

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
Tesis Licenciatura en Sociología

**La relación entre frigorífico y productor:
estudio de caso de la región de Fraile Muerto**

Pablo Ferreira
Tutora: Ema Julia Massera

2008

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
1. EL COMPLEJO CÁRNICO URUGUAYO.....	5
1.1 Los proyectos del Frigorífico PUL.....	10
2. PROBLEMAS PRESENTES EN LAS RELACIONES ENTRE FRIGORÍFICOS Y PRODUCTORES.....	15
2.1 Complejo cárnico uruguayo.....	15
2.2 Proyectos del Frigorífico PUL.....	24
3. NATURALEZA DE LAS RELACIONES ENTRE FRIGORÍFICOS Y PRODUCTORES.....	28
3.1 Marco teórico de referencia.....	28
3.2 Hipótesis.....	32
CONCLUSIÓN.....	38

BIBLIOGRAFÍA



T S 326
La relación entre fr...
Ferreira, Pablo



FCS/033802

033802

INTRODUCCIÓN

La presente monografía es una profundización del Informe Final de la investigación realizada, en el período 2005-2006 en el Taller Central de la Licenciatura de Sociología¹.

El objeto de la investigación, son las relaciones que se establecen entre los dos principales actores del sector productivo más importante de Uruguay: *frigoríficos y productores ganaderos*.

La producción ganadera extensiva, específicamente vacuna, es la base económica de la constitución de Uruguay como país. Actualmente la carne vacuna es la principal fuente de ingresos al país por exportación. El 77 % de la superficie de Uruguay está dedicado a esta producción².

La trayectoria general de la investigación tiene como punto de partida la identificación de problemas en las relaciones entre frigoríficos y productores. Su punto de llegada es la formulación inicial de un problema de investigación, sobre la naturaleza económica de las relaciones establecidas en torno a los problemas identificados.

En esta estrategia de investigación destacamos los siguientes elementos:

- estudio de caso
- partir de los problemas planteados en las entrevistas realizadas a productores ganaderos
- modelización de situaciones
- formulación de un problema, por la vía del análisis de las entrevistas y de la contrastación con la teoría disponible

No se han encontrado investigaciones que sigan esta estrategia para el estudio de este objeto.

El estudio de caso fue definido en el Taller, como parte del trabajo en equipo, de forma tal que permitiera expresar la situación dominante en Uruguay.

Se definió una muestra de 16 productores de la región ganadera de Fraile Muerto, próxima al Frigorífico PUL, uno de los cinco mayores frigoríficos exportadores de carne vacuna. La muestra fue construida de modo de abarcar las 9 categorías de productores resultantes del cruzamiento de las variables tamaño de predio y especialización productiva, consideradas claves por la literatura especializada.

¹ Taller Central “*Innovación, trabajo y educación en la agroindustria uruguaya*”. Profesora responsable: Ema J. Massera. Este Taller desarrolló una experiencia de innovación en la educación, que permite vincular enseñanza, investigación y extensión en un único proceso de aprendizaje. Aspectos relevantes de la experiencia fueron el contacto temprano y sostenido con la comunidad y el trabajo en equipo. Así, nuestro Informe Final de investigación denominado “*La Relación entre Frigorífico y Productor. Estudio de caso de la región de Fraile Muerto*”, tiene como antecedente y se nutre del proyecto titulado “*Complejo cárnico y Desarrollo. Estudio de caso de Cerro Largo y región de influencia*”, diseñado colectivamente por el equipo. En el año 2007 los avances de investigación del equipo fueron presentados en Fraile Muerto, en una reunión con productores, académicos de la Estación Experimental de Bañado de Medina, autoridades del MGAP y de la Liga de Trabajo de Fraile Muerto. También fueron presentados dichos avances en Tacuarembó, como parte del Curso “*Globalización: modelos de producción y organización territorial*”, con la presencia de investigadores del INIA, funcionarios municipales y del MGAP, y profesionales de diversas áreas, residentes en Tacuarembó y Rivera.

² SICA, 2000; en Seminario Uruguay Rural (2007)

La elección del caso de Fraile Muerto, responde a que esta villa, ubicada en el ganadero Departamento de Cerro Largo, actúa como centro de una amplia región ganadera principalmente vacuna, con un radio aproximado de 30 Km. A escasos 40 kilómetros, en su capital departamental Melo, se encuentra el Frigorífico PUL. Esta unidad productiva agroindustrial ocupa el quinto lugar en el ranking exportador. Se destaca por su dinamismo y por el establecimiento de contratos de mediano plazo con algunos productores. Estos contratos, llamados proyectos, responden a las nuevas demandas del mercado globalizado. Suponen una superación parcial y todavía muy incipiente del modelo histórico de la ganadería uruguaya. Actualmente otros frigoríficos están desarrollando el mismo tipo de relaciones con los productores y se espera que esto constituya la tendencia de futuro.

Además de las mencionadas 16 entrevistas a productores ganaderos, se consultaron fuentes documentales, la literatura científica pertinente, y se realizaron 5 entrevistas a informantes calificados, entre ellas, un gerente de frigorífico. Los productores ganaderos entrevistados remiten su producción al Frigorífico PUL, siendo que dos de ellos son parte de los antes mencionados proyectos.

A continuación presentamos las partes que componen la exposición del estudio:

- ***El complejo cárnico uruguayo.*** Este capítulo constituye parte del marco de referencia construido para la investigación. Se intenta caracterizar en el momento actual, la situación por la que atraviesa la producción cárnica de nuestro país, considerando la heterogeneidad de agentes que componen su estructura organizativa, y se destaca la posición privilegiada que ocupan las relaciones entre los frigoríficos y productores ganaderos. En una segunda parte, se presenta la política de proyectos del Frigorífico PUL y el contexto económico globalizado al cual está vinculada.
- ***Problemas presentes en las relaciones entre frigoríficos y productores.*** En este capítulo, se detallan los primeros resultados de la investigación. En la primera sección, a partir del análisis de las entrevistas realizadas a los productores, identificamos los principales problemas en las relaciones entre los frigoríficos y productores ganaderos en el complejo cárnico de nuestro país, y analizamos las relaciones que se forman en torno a esos problemas. En la segunda sección, se analizan los proyectos del Frigorífico PUL, desde los problemas percibidos en el apartado anterior.
- ***Naturaleza de las relaciones entre frigoríficos y productores.*** En este capítulo, exponemos los avances realizados por la Monografía, en torno a una construcción tentativa del problema de la naturaleza económica de las relaciones encontradas. En la primera sección, se presenta el marco teórico utilizado como referencia para el desarrollo de este abordaje investigativo. En la segunda sección, a partir de los hallazgos de la investigación y la contrastación con la teoría disponible, se intenta poner en evidencia y plantear la hipótesis que considera al problema planteado.

1. EL COMPLEJO CÁRNICO URUGUAYO

El objetivo de este capítulo, es caracterizar brevemente al complejo cárnico de nuestro país, y ubicar el caso en estudio, la región de Fraile Muerto. En una sección específica (sección 1.1), exponemos los rasgos más destacados que determina la realización de proyectos con los productores por parte del Frigorífico PUL.

La producción cárnica bovina, representa el rubro más importante dentro del complejo cárnico de nuestro país, distinguiéndose por el papel fundamental que adquiere en el correr de los tiempos, con su destacado valor sociopolítico, cultural y económico. Este rubro de producción, es la principal fuente de ingresos para el 77 % de las explotaciones agropecuarias, cubriendo una superficie de 12.685.965 hectáreas, que en términos porcentuales constituye el 77,3 % de la superficie total del país, generando los mayores ingresos económicos del Uruguay³.

Desde una visión global del complejo, la producción cárnica bovina tiene un papel determinante en comparación con otros rubros de producción ganadera. Se destaca su participación en el mercado externo, donde el 70 % de la producción cárnica bovina es para la exportación, y el 30 % se destina al mercado interno⁴. Este indicador marca su supremacía sobre los demás rubros de producción, debido a que en el año 2005, los ingresos del país por la exportación de carne bovina, significo 770 millones de dólares, y en relación con el rubro que le sigue, la lechería alcanzó un ingreso de 220 millones de dólares⁵. Estos números de la producción cárnica bovina, se incrementa en los últimos tiempos, por el acceso a mercados más exigentes que proporcionan mejores valores, y estos aspectos terminan condicionando la economía nacional.

El concepto “*Complejo Cárnico*” refiere básicamente a dos cuestiones: la articulación de la cadena de producción y comercialización, y por otro lado, la articulación entre empresas y entre empresas e instituciones.

