

Agricultura de Contrato

Uso, cifras y realidad de este mecanismo



Más de alguna vez hemos oído hablar del término “agricultura de contrato”, sin embargo, para efectos de los temas que plantearemos en este artículo, es clave que entendamos a qué nos referimos con exactitud. Pues bien, la agricultura de contrato es un mecanismo diseñado para cubrir exigencias propias del mercado agrícola, en la cual, a través de contratos de compraventa, el agricultor obtiene suministros de insumos, asistencia técnica, financiamiento, estructura de precios fijos y acceso seguro de sus ventas a dicho mercado. Por otro lado, gracias a esta herramienta, la agroindustria obtiene volumen y consistencia en calidad, además de funcionar como un canal alternativo de comercialización de insumos agrícolas, negociando directamente con los proveedores y suministrándolos con logística al agricultor.

¿A quién está orientada la agricultura de contrato?

En general la agricultura de contrato, por sus requerimientos de altos estándares de calidad, se orienta a agricultores con un nivel de desarrollo suficiente para abordarlo. Sin embargo, es también una oportunidad para la agricultura familiar campesina, quienes tienen mayores dificultades para acceder a mercados y financiamiento para invertir en sus negocios.

Los beneficios para los agricultores de trabajar bajo la modalidad de agricultura de contrato son: acceder a asesoría técnica de primera calidad, asegurar la venta de sus productos a un determinado nivel de precios, y en algunos casos recibir los insumos agrícolas claves requeridos para el cumplimiento de los planes agronómicos. Lo anterior, permite reducir el riesgo comercial del negocio agrícola a costa de sacrificar un potencial de rentabilidad.

Por su parte, la agroindustria accede a una fuente de productos agrícolas de primera calidad, obtenidos de procesos controlados y muchas veces certificados, sin la necesidad de invertir recursos en tierras y administración agraria; permitiendo, al dejar la producción agrícola en manos de un tercero, enfocar sus esfuerzos hacia el desarrollo propio de su negocio y de los mercados que atienden.

Agricultura de contrato en cifras

Según cifras arrojadas por el estudio “Radiografía Agrícola 2016” realizado por PMG, donde se entrevistó a más de 200 agricultores de las zonas centro y sur de nuestro país, el 46% de los consultados tiene contratos de compraventa con alguna empresa mandante. Lo anterior, se acentúa principalmente en agricultores de cultivos industriales, con un 93%, seguidos de viñas y frutales con 65% y 63% respectivamente.

Asimismo, según el Catastro de la Agroindustria Hortofrutícola 2011 de la Subsecretaría de Agricultura, el cual se levantó contactando aproximadamente a un 90% de las empresas del país, arroja que un alto número de plantas procesadoras utilizan la agricultura de contrato para abastecer al menos el 50% de su producción.

Lo anterior, se manifiesta también en cifras que arroja el estudio de PMG antes citado, donde el 25% de los entrevistados de cultivos industriales, adquieren agroinsumos a través de los compradores de su producción, la agroindustria. Dicha preferencia está marcada por atributos o beneficios fundamentales para el agricultor: la factibilidad de canjear agroinsumos por su producción final y la posibilidad de acceder a variedad de productos, indicado por el 38% y el 43% de los entrevistados respectivamente. Finalmente, el 21% de los agricultores entrevistados valora la oportunidad de recibir asesoría técnica por parte de la agroindustria sin costo.

Componentes claves: financiamiento y cambio de estándar en la producción agrícola

Un elemento clave para los mandantes es lograr fidelizar a los agricultores, lo cual, según las conclusiones extraídas de nuestro Estudio Agrícola, se logra a cabalidad cuando el capital de trabajo requerido es financiado por la agroindustria. Lograr financiar parcial, o bien totalmente, el suministro de insumos agrícolas, todo pagadero al momento de la cosecha, es una carta aventajada en este mercado.

A pesar de lo anterior, según ODEPA en 2011, sólo el 1.1% del financiamiento es proveniente de la agricultura de contratos y, según nuestro estudio del Agro 2016, tanto en frutales, como hortalizas, cultivos anuales, cultivos industriales y viñas, sólo el 3% al 7% de los de los entrevistados financian la compra de insumos agrícolas a través de su comprador de la producción. Lo anterior nos releva que la agricultura de contratos, a pesar de ser una modalidad incipiente, va creciendo como alternativa de financiamiento.

