado interno. Este nuevo perfil genera la presencia activa de organismos estatales relacionados con el control de la sanidad y calidad agroalimentaria⁶.

En los últimos años se ha visto favorecida por las políticas vinculadas al sector agropecuario, como el acceso a precios subsidiados de los insumos básicos para la elaboración del alimento balanceado (Maíz y soja), situación que no afecta directamente a los productores integrados en virtud de que estos lo reciben de las firmas integradoras. Las retenciones a las exportaciones impuestas sobre dichos commodities asisten en forma indirecta al sector avícola. A partir del año 2007 se implementa desde el Estado nacional una política de compensaciones;⁷ las plantas faenadoras para acceder a las mismas deben garantizar un precio interno previamente acordado con la Secretaría de Comercio Interior de la Nación⁸. En este escenario la agroindustria aviar ha sido una de las que más se ha visto beneficiada por las medidas de fomento estatal.

El crecimiento de la actividad ha sido sostenido durante las últimas 3 décadas, solo afectado por las crisis económicas de 1989 y 2002 (Figura N° 2). En los años 2008 y 2009 las exportaciones crecieron 27,3% en volumen y 41,5% en valor (307,5 millones de U\$S FOB en 2009, SENASA, 2009). Entre los principales mercados de destino están Venezuela, Chile, Arabia Saudita, Unión Europea y

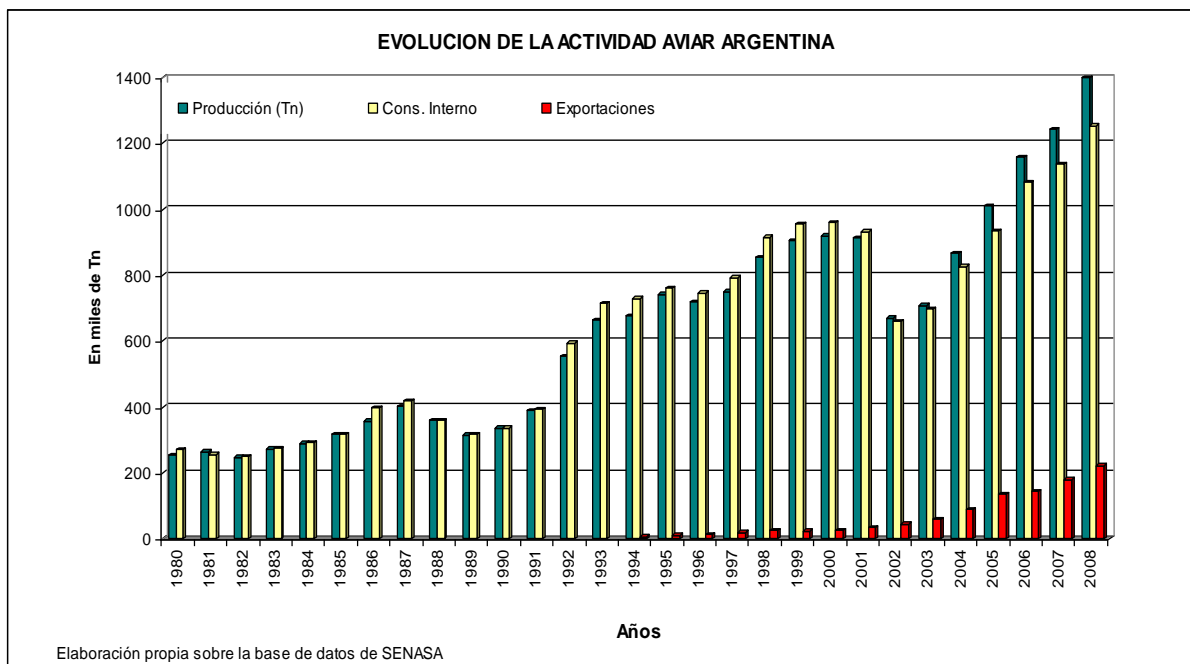
⁶ Se crea en el año 2002 el "Programa de Control de las Micoplasmosis y Salmonelosis de las Aves y Prevención y Vigilancia de Enfermedades Exóticas y de Alto Riesgo en planteles de reproducción" (SENASA).