En el primer caso hablamos del conjunto de unidades productivas, y factores intervinientes en las fases agropecuaria, industrial y comercial de esta producción. Esto involucra una diversidad de partes que tienen cierto grado de incidencia sobre el mismo, en los que participan diversos agentes: productores, consignatarios, frigoríficos, consumidores, el Estado (MGAP, INAC, Intendencias Municipales, BPS, BROU), y a su vez, los agentes académicos e instituciones dedicadas a la investigación (UDELAR, Plan Agropecuario, INIA, etc.). Es decir, cuando utilizamos la noción “*complejo cárnico*”, tratamos de señalar un entramado de actores sociales y estatales, que se envuelven en determinados procesos para la generación de un producto.

En esta heterogeneidad de agentes que intervienen, se destacan los productores ganaderos y los frigoríficos.

La fase agropecuaria, representa la base de la cadena cárnica, aquí esta el inicio de la fase productiva de la carne vacuna, es la base vegetal que le sirve de alimento al ganado, condicionando el resto de los procesos que integran el complejo. Al constituirse el forraje en la base alimenticia, y debido al carácter limitado de éste y sus consecuencias, hace que las diversas etapas por las que atraviesa la producción de carnes no se produzcan en un solo establecimiento. Existen establecimientos dedicados a la reproducción y cría, y por otro lado, otros se encargan de la

³ SICA (2000)

⁴ INAC (2004-2005)

⁵ MGAP, DIEA (2000)

terminación final del animal y su engorde previo a la faena, por esto, los agentes involucrados se distinguen por su especialidad productiva, en criadores, recría, invernadores y de ciclo completo.

La fase industrial, se centra prácticamente en la faena, elaboración de la carne, y sus subproductos. En nuestro país, la industria frigorífica se distingue por poseer un alto grado de cobertura en el momento de la faena, y por falta de capacidad en su posterior elaboración; o sea, el procesamiento de la carne se caracteriza por el bajo valor agregado que genera. Este es un rasgo determinante, para las posibilidades de los frigoríficos en el acceso a los mercados, debido a que la capacidad de las plantas, y el procesamiento que le dan a la carne, incide directamente sobre el destino del producto -mercado interno o externo-, y los resultados obtenidos en su negocio.

El encuentro de la industria frigorífica y los productores ganaderos en el complejo cárnico uruguayo, se produce en los particulares mercados que se forman. Estas relaciones, se caracterizan por tradicionales situaciones conflictivas y ausencia de coordinación que perdura en la conducta de las partes a lo largo del tiempo. Las estrategias en base al mercado, reproducen esas situaciones y remarcan la desarticulación en sentido amplio, que históricamente afectan a los agentes dedicados a la producción cárnica en nuestro país.

La relación entre industria y productores ganaderos

Ante la importancia que tiene para nuestro estudio las relaciones entre frigoríficos y productores ganaderos, identificamos las diferencias existentes entre nuestro estudio y otros enfoques encontrados en la literatura científica. Estos últimos realizan un análisis parcial del complejo cárnico de nuestro país. Proporcionan poca o ninguna información sobre los productores ganaderos y sus percepciones, realizando su abordaje desde la industria frigorífica, y las relaciones que se forman entorno a la misma.

Los estudios existentes sobre esta temática, consideran a los distintos agentes aisladamente, describiendo casi exclusivamente las relaciones que establecen en el mercado. No se preguntan por la naturaleza de las relaciones entre las partes, aspecto que resulta determinante en la construcción de nuestro objeto de investigación.

De acuerdo al material recabado en la literatura especializada, hemos llegado a comprobar la importancia, tanto del sector industrial como del agropecuario, hasta el punto, en el cuál la forma que se establecen las relaciones entre las partes, determinan la dinámica del mismo. A diferencia de otros rubros de producción, como por ejemplo; el lechero -donde la industria y los productores presentan cierto nivel de integración-, en el complejo cárnico ganadero encontramos una desarticulación muy marcada entre sus protagonistas principales⁶.

Las relaciones entre los frigoríficos y productores se han caracterizado históricamente por presentar determinadas situaciones que desencadenan distintos conflictos:

“(...) históricamente la industria frigorífica en Uruguay ha logrado buenos resultados económicos a expensas del productor y viceversa”⁷

“(...) La interfase entre los dos principales eslabones de la cadena (relación sector primario-industrial) ha sido históricamente conflictiva y de poca cooperación. Típicamente podría

⁶ Riella, A. (1991:30)

⁷ Pérez, R. L. y Pérez A. C. (2001:5)

describirse la percepción de los agentes económicos, como un juego de suma cero, en el cual las ganancias de uno solo pueden ser logradas a expensas de las pérdidas del otro”⁸

El sentido de estas expresiones, deriva de las relaciones predominantemente mercantiles que han caracterizado el encuentro entre las partes, motivando una variedad de situaciones particulares, calificadas en el discurso de los involucrados, como problemáticas por su propia naturaleza. Aunque las connotaciones nos pueden indicar el contexto en que se establecen estas interacciones, es preciso encarar el tema desde las bases mismas, es decir, contemplando los puntos claves que repercuten en la relación.

Las relaciones entre los frigoríficos y productores ganaderos en el complejo cárnico de nuestro país, dependen primordialmente de las formas que tienen de definir sus objetivos de negocio, estos agentes que participan en la producción de carne. La construcción de la estrategia, en base a la optimización de sus resultados económicos exclusivamente por intermedio de los precios logrados en las transacciones mercantiles, repercute sobre los demás procesos de producción y comercialización.

Si bien existe una multiplicidad de factores que intervienen en estas relaciones, nosotros consideramos para el caso de este estudio, la importancia que tienen determinados aspectos que influyen en la organización de las relaciones. Esto pone en evidencia los elementos que afectan la forma de producción, y la correspondencia existente entre el fuerte peso de esas relaciones mercantiles sobre la calidad de los procesos del complejo cárnico.

Necesariamente, debemos visualizar la trascendencia que tienen las relaciones entre los frigoríficos y productores ganaderos en el complejo cárnico de nuestro país, y señalar las dimensiones más relevantes, que de alguna manera marcan los puntos de contacto.

En nuestro análisis se plantean, las siguientes dimensiones: en primera instancia el *producto*, debido a que expresa las relaciones que emergen de las estrategias de los agentes, como una síntesis de las interacciones presentes en la manera de definir su negocio; en segundo término el *contrato*, directamente relacionado con las características del tipo de producto, estableciendo la forma en que se establece el intercambio en el complejo; y por último, la manera de *organización* de las relaciones, como elemento que resume las dimensiones anteriores, a partir del vínculo en que se encuentran inmersas las partes.

Como mencionamos, las transacciones mercantiles de los frigoríficos y productores ganaderos en el complejo cárnico de nuestro país, de acuerdo al precio del producto, inciden sobre las formas de producción. Esto afecta directamente al *producto*, que además de la singularidad que presenta la materia prima, por su gran heterogeneidad biológica, hay que agregarle la producción en masa de un producto con escasos niveles de preparación y transformación. Se caracteriza porque los procesos de producción de los agentes, están concentrados en la estandarización de commodities, y la oferta masiva de un único tipo de producto⁹.

“En estas operaciones se verifica que la comunicación directa con el productor no ha sido para la industria un elemento a impulsar. En esquemas de producción de carne tipo commodity, donde

⁸ Mezquita, B. C. (2001)

⁹ Las relaciones de mercado atentan contra la calidad del producto, pero la participación del intermediario de ganado (representantes y consignatarios) en una proporción menor de los intercambios, reestablece el vínculo entre las partes, pero deja liberado al azar una instancia estratégica para la generación de información entre los dos componentes más importantes del complejo.

*obtener algún atributo de calidad específico no ha sido un objetivo compartido por la industria y los productores (...)*¹⁰.

Podemos contemplar los comportamientos de la industria frigorífica, por lo general, concreta un negocio de exportación, y luego comienza el momento de adquisición de su ganado, remarcando el sentido que tienen los términos precio/plazo, como componentes que se tornan decisivos en los resultados económicos del negocio. Así, la importancia del producto es relativizada dentro de los objetivos de las empresas, llevando a una total dependencia de la demanda del mercado.¹¹

La notoria definición de este tipo de producto, repercute directamente sobre las formas de intercambio del mismo, que como vimos, involucra a estos agentes entorno a relaciones mercantiles. La concepción del producto entorno a los precios determinados por los intercambios mercantiles, lleva a que la variable kilo sea una pieza clave en las estrategias de los distintos agentes. De esta manera, el kilo de carne se constituye en protagonista de la producción cárnica de nuestro país, y en el producto se ven reproducidos esta diversidad de elementos que son determinantes en el negocio, adquiriendo una correlación directa el volumen y precio, para la generación de un tipo de producto estandarizado.