Otro componente importante en la agricultura de contrato es el servicio de asistencia técnica entregado por el mandante. De acuerdo a nuestro estudio del Agro 2016, dentro de los tres motivos más importantes de contar con la asesoría de un experto, está la indicación de los insumos ideales que requiere en su cultivo. Para el agricultor mediano y pequeño, el hecho de contar con una asesoría agronómica sistemática, les permite mejorar y modernizar sus prácticas de cultivo, y por lo tanto obtener mejores productos e incrementar su productividad, colaborando así en la modernización de las prácticas del sector.

Canal alternativo de comercialización de agroinsumos

Los mandantes agroindustriales se relacionan, además del proveedor de materia agrícola, con proveedores y canales de distribución. Según nuestro estudio agrícola, el 27% de los entrevistados de cultivos industriales obtienen suministro de agroinsumos a través del mandante, como canal de comercialización alternativo al tradicional. El principal motivo de su opción, es por la posibilidad de canje de productos por producción a cosecha. Además, por variables como mantener disponible un stock de agroinsumos, acceso a precios convenientes, atención preferencial y despachos eficientes.

Cabe mencionar que los mandantes negocian directamente con las químicas, en un modelo que asegura stock, logística y oportunidad de aplicación. Existen dos modalidades: en primer lugar, la referida a venta de calzada puesta en campo, orientada principalmente a insumos específicos de difícil acceso. En segundo lugar, la modalidad que donde el agricultor retira en el punto de venta. Es en este punto donde la capacidad del mandante para negociar precios, podrá tornar este canal en uno más atractivo para el agricultor.

Tendencias y oportunidades

Podemos ver que la agricultura de contrato en nuestro país presenta valiosas oportunidades de desarrollo para la agricultura y servicios asociados, marcados por diversas tendencias. Al respecto, queremos compartir las siguientes reflexiones:

- El aumento del costo de la tierra, principalmente en la zona centro de Chile, es cada vez más elevado, por lo que la negociación de arriendos a parceleros que no explotan su terreno, es una oportunidad tanto para el proveedor agrícola como para los mandantes. Estos últimos sustentados en su búsqueda de proveedores con amplias superficies agrícolas capaces de simplificar la gestión entre ambas partes.

- Estas grandes superficies agregadas por sistemas de arriendo a parceleros individuales, requieren alto nivel de intervención y servicios del mandante, quienes externalizan cada vez más estos servicios, principalmente en labores de preparación de tierra, aplicación de fitosanitarios y fertilizantes. Esto es una gran oportunidad para el crecimiento del sector de subcontratación de servicios agrícolas y para el desarrollo de proveedores, lo cual es impulsado por la modalidad de agricultura de contratos.
- En paralelo a lo anterior, el alto costo de la tierra de la zona central, sumado al cambio climático, provocan un movimiento de los cultivos al sur de Chile, creando nuevas zonas agrícolas a explotar e incrementando la capacidad productiva nacional.
- Considerando que dentro de los tres motivos más importantes de contar con la asesoría de un experto está la indicación de los insumos que requiere en su cultivo, podemos identificar una oportunidad para los proveedores de insumos agrícolas, que se podría materializar, por ejemplo, en instancias de difusión como charlas técnicas, seminarios, campañas, entre otros.
- Finalmente, queremos destacar la oportunidad para la agroindustria de funcionar como un canal de comercialización alternativo, creando rentabilidad extra en su negocio y otorgando a los proveedores precios más atractivos que la compra directa en canales tradicionales.

La agricultura de contrato puede ser un mecanismo que permita, mediante la especialización y el traspaso de buenas prácticas, aumentar la productividad del agro y la calidad de la producción. Esto se sostendrá, por una parte, si los precios y condiciones ofrecidos a los agricultores permiten darle sustentabilidad a sus negocios y, por otra, si los agricultores realmente son capaces de mejorar sus procesos productivos. Es bajo estas condiciones en las cuales se genera un círculo virtuoso capaz de apoyar al desarrollo del sector.