⁷ Resolución N° 9 de fecha 11 de enero del 2007. Ministerio de Economía y Producción de la Nación. La implementación de esta resolución ministerial está a cargo de la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (Resolución N° 746/2007 ONCCA) quien creó el Registro de Faenadores Avícolas.

⁸ Durante el año 2009 se realizaron 280 pagos en concepto de compensaciones a 56 plantas faenadoras de aves y usuarios de faena inscriptos, por un monto de 423 millones de pesos, lo que representa el 19,81% del total de compensaciones autorizadas por la ONCCA durante ese año. Estas cifras colocan a los faenadores avícolas en tercer lugar después de los feed lots y la industria harinera, en cuanto al otorgamiento de fondos compensadores.

Emiratos Árabes. Se exportan carnes frescas, subproductos aviares, harinas y balanceados, carnes procesadas, grasas y aceites y menudencias y vísceras. Los tres primeros rubros son los de mayor importancia.

Figura 2



La provincia de Buenos Aires y la producción de PP.

La actividad se localiza en las cercanías de los principales centros poblados, y vinculada con los corredores viales, coincidiendo además, con los partidos de mayor participan en la producción granaria, pertenecientes a la denominada zona núcleo maicera, en el centro-norte de la provincia. Buenos Aires ocupa el segundo puesto (41%) en la faena de cabezas avícolas detrás de Entre Ríos (48%)⁹.

Desde el punto de vista espacial y productivo, la actividad se caracteriza por desarrollarse de manera concentrada e integrada. En la fase de procesamiento y durante el año 2008 de las 48 plantas faenadoras que operaron bajo la órbita de SENASA, 21 correspondían a la provincia de Buenos Aires. En esta jurisdicción solo 5 firmas concentraron el 78% de la faena, destacándose principalmente la firma RASIC HNOS SA con una importante inserción en los partidos de Ezeiza, Cañuelas y Monte

⁹ Datos Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) año 2009

Respecto a la fase de producción, Buenos Aires cuenta con 2058 explotaciones avícolas (Ministerio de Asuntos Agrarios de la Prov. de Bs. As., 2009), 50 de ellas corresponden al partido de Monte, con más de 313 galpones destinados a la actividad aviar, mayoritariamente a la producción de pp.

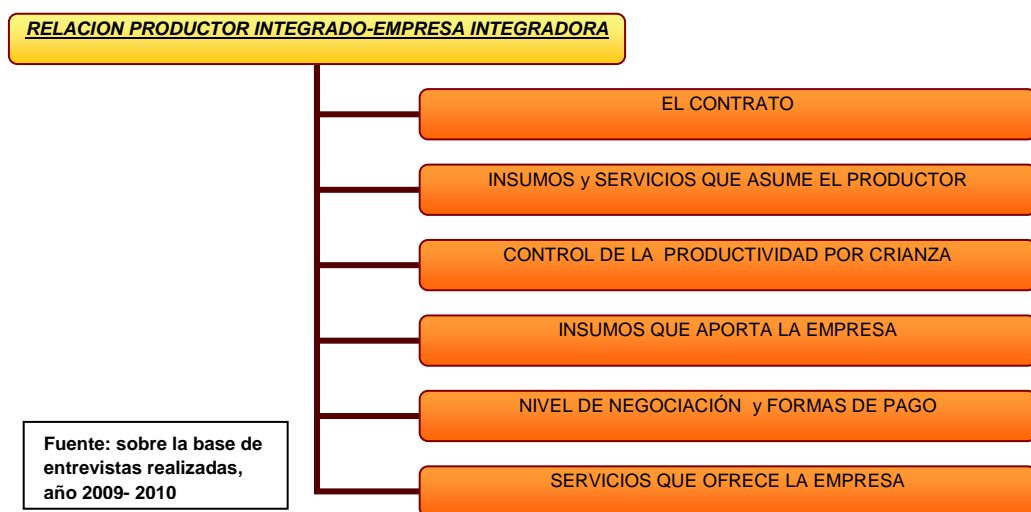
Alcances y limitaciones de la relación productor integrado-empresa integradora en el área de estudio