Las estrategias entorno a la importancia en los precios de un commodity, para poder consolidar buenos resultados en términos económicos, comprende relaciones establecidas principalmente en el mercado. Esto determina, un vinculo concentrado alrededor de la venta en el mercado de un commodity por intermedio de relaciones mercantiles, haciendo innecesario e imposibilitando prácticamente, las oportunidades de establecer *contratos o acuerdos* en el complejo cárnico de nuestro país. Existen pocas experiencias de contratos o acuerdos establecidos entre frigoríficos y productores ganaderos. Aproximadamente el 80 % de las ventas se establecen sin contrato previo.¹²

*“El modo predominante en que la industria frigorífica se provee de su materia prima básica (el ganado constituye el 84.2 % de su consumo intermedio o lo que es lo mismo 71,4 % del valor bruto de producción) es a través del mercado. Esto significa que no se establecen contratos o acuerdos de aprovisionamiento, por lo que no hay criterios preestablecidos. Las condiciones del negocio se pactan en el momento de la adquisición, de acuerdo a las condiciones de oferta y demanda imperantes”*¹³

Estas formas de definición del negocio en la producción cárnica de nuestro país, determina que la **organización** de las relaciones entre industria y productor, dependa de una estructura vertical-jerárquica. Principalmente, porque se constituye una relación de compra-venta en el mercado, donde concurren las partes de manera individual, pero el frigorífico aparece pautando las reglas de juego, como comprador de la materia prima, y los productores ocupando la posición de vendedor.

Este tipo de relaciones, lleva a que los agentes no presentan igualdad de condiciones, teniendo en cuenta que se consolida una estructura organizativa jerárquico vertical entorno al mercado. Los que tienen más margen de maniobra son los frigoríficos, debido a que se encuentran en una fase intermedia, manejando una diversidad de información necesaria para la comercialización del producto final, y además la industria establece vínculos con el Estado, incidiendo directamente

¹⁰ Ordeix, M. (2000)

¹¹ Chiara, G. (2003)

¹² DIEA, 2000

¹³ Ordeix, M. (2000)

sobre los intereses particulares de los productores ganaderos, que están al comienzo de los procesos del complejo.

La subordinación en el mercado de los productores ganaderos ante los frigoríficos, deriva en las perturbaciones que tradicionalmente han afectado al complejo cárnico de nuestro país. En tanto, la industria frigorífica cuenta con mayores recursos -no exclusivamente financieros-, manipulando mucha información de los mercados, determinando relaciones mercantiles entorno a los precios de los mercados que pueden acceder, acentúa la inconsistencia y el corto plazo característico de estas relaciones.

El caso de Fraile Muerto

La villa de Fraile Muerto es el tercer centro poblado del Departamento de Cerro Largo. Viven allí poco más de 3000 personas. Está ubicada en la 6ª Sección sobre la Ruta Nacional N°7, a 40 Km. de Melo, y a unos 370 Km. de Montevideo.

La villa actúa como centro de una región ganadera, que nuclea a una gran cantidad de poblaciones rurales, abarcando un territorio de 2800 km² con un radio aproximado de 30 Km., con una población aproximada de más de 5000 personas. Algunos de los pueblos que forman la región de Fraile Muerto son Quebracho, Cerro de las Cuentas, Tres Islas, Rincón de la Urbana, Picada de Suárez, Calera de Recalde, Cuchilla Grande, Tía Lucía, Rincón de Py, Bañado de Morales, Paso de los Carros, Ramón Trigo, Bañado de Medina, Laguna del Negro.

La actividad económica de la zona se basa en la producción ganadera extensiva principalmente vacuna y secundariamente ovina, con un escaso desarrollo de la lechería. En las últimas décadas se desarrolló la producción arrocerá en gran escala aprovechando las condiciones naturales propicias.

En esta región de Fraile Muerto, es donde vamos a investigar las relaciones entre frigoríficos y productores ganaderos, ya que desde ella se pueden recabar todas los elementos necesarios para estudiar el complejo cárnico nacional.

El departamento de Cerro Largo está ubicado en el noroeste del país, tiene aproximadamente 82.510 hab., distribuidos en 69.209 habitantes en el área urbana y 13.301 en la rural, abarcando el 7,8 % del territorio nacional, con el 2,7 % de la población¹⁴. Dadas sus características de departamento ganadero, y debido a que se encuentra una de las industrias cárnicas más importantes de nuestro país como es el Frigorífico PUL, nos parece relevante para el análisis de nuestro objeto de estudio, si consideramos los siguientes puntos:

-Primero, la producción y la economía del departamento se basa en la producción pecuaria: crianza de ovinos, bovinos, equinos, estimando a la población ganadera en casi 932.487 cabezas de bovinos y 1.373.046 de ovinos¹⁵. La agricultura y la ganadería aportan aproximadamente el 28 % del valor agregado bruto del departamento y concentran al 22 % de la población económicamente activa, generando el 1,6 % del Valor Bruto de Producción del país¹⁶.

¹⁴ Datos del Censo Poblacional 1996, INE.

¹⁵ Datos del Censo Agropecuario 2000, DIEA.

¹⁶ Información de UDELAR-PNUD, 2002.

-Segundo, los números de faena del departamento son más que significativos. La faena en el departamento representa el 6,2 % del total del país, siendo a su vez un departamento que se encuentra por encima de la media nacional, faenando aproximadamente unas 60.000 cabezas de ganado vacuno y unos 65.000 novillos por año¹⁷.

-Tercero, el 57 % de las explotaciones son de tipo familiar y minifundio, pero sin dejar de lado la existencia de explotaciones medianas y empresariales en menor medida. Lo que nos permite partir de la fase primaria para abordar la totalidad del complejo.

-Cuarto, en su capital departamental Melo, tenemos el Frigorífico PUL. Esta unidad productiva de carácter industrial es una de las ocho plantas de faena que posee el carácter de exportador. A su vez, en las últimas épocas este frigorífico se ha constituido en uno de los principales exportadores, encontrándose hoy en quinto lugar, con un total de 8,4 % de las exportaciones de carne¹⁸. Recientemente, este frigorífico se destaca por iniciar una política de contratos con productores.

Muestra

La muestra de productores entrevistados está constituida por 16 productores de la región de Fraile Muerto. Comprende productores situados en las nueve categorías resultantes del cruzamiento de las variables *tamaño de predio* y *especialización productiva*, consideradas claves por la bibliografía especializada. Conforme al siguiente cuadro:

	Pequeño	Mediano	Grande	Total
Cría	2	1	0	3
Invernada	0	3	0	3
Ciclo Completo	1	7	2	10
Total	3	11	2	16

Catorce productores de la muestra venden su producción sin *contrato* previo. En esa dimensión, expresan la situación del 80 % de los productores del país. Los restantes dos productores de la muestra están incluidos en los contratos-proyecto del Frigorífico PUL.

1.1 Los proyectos del Frigorífico PUL

El Frigorífico PUL representa en la actualidad, una de las principales agroindustrias dentro del complejo cárnico de nuestro país. Se encuentra entre los ocho principales frigoríficos, autorizado por el Instituto Nacional de Carnes (INAC), en producir tanto para el mercado interno, como para los mercados internacionales. Posicionada por su alta escala de desarrollo, en la vanguardia tecnológica, y se constituye en una unidad productiva que tiene equipamientos de última generación.

En la segunda mitad de la década de 1990, en un contexto de diversificación y especialización productiva vinculada a la demanda globalizada, el Frigorífico PUL comienza a elaborar proyectos con los productores ganaderos.

¹⁷ Anuario Estadístico INAC (2004-2005)

¹⁸ Ordeix, M. (2000)

Los proyectos diseñados por el departamento de extensión del Frigorífico PUL, constituyen una pieza importante dentro de su estrategia general, como alternativa viable que lo distinguen de otras plantas industriales, utilizada para poder aumentar, mejorar y diversificar su producción, y de esa manera responder a las demandas provenientes del mercado externo.

Para comprender la existencia de los proyectos del Frigorífico PUL en nuestro país, no debemos dejar de pasar los cambios producidos en los últimos años en la economía mundial, con las nuevas relaciones de mercado y nuevas formas de competencia.

En la década de los setenta, las economías nacionales de América Latina adoptaron una serie de cambios en su política económica, con respecto al período de industrialización por sustitución de importaciones, a partir de ciertas medidas tendientes a la apertura económica de los países. En el contexto de economías globalizadas, los países se encuentran expuestos a la competencia en mercados dinámicos, y para poder tener posibilidades de establecerse de manera eficiente en los mismos, estos deben ajustarse a nivel interno, a las condiciones impuestas desde el exterior.

Los agentes económicos buscan establecerse en ese mercado, pero sus operaciones dependen directamente de la relación costo-beneficio, dónde la búsqueda de acceso a los mercados de alto valor, comprende un protagonismo destacado en la definición de la estrategia de las empresas.

Ante este marco de transformaciones, el mercado mundial sufre un giro, donde se forman distintos tipos de relaciones mercantiles, en el que asume notoria importancia el consumidor final. La delimitación de la estrategia del Frigorífico PUL en los proyectos, esta determinada acorde con la aceptación de las condiciones específicas, establecidas por el mercado globalizado, de acuerdo a las señales enviadas por estos poderes exógenos; *“la coyuntura general del negocio hoy hizo que hubiera que dinamizar un poquito, el esquema”*¹⁹.