En el partido de Monte se encuentra la agroindustria aviar RASIC HNOS, que mediante estrategias de coordinación vertical de actividades integra a casi la totalidad de los productores de la zona.

Al transitar por las relaciones que establecen los productores y la firma con quienes se integran, encontramos situaciones de fragilidad producto de relaciones de subordinación que los propios granjeros permiten para garantizar cierta estabilidad y disminuir riesgos, como señalamos anteriormente.

En la Fig. N° 3 se sintetizan las principales relaciones que se generan entre los actores sociales mencionados, teniendo en cuenta los resultados del trabajo de campo, guiado por los lineamientos teóricos establecidos:

Figura N°3



Una de las principales relaciones de subordinación en términos de fragilidad, es la falta formal de contrato. El vínculo se establece de palabra dejando a los productores en una situación de vulnerabilidad ante la empresa. Esta es quien dispone la cantidad de pp, los días de crianza, la calidad de los insumos, la forma de pago; como lo señala el siguiente testimonio: *“Vos cuando sos integrado tenes que aceptar todo lo que dice la empresa pero no hay un contrato de las obligaciones de ambas partes. Porque ellos de repente te mandan menos pollos y quieren menos cantidad o no te pagan, como me pasó con varias empresas y no había forma de reclamar judicialmente, porque no había ningún contrato formado, esto es todo de palabra”* (Entrevista, año 2010)

En cuanto a los insumos y servicios que asume el productor, se identifican otras situaciones de riesgo: aporta el capital fijo, la mano de obra y se hace cargo de la energía indispensable para hacer funcionar la granja. En este sentido el insumo más representativo es el gas para calefaccionar los galpones donde se alojan los pp., siendo la estación invernal una de las principales limitantes en las ganancias de los productores dado que se incrementa el consumo y el costo del mismo es muy elevado. Según los testimonios recogidos en los últimos dos años el gas ha sufrido un aumento del 160% mientras que el precio que paga la integradora al productor solo se ha incrementado en un 26%.

Otro aspecto que incide en la fragilidad de la relación a considerar en este tipo de integración, es la estimación de la productividad por crianza. En tal sentido la empresa integradora no toma como referencia el pesaje de los pp. que los productores suelen realizar en su granja al momento de entregar las aves según el peso acordado o requerido, sino que tienen en cuenta el que ellos realizan en su balanza que generalmente es menor; no existe entonces una instancia arbitral que permita dirimir estas diferencias. En función del peso la empresa realiza una conversión, tomando como referencia una tabla que relaciona kilogramos y costos. En base a ese resultado se determina el precio que el productor recibe: *“Nosotros pesamos la crianza en la balanza y después ellos pesan en la balanza de ellos y siempre tenés 50, 60 gr por pp. de diferencia. Nosotros tenemos una rebaja de 50, 60 gr. en 2,700kg, hacé la cuenta en %. Ellos nunca toman en cuenta el peso tuyo. A*

partir del peso de ellos te pagan, mediante una tabla de conversión que manejan ellos” (Entrevista, año 2010)

Por otro lado, la firma es quien establece la cantidad de días que el pp. permanece en la granja, esto lo regula según las necesidades del mercado en función de la demanda; muchas veces el productor tiene el pp en su pesaje ideal y debe esperar a que le retiren los pp, generando inconvenientes en la organización de la granja y gastos extras. Este hecho hace que el ingreso anual del productor quede de alguna forma determinado por las decisiones de la integradora.

Otro aspecto que incide en la relación empresa-productor y que está directamente relacionado con lo anterior, es que el granjero no interviene en la formación de precios, ámbito que queda a cargo de la firma integradora, ello pone al descubierto la falta de equidad del acuerdo contractual. Son los mismos productores a través de sus testimonios los que enfatizan que esta es una de las principales desventajas de la actividad a pesar de ser los que abastecen de pp. a las integradoras. Al respecto a principios de año un grupo de avicultores de Monte decidieron no recibir una nueva crianza debido a la falta de rentabilidad y de voluntad de diálogo de la firma que los integraba para consensuar un aumento del precio por kg. Aunque se solidarizaron productores de otros partidos de la provincia de Buenos Aires y de Entre Ríos y contaron con el respaldo de la Comisión Avícola que los agrupa, la firma en cuestión logró torcer la voluntad de una de las granjas que estaba en conflicto y solicitó a las demás empresas competidoras que no interfirieran tomando la producción del resto de las que estaban involucradas en el *lock out*. Uno de los criadores de pp. manifestó que *“La relación entre avicultores e integradores debiera ser una relación horizontal pero la convierten en una relación vertical, donde se imponen los precios y no se permite la discusión entre integrados e integradores”* (Testimonio extractado del Boletín Electrónico Aves y Porcinos, 18 de mayo de 2010). Como corolario podríamos decir que si bien la empresa quebró el paro, la intervención oportuna de los productores mancomunados logró negociar un aumento del precio, aunque en un porcentaje más bajo del solicitado.

Más arriba decíamos que la firma integradora es quien proporciona el alimento balanceado, situación que a veces resulta problemática porque el productor desconoce la composición del mismo. Algunos testimonios aluden a que en

determinadas crianzas, la producción suele no aumentar de peso como debería hacerlo, por lo que presumen que la calidad del alimento puede ser una limitante del crecimiento de los pp.: *“..el alimento yo no sé lo que tiene. Vos no sabés si es soja, si es maíz, si es trigo o pasto seco. Esto incide en el peso, vos mirá el pp y ves que hay crianzas que no caminan y te decís y acá que tengo. Y ellos te dicen, no el alimento nuestro es fórmula uno sus vos que no cuidás el pp”* (Entrevista, año 2010).

Sin embargo y a pesar de los riesgos señalados, el productor opta por estos mecanismos de subordinación, mantiene la relación y asume las dificultades que la actividad le impone.

La firma integradora suele, a su vez, brindar algún tipo de ayuda económica a las granjas integradas como por ejemplo financia la construcción de galpones, aporta nueva tecnología, proporciona asesoramiento técnico constante a través de supervisores que visitan las granjas, entre otras. Parecería que este tipo de beneficios es lo que permite sostener el vínculo de la integración más allá de las relaciones de asimetría que se desarrollaron anteriormente.

En contrapartida la empresa se asegura una producción constante, con una calidad conocida y controlada, evita los riesgos que conlleva el eslabón primario de producción, por ejemplo en términos de mortalidad de aves. Por otro lado, sorteando la participación de los intermediarios que aumentan los costos; se asegura un precio del producto con lo que garantiza desvincularse de los riesgos del mercado; utiliza la capacidad instalada de los productores y su mano de obra.

Conclusiones

Como hemos desarrollado, el sector aviar en la Argentina ha tenido un impulso significativo desde la década de los '60. Sin embargo el proceso de integración vertical asoma incipiente en los años '70 estableciendo un nuevo tipo de relación entre el productor y la industria. Se suma a esto la incursión de la agroindustria en las exportaciones de carne aviar a partir de los '90, determinando un cambio en la producción avícola, y por consiguiente en la organización de la producción a través del sistema de integración vertical.

En este contexto de crecimiento de la actividad es que indagamos sobre la articulación del eslabón de producción y el industrial, focalizando en los alcances y limitaciones de la relación productor integrado-empresa integradora. Desde nuestro análisis creemos que la práctica de la coordinación vertical de actividades se ha afianzado en el partido de Monte para esta franja de productores avícolas.