Para continuar en este abordaje investigativo, con la línea de análisis presentado en las relaciones entre frigoríficos y productores ganaderos dentro del complejo cárnico de nuestro país, se consideran las mismas dimensiones para el estudio de las relaciones entre los agentes, en el caso de los proyectos del Frigorífico PUL.

Debemos atender el tipo de producto que deriva del esquema diseñado, las formas de comercialización del mismo, y fundamentalmente cómo influye sobre la organización de las relaciones.

En el *producto* se constata implícitamente, las influencias que ejercen las exigencias del mercado. Considerando que este es una síntesis de las interacciones propias del mercado, la empresa reproduce productos ya existentes, impuestos desde fuerzas externas, y que varían según distintos grados de diversificación y especialización. Comprende un commodity diferenciado, debido que para su elaboración, contempla las señales enviadas por una demanda diferenciada, y no reviste procesos de producción complicados, por tanto, la estandarización es una de las respuestas típicas de la reproducción de productos existentes.

Básicamente, para cumplir con los parámetros establecidos por el mercado globalizado, la industria frigorífica debe considerar un animal precoz, con dentición incompleta, homogéneo, constante, uniforme, etc. En cierta medida, el precio y los plazos están contenidos en el mismo,

¹⁹ Entrevista a informante calificado.

debido que la entrada de la industria a ciertos mercados de alto valor, permite y hace necesaria en determinados momentos la distribución de beneficios.

Esta forma y contenido del negocio de las empresas, entorno a la reproducción de un producto diferenciado, incide directamente sobre la *organización* de las relaciones, expandiendo en el interior de la propia empresa esas maneras deducidas desde fuerzas externas, perdurando una metodología analítico-deductiva. Esto desemboca en un reduccionismo de la estrategia al mercado, afectando la organización de las relaciones de modo jerárquico-vertical.

De esta manera, el frigorífico determina la dinámica de las relaciones con la imposición que consigue sobre los productores ganaderos, teniendo que cumplir las condiciones propias del convenio, como adquirir ciertas técnicas de manejo, remitir ganado en determinadas épocas del año, etc.; los productores se ven obligados a adaptarse a estos esquemas de trabajo para lograr el éxito de los proyectos.

A diferencia de lo identificado en el capítulo anterior, como dominante en el complejo cárnico de nuestro país, se crea una *estrategia productiva*. La industria frigorífica para atender los requisitos específicos del mercado, comprende la necesidad de incluir a los productores ganaderos en el proceso de producción, dado que estos son los que proporcionan la materia prima. Permitiendo un contacto más estrecho con los productores, y la existencia de una instancia valiosa para el intercambio de información -principalmente desde el frigorífico hacia los productores-, posibilitando en lo sucesivo la obtención de un producto final diferenciado.

La estrategia productiva diseñada por los técnicos del departamento de extensión del Frigorífico PUL, pretende principalmente identificar las carencias de los productores, para potencializarlas de acuerdo a los objetivos del frigorífico, pero no resultan incompatibles con los intereses de los productores ganaderos. Es decir, apunta a cumplir determinados intereses específicos del frigorífico, pero sin descuidar al productor.

Esta idea se ve sintetiza de manera precisa, por las expresiones de uno de los entrevistados;

(...) este la industria frigorífica toma la iniciativa de resolver ese aspecto financiero a través de un crédito, pero crédito dirigido a aquello que potencie la cadena (...) las estrategias de la industria frigorífica por ejemplo en este tipo de planes es la de favorecer a la empresa que la promueve, pero no es contradictorio o puede ser compatible este... que hallan efectos sinérgicos digo, que... que se puedan promover los intereses del productor (...)²⁰.

A partir de la iniciativa del frigorífico se trata de crear una especie de relación sinérgica entre ambos, que permite la creación de diversas instancias de conocimiento, donde una de las apuestas es el aumento de productores que asisten a la industria, que se interesen por los procesos, para tratar de solventar algunos perjuicios ocasionados por la falta de relacionamiento, que repercute directamente sobre la calidad de la materia prima. Se establece una relación más directa con los productores ganaderos, originados para muchos por intermedio de los proyectos, impulsando paulatinamente la articulación de las partes.

Entonces, identifican la importancia que tienen los productores dentro del proceso de producción “*adaptando sus intereses a las necesidades de los productores*”; o sea, las formas definidas son distintas, y básicamente consiste en lo siguiente;

²⁰ Entrevista a informante calificado.

“(…) *el relacionamiento que tiene el servicio de extensión del PUL con el productor, es muy bueno, yo lo he vivido he notado que es un relacionamiento muy bueno, amistoso, de complementación no de competencia (…)*”²¹.

Ante las influencias del mercado, la fijación de un *contrato previo* representa el aspecto más relevante, funcionando como articulador, constituyendo el mecanismo concreto utilizado para la elaboración de proyectos, en tanto, rasgo distintivo que es necesario considerar en este análisis.

De acuerdo a la información del mercado que maneja el frigorífico, se genera la necesidad de establecer un vínculo más directo con los productores ganaderos, debido a que identifican los problemas productivos que estos tienen -intermitencias en remisiones, dificultades de producción, etc. La realización de proyectos con los productores, se establece a través de un *convenio*²² firmado directamente con el Frigorífico PUL para la implementación de pasturas, en el que se comprometen a obedecer con determinadas condiciones preestablecidas.

El punto que marca la diferencia, está en la naturaleza de los propios proyectos, en la medida que se establece de antemano un acuerdo directo, que predetermina los demás procesos. La firma del convenio crea un compromiso formal entre las partes, porque para la devolución del préstamo recibido por los productores, en el financiamiento de las pasturas, el frigorífico realiza un descuento directo del valor del ganado a través de la segunda balanza, de manera proporcional al número de animales comprometidos y al tipo de mejoramiento realizado (refertilizaciones, verdes y/o praderas).

Percibimos claramente, la persistencia en la preeminencia que tiene la industria frigorífica con respecto a los productores ganaderos, derivando en relaciones jerárquico-verticales, que emergen del mercado en que pretende insertarse. El Frigorífico PUL con el diseño de proyectos asume el control, manejando las señales de los mercados de alto poder adquisitivo, y articula las exigencias provenientes del exterior, según la realidad de la producción cárnica de nuestro país.

En este contexto, la industria frigorífica percibe el papel importante que tiene el productor dentro del proceso de elaboración del producto, con respecto a la disposición de una materia prima constante, y al mismo tiempo, toma conciencia de la manifiesta atomización y desarticulación que afecta al complejo cárnico del Uruguay. Esta intenta canalizar las *exigencias del mercado*, con la puesta en práctica de proyectos productivos, estableciendo directamente un contrato con los productores. En el discurso de los entrevistados la meta que aparece, es aumentar la “*capacidad productiva del productor*” o viabilizar a que “*produzca más y mejor*”, y al fin termina complaciendo las necesidades de las partes.

(…) *Y bueno lo que esperamos es tratar de solucionar esas dificultades que el productor tiene de por sí más, ya te digo que reproducir más carne para tener un animal terminado en menos, en menos edad, entonces hay que hacer pasturas (…)*²³.

²¹ Entrevista a informante calificado.

²² Documento sobre el convenio realizado entre el Frigorífico PUL y los productores ganaderos, para el Plan Pasturas 2004. De acuerdo a la información de uno de los entrevistados, el Plan Pasturas se han mantenido en base al documento originario del convenio firmado en el año 2004.

²³ Entrevista a informante calificado.

A grosso modo, la estrategia del frigorífico frente al mercado, consiste en modificar las relaciones que tradicionalmente se establecen con los productores ganaderos, por intermedio de la formulación de proyectos, buscando atender las necesidades de este mercado, que tiene como centro principal al consumidor final.

Como queda reflejado por uno de los entrevistados, (...) *el origen del PUL y esta necesidad de tener un suministro de materia prima constante, fue lo que genero la idea de bueno realizar proyectos para trabajar con los productores para poder, este... bueno de alguna manera optimizar el trabajo de los dos, tanto en el campo como en la industria (...)*²⁴.

²⁴ Entrevista a informante calificado.

2.2 PROBLEMAS PRESENTES EN LAS RELACIONES ENTRE FRIGORÍFICOS Y PRODUCTORES

En este capítulo, nos proponemos dar cuenta de los principales problemas en las relaciones entre frigoríficos y productores en el complejo cárnico uruguayo, identificados en las entrevistas realizadas a los productores ganaderos.

El estudio de los problemas planteados por los entrevistados, nos lleva a realizar una diferenciación entre los fenómenos identificados, de acuerdo a los siguientes puntos:

- Dónde y cómo* se establece cada uno de los problemas.
- La *capacidad de influencia* que tienen los agentes sobre los mismos.
- El *sentido económico* presente en los problemas identificados.

Este último aspecto, nos permite arribar a una consideración de la *naturaleza de las relaciones* establecidas entre frigoríficos y productores, cuestión que será desarrollada en el siguiente capítulo.

La investigación permitió construir dos situaciones:

- Complejo cárnico, expuesta en la sección 2.1
- Proyectos del Frigorífico PUL, expuesta en la sección 2.2

2.1 Complejo cárnico uruguayo

El análisis de las entrevistas, permite señalar dos temas que adquieren un papel visiblemente trascendente, en el momento concreto de vínculo entre frigoríficos y productores ganaderos: *fijación de precios* y *segunda balanza*.

Fijación de Precios

La investigación muestra, dos cuestiones esenciales; en primer lugar, que la *fijación de precios* de la carne, es uno de los principales problemas del vínculo entre frigoríficos y productores ganaderos. En segundo lugar, las relaciones entorno al precio de la materia prima, se establecen a través de un *tipo específico de mercado*, propio del complejo cárnico de nuestro país.

Los elementos determinantes que intervienen directamente, y dan origen a ese mercado específico son:

- Asimetría de información.
- Control de la oferta de ganado por parte de los principales frigoríficos, y algunos productores ganaderos grandes.

-Predominio de determinadas situaciones vinculadas al clima, naturalizadas por los productores ganaderos, donde se habilita al frigorífico a sostener el control de la oferta y los precios de mercado de la carne.

-Excepcionalidad del contrato previo

Asimetría de la información

La industria frigorífica, en sí misma, se encuentra en una fase intermedia dentro del complejo cárnico, teniendo a disposición la información necesaria para la comercialización del producto final, por lo general, concreta un negocio de exportación y luego inicia la adquisición del ganado. En comparación con los productores ganaderos, la asimetría de información es evidente, manejando una diversidad de datos acerca de los tipos de productos que demandan los distintos mercados, y sobre los valores que se vislumbran como adecuados para la venta de su producción.

“La idea que surge es que hay diferenciación en los ganados que llegan a los frigoríficos (de pradera, de campo natural, de edades diferentes, según la época del año y zonas de procedencia, con más o menos estrés, etc) y estos animales seguramente se destinarán, según sus características y las circunstancias del mercado, a negocios diferentes, por los cuales se obtendrán distintos niveles de precios. Pero estas situaciones no se traducen en forma explícita y sistemática en diferenciación de precios al productor”²⁵

Control de la oferta de ganado por parte de los principales frigoríficos y algunos productores grandes

El control del mercado a la que está sujeto la inmensa mayoría de los productores ganaderos, se acentúa aún más, si consideramos el papel determinante que tienen algunos frigoríficos y productores ganaderos con explotaciones grandes.

Esto último aparece identificado, a través de dos ejemplos concretos;

En el caso de la industria frigorífica, sobre todo por los recursos que movilizan, que les permiten controlar el precio del ganado cuando la oferta es menor; *“(...) se está dando una situación muy particular donde la mayoría de los frigoríficos grandes tienen campo (...) entonces siempre había una situación que el clima, mayo, junio, julio, agosto, hay una escasez de ganado preparado, por eso los frigoríficos articulan la cosa de manera tal que cuando empieza a subir el precio del ganado, porque no hay ganado suficiente, vuelcan su ganado de su establecimiento y esa es una forma de controlar precio (...)”²⁶*

Los productores grandes, tienen mayor capacidad de influencia sobre el complejo cárnico y el Estado, y tratan de viabilizar ciertas estrategias que les permiten alcanzar los precios deseados. A partir de las posibilidades con que cuentan, y optimizando las específicas condiciones naturales de producción existentes en nuestro país, ejercen un control sobre la oferta de ganado: *“La capacidad de retención de ganados terminados por parte del productor, deriva básicamente de su situación financiera y sus condiciones productivas. En términos generales aquellos productores, que terminan sus animales prácticamente en base a campo natural buena parte de ellos de ciclo*

²⁵ Ordeix, M. (2000)

²⁶ Entrevista a informante calificado.

*completo, y que proveen la mitad de los novillos faenados, son más proclives a este comportamiento.*²⁷

Predominio de determinadas situaciones vinculadas al clima

El mercado hace converger determinadas condiciones de producción naturales del país. Estas, bien articuladas por los principales frigoríficos de nuestro país, les dan la preeminencia económica que desean. Encontramos una variada gama de elementos enmarañados, que facilitan la existencia de espacios, donde la industria frigorífica amplía los márgenes de supremacía que tiene en el mercado sobre los productores ganaderos.

De las condiciones presentes en nuestro país, se destaca el papel que cumplen comúnmente en la producción, determinadas cuestiones atribuidos a factores climáticos:

Esta se corresponde con la variación de la oferta de ganado, según problemas naturales vinculados a la *presencia o no de lluvias*, por lo general, aparece en el discurso de los involucrados, para justificar determinadas debilidades en la fase ganadera, dejando liberadas estos momentos a explicaciones relacionadas con fenómenos naturales. Esto tiene una interpretación precisa, concatenada con este marco que se concretiza entorno al mercado específico, donde se automatizan determinadas situaciones, que permiten a los frigoríficos mantener la hegemonía sobre los precios del mercado.

*El productor de carne, en general, o baja un poquito más el costo para acompañar el ciclo de las pasturas (...) El pasto tiene un ciclo que baja en invierno y sube en primavera y en verano, si llueve, está alto. En otoño se mantiene alto, baja en mayo y vuelve a subir después del quince de Agosto. Uno trata de acompañar ese ciclo para bajar costos (...)*²⁸

A parte de lo precedente, existen determinados momentos del año que se producen una variación de la oferta de animales, por la escasez de oferta de ganado -postzafra-, que incide directamente sobre el precio; si bien en estos períodos interviene el factor climático, depende más bien de los *ciclos reproductivos o biológicos del ganado*. Ambas instancias, subsisten y son constantemente recurrentes en el complejo cárnico de nuestro país, debido a la ausencia de estrategias que apuesten a intensificar los procesos de producción, y en especial, la inexistencia de industrialización de nuestro agro.

Excepcionalidad del contrato previo

Las relaciones que se establecen entre los frigoríficos y productores ganaderos, son condicionadas por la inestabilidad que representa la volatilidad de los precios de la carne, en las transacciones producidas predominantemente, en el momento concreto de la venta en el mercado. En este marco, percibimos que no existen prácticamente criterios preestablecidas en el intercambio del producto, por la ausencia de contrato previo que garantice cierto compromiso formal, y continuidad en las relaciones entre las partes. En Uruguay, se estima que apenas aproximadamente el 20 % de las transacciones de venta de ganado ocurren bajo la forma de contratos formalizados.²⁹ La inmensa mayoría de los productores están, entonces sometidos a los avatares de la fijación de los precios en el momento de la transacción.

²⁷ Ordeix, M. (2000)

²⁸ Entrevista a productor grande de ciclo completo.

²⁹ DIEA, 2000.

El resultado del conjunto de acciones planteadas, deriva en la formación de un mercado específico del complejo cárnico uruguayo, presentando como consecuencia, determinados rasgos característicos:

- Monopolizado
- Que tiene su único eje en el precio de la carne
- Especulativo
- Naturalizado
- Desconectado de los costos de producción.

Monopolizado

La puesta en funcionamiento del conjunto de elementos expuestos con anterioridad, da origen a la específica monopolización de la que es objeto el complejo cárnico de nuestro país.

Esto aparece efectivizado en los hechos, debido fundamentalmente, a la monopolización que ejercen los frigoríficos más importantes de nuestro país, con la capacidad que tienen para determinar los precios de la carne. La concentración que se produce entorno al mercado, estructura al resto del conjunto de agentes que componen el complejo, bajo el control de siete u ocho de los principales frigoríficos.

Esto conduce a configurar un mercado monopolizado específico. Los frigoríficos, a través de esos diversos procedimientos, configuran mercados particularistas, atando a la inmensa mayoría de los productores a la voluntad de cada planta industrial.

En las entrevistas, los productores oscilan y se confunden sistemáticamente, afirmando, a veces en la misma frase, por un lado la denuncia de las maniobras de carácter monopólico particularistas y por otro, la afirmación de que se encuentran ante un mercado resultado de la libre oferta y demanda entre unidades productivas.

Precio único eje

Las relaciones se caracterizan por estar determinadas entorno a la importancia de los precios de la carne. Esto da fuerza a la idea, arraigada entre los productores, de que se trata de “el” mercado, ocultando y tergiversando el efecto mercantil particularista que el precio como único eje acaba sin embargo teniendo.