Hemos presentado una serie de limitantes que afectan directamente al productor, sin embargo la fortaleza de los mismos está dada en que son los principales proveedores del producto base de la cadena, la carne de pp., situación que podría revertirse en la construcción de un vínculo contractual más equilibrado o por lo menos más transparente en términos de la formalización de un contrato escrito; no obstante los productores siguen acatando las pautas y lineamientos que establece la integradora. En este sentido acordamos con Castell, que no habría que plantear las situaciones de fragilidad o riesgo vs las ventajas o protecciones que brinda la empresa dado *que “la propia búsqueda de protecciones estaría creando inseguridad”* (Castell, op.cit).

Las relaciones asimétricas persisten y han acentuado la situación de dependencia de los avicultores. Esto crea situaciones de fragilidad que necesitarían del rol protagónico de instancias asociativas por parte de los productores, que promuevan mediante acciones conjuntas la unificación de intereses comunes que los posicione en un mejor lugar a la hora de negociar.

Bibliografía:

Boletín Electrónico Aves y Porcinos (2010), en www.avesyporcinos.com, disponible el 18 de mayo de 2010.

CASTEL, Robert (2004) *La Inseguridad Social. ¿Qué es estar protegido?*. Buenos Aires, Manantial.

DOMINGUEZ, Néstor (1998) *Las Granjas Avícolas Integradas en Entre Ríos, Cambio Tecnológico y Reconversión: su análisis económico*, www.fceco.uner.edu.ar/extinv/extensión/.../granjas.

EATON, Charles y SHEPHERD (2002) *Agricultura por contrato. Alianzas para el crecimiento*, *Boletín de Servicios Agrícolas de la FAO N° 145*, Roma. Disponible al 27 de noviembre de 2010 en <http://google.atcomet.com/c/search-es.htm>.

FORMENTO, Susana (2005): *Empresa agraria y sus contratos de negocios*. Editorial Facultad Agronomía. Universidad de Buenos Aires. Segunda Edición

FORMENTO, Susana y FERRAZZIANO, Ana (2008) "La producción por contrato, estrategia de integración de Pymes agrarias" En www.juanfilloy.bib.unrc.edu.ar/completos/corredor/corredef/comi-b/S-FORMEN.HTM, disponible el 27 de noviembre de 2010

GORENSTEIN, Silvia, BARBERO, Andrea y OLEA, Mariana (2006) "Complejos agroalimentarios regionales: dinámicas globales y localizadas" En 7º *Congreso Latinoamericano de Sociología Rural*, Quito.

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (2010) *Faena Nacional por Provincia 2009-2010*. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca Buenos Aires.

NATALI, Pamela (2008) "Modalidades de coordinación en los sistemas agroalimentarios. El caso del subsistema maní en la provincia de Córdoba" En *IV Congreso Internacional de la Red SIAL*, Mar del Plata.

POSADAS, Marcelo G. (1998) "Agricultura, industria y contratos: una interpretación para el caso argentino *AGROALIMENTARIA*. N° 7 Diciembre 1998 Universidad de Los Andes - Mérida - Venezuela . Disponible al http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17718/1/articulo7_6.pdf.

SCHEJTMAN, A. (1998): "Agroindustria y pequeña agricultura: experiencias y opciones de transformación" en *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*. CEPAL/FAO/GTZ. Santiago de Chile. Disponible al 29 de noviembre de 2010 en http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet/44195_Agroindustria_y_pequ.pdf.

Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) (2008 y 2009) Serie estadística

TSAKOUMAGKOS, Pedro (1993) "Sobre el Campesinado en Argentina" en Posada Marcelo (comp.) en *Sociología Rural Argentina. Estudios es torno al Campesinado*, Centro Editor de América Latina, buenos Aires, pp. 113-153.