La disputa de los agentes en este mercado específico, se concentra entorno a la importancia del precio de la carne. Este mercado, aparece representado para la mayoría de los productores ganaderos, como un mercado normal, libre, en donde las partes intervienen en igualdad de condiciones frente al mismo, de acuerdo al *juego de oferta-demanda*. En este marco, se conforma el discurso que destaca el papel protagónico que tiene determinadas fuerzas exógenas provenientes del mercado mundial, sobre la determinación de los precios de la materia prima, y que afecta el comportamiento de las partes. Esta visión de mercado, se contrapone con el mercado específico visualizado en el complejo cárnico del país, monopolizado, construido según intereses mercantiles particularistas.

En la práctica, la gran mayoría de los productores ganaderos participan con escasos márgenes, referidos a fluctuaciones circunstanciales en períodos de reposición de ganados -postzafra-, y no a

una intencionalidad coartada por los mismos. El sentido común de los agentes, dado que se encuentran expuestos a las condiciones que le exige un mercado monopolizado, los conducen a reconocer e identificar que sus resultados económicos, dependen del momento de “*negocio de oferta-demanda*”.

“(...) Este... es... es un problema de oferta y demanda diríamos no, este... o sea se concentra la oferta en determinados meses y ellos hacen el negocio ellos (...) Este... si lamentablemente en ese sentido este... los frigoríficos hacen la de ellos. Y ellos dirán que, que los productores cuando hay escasez, e... yo tengo un ganado gordo y me dice dame uno setenta, pero yo quiero uno setenta y dos, entonces... es negocio, es el negocio de la oferta y la demanda”³⁰

Pero existe una *capacidad diferencial de intervenir en el precio*, como uno de los elementos distintivos entre ambas partes, directamente ligado a la manera en que se encuentra estructurado el mercado en el complejo cárnico de nuestro país, de acuerdo a los intereses de los principales frigoríficos.

En realidad no existe una situación de oferta-demanda, como queda constatado a simple vista, debido a que los productores ganaderos buscan los mejores precios para la venta de sus animales, en este mercado específico, de acuerdo a las alternativas que le ofrece una diversidad de frigoríficos. De esta manera, reciben las señales enviadas desde la industria por un valor estipulado, que los auto-define como “*tomadores de precios*”.

“El frigorífico tiene un precio de compra, y bueno... en general los productores son tomadores de precio, ¿no?. Pone precio en la mercadería que... en el caso, el ganado gordo. O sea el frigorífico es el que pone el precio”³¹

“(...) el frigorífico le paga el precio que más o menos es el de plaza, en determinado momento no les paga como de repente paga otro frigorífico, y esto hace que el compromiso se corte o se rompa, y el productor empezó a venderle al que le pagara mejor, mejor en cuanto a cantidad de dinero, mejor en cuanto a plazos”³²

Esto adquiere dos sentidos precisos: primero, porque no es casualidad que las relaciones mercantiles se entablen entorno al precio, en un mercado formado por los frigoríficos que tienen mayor capacidad de determinación en el complejo cárnico; y segundo, debido a que se ajusta a las condiciones de producción presentes en nuestro país, con un producto carne de bajo valor agregado y muy escasamente industrializado, sobre la base de unos recursos naturales particularmente productivos. Los frigoríficos articulan, construyen y promueven en forma activa este conjunto de condiciones.

Especulativo

La especulación es una de las consecuencias más aprehensibles de este mercado específico, primordialmente, por la inestabilidad y volatilidad que presenta la fijación de los precios de la carne, ante la ausencia de un contrato previo, que determine la fijación de condiciones preestablecidas de antemano.

³⁰ Entrevista a productor mediano de ciclo completo.

³¹ Entrevista a productor mediano de ciclo completo.

³² Entrevista a informante calificado.

Los agentes con más capacidad de incidencia sobre el mercado que se forma en el complejo cárnico, como los frigoríficos, al controlar la oferta de ganado y los precios del mercado, orientan sus propios objetivos de acuerdo a estrategias especulativas, convirtiendo estas maniobras en un fin en sí mismo, y expandiendo esta clase de comportamientos al resto de los productores ganaderos, configurando una cultura en sentido propio.

Naturalizado

Se produce de alguna forma, la naturalización de ciertos fenómenos presentes en el complejo cárnico uruguayo.

Ante la percepción de la mayoría de los productores ganaderos, el mercado aparece como algo espontáneo, natural y producido por las condiciones de la naturaleza presentes en nuestro país, donde las partes asisten en igualdad de condiciones, con las mismas posibilidades de obtener resultados económicos. Pero de acuerdo a los elementos planteados, vemos que se forma un mercado específico, monopolizado por los principales frigoríficos, en donde a priori y utilizando para sí las condiciones naturales inestables e imprevisibles, favorables y desfavorables a la producción, se define el precio de la carne.

Los acontecimientos de mercado, se identifican a partir de cuestiones referidas a factores climáticos, vinculados a la escasez de forraje por la ausencia de lluvias o los ciclos reproductivos del ganado, en períodos del año en que se produce su reposición.

Los productores incorporan y reproducen situaciones deliberadamente construidas por la industria manteniendo complacencia. Y, al mismo tiempo, en las entrevistas, esbozan la idea de engaño, manipulación, etc., en la fijación de los precios.

Desconectado de los Costos de Producción

El precio de la carne que determina el frigorífico, está completamente desconectados de los costos de producción. Como consecuencia, al monopolio que ejerce deliberadamente en los precios de mercado la industria frigorífica, en base a procedimientos especulativas, y al amplio margen de dependencia atribuido a la naturaleza.

Los precios son fijados de una manera poco racional, en el sentido de que se encuentra desvinculada del concepto de productividad. En cambio, se inscribe totalmente por fuera de los procesos de producción, en base a procedimientos ajenos al tipo de producto, y directamente vinculado a decisiones arbitrarias que varían de acuerdo a cada planta industrial.

“(...) O sea, e... yo preparo un animal con todas las preocupaciones y todas las exigencias que me pide el frigorífico, y de repente apareció un lote allá de ganado, criado a campo solamente y... y ahí bien, bien maltratado, pero bueno, si el precio es más barato, el industrial llama al productor y dice “mira disculpa, en vez de comprarte a vos al precio que me estas pidiendo, le compró a fulano que me esta ofreciendo a tanto (...)”³³

“(...) El primer afectado es el productor, si el año es bueno, te castigan porque la oferta es mucha y bajan los precios, y si el año es malo y hay seca, pasa lo mismo. Pero en cambio ellos siempre venden al mismo precio, y el productor siempre esta igual”³⁴

³³ Entrevista a informante calificado.

³⁴ Entrevista a productor mediano de ciclo completo.

En síntesis, *un mercado específico se diferencia aquí del libre mercado*, en el sentido que asistan las partes con igualdad de condiciones en calidad de ofertante y demandante, y en el sentido que los precios de mercado tengan como base los costos de producción, el uso del capital y del trabajo.

No solamente los frigoríficos más importantes de nuestro país determinan los precios en el complejo cárnico, sino que el mercado que forman repercute directamente sobre las formas de producción, derivando en un producto con características peculiares -commodity-, en los que volumen, la especificidad y la calidad se ven relativizados, frente a la importancia que adquiere la fijación de precios.

No obstante, los beneficios obtenidos por los principales frigoríficos son significativos, a partir de la diferencia entre los precios obtenidos por la compra de su materia prima en nuestro país, y el acceso a los mercados de alto poder adquisitivo.

Segunda Balanza

El análisis de las entrevistas nos conduce a identificar a la *segunda balanza*, como un segundo problema de las relaciones entre frigoríficos y productores ganaderos.

A diferencia de la fijación de precios, este fenómeno se origina en un espacio construido por los frigoríficos en la planta industrial, y ajeno a un espacio mercantil.

La segunda balanza es un instrumento de medida utilizado por los frigoríficos de nuestro país.

A diferencia de la primera balanza, que determina el “*peso vivo o en pie del animal*”, intenta precisar lo que se denomina el “*peso en gancho*”; esto significa la cantidad de carne del animal faenado, sin contar los subproductos como el cuero, vísceras, tripas, menudencias, el mondongo, las pezuñas, etc. En sí la carne limpia, operativizada por la cantidad de kilos de carne en las dos medias res del animal.

A través de este mecanismo diseñado, los frigoríficos ejercen en la planta industrial, y al mismo tiempo asumen, el *control directo particularizado y personalizado sobre los productores ganaderos*.

Como mencionamos precedentemente, porque se encargan de determinar el volumen y valor de los rendimientos, alcanzados por el ganado que remiten los productores al frigorífico, en dónde de acuerdo a parámetros preestablecidos por la industria, y habilitados por el Estado a través de INAC, con sus respectivas tipificaciones y clasificaciones;

- a) se le pagan únicamente los kilos de carne, sin contar los subproductos derivados de la misma; por ejemplo, cuero, menudencias, tripas, mondongo, pezuñas, etc.
- b) se procede al desgrasado
- c) no saben si es su ganado

Nuestra investigación permite mostrar a la segunda balanza, como un mecanismo publico-privado, que tiene fuerte peso en las estrategias de las empresas. Esta depende de la articulación de las empresas privadas con el Estado, y en las que se constata las siguientes maniobras:

- Apropiación y manipulación de la información por parte de la industria frigorífica.
- Apropiación directa de un valor no producido por parte del frigorífico.
- Transformación en precio de mercado, tanto del valor apropiado y no producido por el frigorífico, como del valor contenido en la segunda balanza.
- Atomización de los productores ganaderos, y control directo, particularizado, personalizado del frigorífico sobre los productores.

Apropiación y manipulación de la información por parte de la industria frigorífica

Así, en la segunda balanza *la información es manipulada según los intereses del frigorífico*, por ende, el productor se encuentra con información demasiado estandarizada, difusa, oscura.

La información de los rendimientos del ganado en segunda balanza es proporcionada por INAC, con datos que amparan las intenciones buscadas por la industria. Considerando que en la planta industrial se faenan una gran cantidad de animales por día, la información que obtienen los productores no resultan del todo claras, porque no puede corroborar el vínculo entre su ganado y los rendimientos aducidos por el frigorífico para las medias reses.

“(...) el negocio de la carne, no es cristalino, nunca nadie sabe nada, como el tema de las ventas, nunca te dicen y si te dicen, te dicen por arriba, te ocultan la información”³⁵

Los rendimientos en segunda balanza, a su vez, varían según el frigorífico, principalmente porque dependen del desgrasado, donde por ejemplo; en el imaginario de los productores, los resultados esperados, de acuerdo a parámetros establecidos por INAC, en determinados momentos, significan aproximadamente entre un 52 o 53 por ciento -según peso y tiempo del animal-, y un 49 por ciento es porque se le saco mucha grasa al animal.

“(...) se sigue manteniendo una vieja discusión que no arregló el tema de las cajas negras, que no arregló nada, que es el tema de, la segunda balanza. Esa sospecha todavía no se ha podido romper. El grado de confianza, este, ahí esta, ta un poquito trancado, porque como el frigorífico le paga en segunda balanza, la segunda balanza después del dressing, el dressing es el desgrasado, los productores entienden que el desgrasado es excesivo, entonces siguen peleando ese espacio”³⁶

Apropiación directa de un valor no producido por parte del frigorífico

Ante la potencialidad representada por los subproductos de la carne, proporcionados por los productores ganaderos, los frigoríficos con más capacidad de desarrollo tecnológico, adquieren un alto grado de diversificación. Esta estrategia de la industria, se fundamenta en la posibilidad de acceso a determinado nicho de mercado, y porque los subproductos apropiados, permiten su transformación en beneficios económicos concretos.

De esta manera, estos *subproductos* no se traducen en una diferenciación de precios para el productor, sino que funcionan como una alternativa considerablemente viable, en el negocio de la industria frigorífica. Por ejemplo, el cuero representando un valor significativo, dado que su precio

³⁵ Entrevista a productor mediano de ciclo completo.

³⁶ Entrevista a informante calificado.

equivale en promedio a 1,20 o 1,30 dólares por kilo, y esta sumatoria adquiere relevancia, si tenemos presente que un animal de 500 kilos posee aproximadamente 4 metros y medio de cuero con un peso de 45 kilos. Esto los lleva a tener un relacionamiento muy fluido con las curtiembres, formando una articulación que le permite disponer de mayores recursos económicos, para aumentar su producción.

Los subproductos derivados de la carne como el cuero, las menudencias, tripas, el mondongo, las pezuñas, tienen un valor significativo para la industria frigorífica, en cuanto a que esta diversa gama de productos son aprovechados por la misma. Al punto de ser denominados como el “quinto cuarto del animal”, porque son utilizados para generar determinados resultados económicos.

“(…) el industrial vende todos los productos digo, sería importante ver, y de hecho se ha visto, y de hecho lo hemos estado haciendo, desde que entra el animal hasta... del corral a la playa de faena o desde que sale de la playa de faena, cuantos subproductos entre comillas se colocaron y cuanto es el valor... que ya tiene el industrial, antes de pagarle el animal al productor (...)”³⁷

Las diferencias económicas entre frigoríficos y productores se amplían por intermedio de los subproductos, ante la aparición de determinados nichos de mercados. Posibilitando el acceso de la industria frigorífica a distintos mercado, que permiten aumentar sus beneficios con los subproductos, en contraposición de la tradicional prevalencia de la cuota Hilton, que representa dieciséis kilos de carne por novillo -lomo, bife y cuadril.

“(…) antes de la aftosa Uruguay vendía más cara la tonelada de lengua de repente más cara que la tonelada de lomo a Japón, por ejemplo. Tendones, y esas cosas ellos les encontraban propiedades y se vendía bien, el mondongo también se vendía bien, eran sub productos que tenían un valor igual al de la carne (...)”³⁸

Transformación de las rentas producidas y no producidas en precio de mercado

Según cómo surgen las rentas, se pueden identificar en la segunda balanza dos formas distintas de apropiación, pero que son efectivizados por la industria frigorífica del igual modo, por intermedio de los valores obtenidos, con los precios de venta fijados en el mercado:

-Apropiación directa no mercantil, a través de un ámbito concreto construido por el frigorífico, con el valor de los subproductos de la carne no producidos, y que adquieren valor con la transformación en precio de mercado.

-Apropiación mercantil especulativa, por los precios que establecen los frigoríficos, para la venta de los productos de la carne cuantificados por este mecanismo.

Esto adquiere un alto grado de significación, si consideramos que los frigoríficos compran su materia prima en segunda balanza. En este marco, constatamos que la capacidad de influencia de los frigoríficos en su relación con los productores ganaderos se amplía, de acuerdo a la diversidad de elementos que articulados, sostienen el control de los principales frigoríficos en el complejo cárnico de nuestro país. No solamente determinan los precios en el mercado específico que monopolizan, sino que participan directamente en la definición del volumen conseguido por las

³⁷ Entrevista a informante calificado.

³⁸ Entrevista a informante calificado.

haciendas producidas por los productores ganaderos, y a su vez, se ven optimizados por los subproductos que no se le pagan al productor.

Atomización de los productores ganaderos y control directo, particularizado, personalizado del frigorífico sobre el productor

La segunda balanza representa un espacio concreto, originado fuera de las relaciones mercantiles, construido y controlado de manera particularizada, y personalizada por la industria frigorífica, donde los productores ganaderos se encuentran subordinados de acuerdo a su voluntad. En esta instancia, los productores deben acomodarse a las formas definidas por el frigorífico en la planta industrial, enfrentando criterios arbitrarios que intensifican las condiciones de inestabilidad e imprevisibilidad, como hemos visto con la fijación del precio, a que están sujetos los agentes en el complejo cárnico de nuestro país.

Además de estas acciones especulativas, se le suma la atomización de la que son objeto los productores ganaderos, frente al papel determinante que tiene este entorno constituido por los frigoríficos en el complejo cárnico de nuestro país. El sentido que tienen estas situaciones para los productores, es complaciente, conformista. Se ven imposibilitados de comprender, producto principalmente de la naturalización y lo consuetudinario de las relaciones. Estas mismas relaciones mascaran su carácter, apareciendo como relaciones genéricamente mercantiles.

(...) todo esto de la segunda balanza es una historia interminable (...) yo creo que es parte de un juego comercial ¿no?, todos es parte de un juego comercial”³⁹

2.2 Proyectos del Frigorífico PUL

Nuestra investigación, permite visualizar que en los proyectos diseñados por el Frigorífico PUL con algunos productores, las relaciones entre frigoríficos y productores ganaderos se encuentran directamente determinadas, por el *tipo de mercado* al que pretende acceder el frigorífico, y la *estrategia productiva* elaborada entorno al *contrato previo* establecido entre las partes intervinientes.

En comparación con la situación del complejo cárnico de nuestro país, analizada con anterioridad, la empresa en los proyectos busca establecerse en otro tipo de *mercado globalizado*, con sus particularidades características⁴⁰:

- Mercado abierto a la competencia global
- Monopolizado por las grandes compañías multinacionales
- Profundamente segmentado
- Desregulado en términos de relaciones laborales
- Estado de excepción

³⁹ Entrevista a productor mediano de ciclo completo.

⁴⁰ Massera, E. J. (2004; 2007)

Ante las propiedades características del mercado globalizado, el frigorífico debe considerar en sus objetivos generales, la elaboración de una estrategia productiva. La misma responde a la elaboración de proyectos, que se destacan por el establecimiento de un contrato previo de la industria frigorífica con los productores ganaderos, para cumplir con las condiciones exigidas por los mercados externos.

El análisis de los proyectos del Frigorífico PUL permite constatar, en mayor o menor medida, la existencia de los mismos inconvenientes presentes en las relaciones entre frigoríficos y productores ganaderos dentro del complejo cárnico de nuestro país, representados por los problemas en la fijación de precios de la carne y la segunda balanza.

Se perciben diferencias en la manera que aparecen los fenómenos en los proyectos, resultando de especial interés, tratar de exponer las características distintivas.

Precio

La especulación de los precios en un mercado específico formado y controlado por los principales frigoríficos de nuestro país no desaparece, pero se encuentra de alguna manera relativizado, debido primordialmente a diversos factores;

- Estrategia productiva diseñada por intermedio de los proyectos
- Aumento en los rendimientos productivos de los productores ganaderos
- Acceso de la industria frigorífica a mercados de alto valor

Estrategia Productiva

En los proyectos del Frigorífico PUL, las relaciones entre frigorífico y productor dependen más bien de la ***estrategia productiva***, que de relaciones mercantiles establecidas de acuerdo a la importancia de los precios de la carne. Las relaciones se inscriben en la estrategia productiva, entorno a la inclusión de los productores en los procesos de producción, donde existe el intercambio de información, comunicación, para responder a las necesidades de la industria frigorífica.

Esto se ve expresado por uno de los entrevistados; “(...) *encuentra una identidad, encuentra una seguridad, toda esta apertura de la que estábamos hablando de que el productor ingresa a la industria y... y forma parte de la cadena in situ por así decirlo, este... le da al productor un relacionamiento más fluido con nosotros no (...)*”⁴¹

En la estrategia productiva formada por las relaciones que establece directamente el frigorífico con los productores, se destacan determinados factores:

- Inclusión de los productores ganaderos en los procesos de producción
- Efectos sinérgicos entre las partes, que permiten la formación de distintas instancias de conocimiento, para la propia delimitación de los proyectos (reuniones, charlas técnicas, asesoramiento, visitas de los productores a la propia planta frigorífica, etc.)
- Alianza estratégica con los productores ganaderos

⁴¹ Entrevista a informante calificado

-Aumento de la capacidad productiva del productor

-Intercambio de información

-Contrato previo

Aumento en los rendimientos productivos de los productores ganaderos

La estrategia productiva, al focalizarse en el financiamiento del productor para la inversión en pasturas, modifica las condiciones específicas de producción y permite la intensificación de los procesos de producción. Estas condiciones llevan a la mejora en la calidad de los productos, y la capacidad productiva, motivando el aumento concomitante en los rendimientos de los animales, y en efecto, se incrementan -vía precio- los resultados económicos de los productores ganaderos. Esta situación se contrapone con la situación del complejo cárnico, donde se percibe una notoria desconexión del precio con los costos de producción.

Acceso de la industria frigorífica a mercados de alto valor

Aunque el frigorífico es el que define las condiciones y los precios de la materia prima en el contrato firmado con los productores, las relaciones especulativas entorno a la fijación de precios pasan a un segundo plano, dejando de constituirse en el mecanismo mercantil exclusivo, utilizado por la industria frigorífica para el éxito del negocio.

El acceso de la industria frigorífica a mercados de alto valor, determina un producto formado desde la demanda diferenciada, con la reproducción de productos existentes, commodity diferenciado, estandarizado, etc. De la mismas manera, los precios se encuentran establecidos de antemano, marcando la estrategia de los agentes en la búsqueda por el ingreso a mercados cotizados, para la obtención de sus resultados económicos. Naturalmente el contacto y acceso de la industria a mercados de alto valor, permiten y hace necesaria en ciertas circunstancias, la distribución entre las partes de los beneficios económicos.

Necesariamente, no tienen porque ampliarse estos beneficios en términos económicos a los productores ganaderos, ya que los proyectos del Frigorífico PUL, se encuentran expuestos al marco especulativo construido por los principales frigoríficos, en el complejo cárnico de nuestro país.

Segunda Balanza

A pesar de que los proyectos del Frigorífico PUL, intentan crear una estrategia productiva, alrededor de determinadas relaciones entre los agentes, con ciertas características propias; directas, sinérgicas, complementación, intercambio de información, instancias de conocimiento, etc; de todos modos, se sostiene el mecanismo especulativo no mercantil de la segunda balanza.

Este problema identificado por la investigación, en las relaciones entre los frigoríficos y productores ganaderos para el complejo cárnico de nuestro país, marca la continuidad en los proyectos del Frigorífico PUL, de un instrumento de control diseñado por los frigoríficos en la planta industrial.

La persistencia de este mecanismo especulativo, se encuentra signado por los propios rasgos intrínsecos que hacen a los proyectos, de acuerdo a los siguiente elementos:

- Preeminencia del frigorífico en el contrato previo, por intermedio de la determinación de las condiciones preestablecidas.
- La inversión en pasturas por parte del productor ganadero, implica la devolución del financiamiento en segunda balanza.

Si bien el *contrato previo* firmado entre el frigorífico y los productores, constituye un aspecto importante para la continuidad y estabilidad de las relaciones entre las partes, el acuerdo determina toda una serie de condiciones preestablecidas que se ajustan a la estrategia de negocio de la industria frigorífica, y afecta directamente los intereses particulares de los distintos agentes que participan de los proyectos. Estos se encuentran estructurados según los requerimientos que tiene la industria, reproduciendo al interior de los proyectos las formas de organización establecidas a nivel global por la empresa.

Se establece como condición en el propio contrato, la utilización de la segunda balanza, para determinar la *devolución del financiamiento en pasturas* recibido por los productores ganaderos, por intermedio del descuento en porcentajes de kilos de carne del ganado remitido por los productores ganaderos, en forma proporcional al número de animales comprometidos y al tipo de mejoramiento realizado. Ante este panorama, esta limitante que afecta al complejo cárnico, se mantiene intacto para el caso específico de los proyectos, como parte de los mecanismos no mercantiles diseñado por el frigorífico en la planta industrial, para optimizar sus beneficios económicos particulares.

Este mecanismo no mercantil elaborado deliberadamente por los frigoríficos, trae consigo las mismas dificultades características, presentes en el complejo cárnico de nuestro país. Permite con las distintas maniobras especulativas que forma en la planta industrial, el control particularizado y la subordinación de la industria sobre el productor ganadero.

3. NATURALEZA DE LAS RELACIONES ENTRE FRIGORÍFICOS Y PRODUCTORES

En el capítulo anterior, hemos realizado un análisis de los principales problemas en las relaciones entre los frigoríficos y productores ganaderos, y también identificamos las relaciones que se establecen entorno a los problemas.

En este capítulo pretendemos avanzar en la investigación, preguntándonos; *¿cuál es la naturaleza económica de las relaciones que se forman entorno a los problemas identificados?*

Para ello, exponemos en primer lugar el marco teórico que sirve de referencia al conjunto de la investigación (sección 3.1) y, en segundo lugar, esbozamos una respuesta tentativa a esta última pregunta (sección 3.2).

3.1 Marco teórico de referencia

A continuación, exponemos brevemente el contenido de los conceptos establecidos por la literatura, que nos han servido de referencia para orientar nuestra investigación:

- Renta diferencial de la tierra
- Búsqueda de rentas
- Adaptación al mercado globalizado

Renta diferencial de la tierra

En los capítulos de *El Capital* (1857), referidos a la *renta diferencial de la tierra*, Marx muestra lo siguiente:

- Las ganancias generadas por la renta diferencial de la tierra se realizan en condiciones normales de mercado. No se deben a fluctuaciones circunstanciales que se puedan producir en determinados momentos, en los precios del producto en el mercado.
- Esas ganancias no dependen del trabajo y el capital empleados en la producción, sino de una fuerza natural excepcionalmente productiva incorporada al capital. Lo que supone una desconexión entre precio de mercado y precio de producción.
- Esa fuerza natural no es la fuente de los beneficios, sino su base natural monopolizable o monopolizada, representado una condición natural propia de determinadas proporciones limitadas del suelo que se encuentran de manera local en la naturaleza.
- La propiedad privada sobre estas condiciones favorables de la tierra, capacita a su propietario a apoderarse de los beneficios obtenidos por la misma, pero éste no es el responsable su creación.

La renta diferencial de la tierra emerge, entonces, de la diferencia entre los costos y precio de producción individual del capital invertido que tiene a su disposición una fuerza natural excepcionalmente productiva en relación a un determinado producto, y los costos y el precio de producción de mercado del mismo producto.

Búsqueda de rentas

En el análisis realizado por **Cristina Zurbriggen** (2003), sobre el marco institucional y regulatorio del Estado, y su impacto en el desempeño económico de nuestro país, se introduce la noción de *búsqueda de rentas*.

La autora aborda el caso del Contralor de Exportaciones e Importaciones, creado en Uruguay en el período 1941-1961, como mecanismo fundamental para controlar el comercio exterior. Este organismo marca la existencia de nuevas instituciones que incrementan la capacidad reguladora del Estado uruguayo sobre los mercados, pero que estuvo condicionado en su accionar, por el predominio del entorno institucional formado entre actores públicos-privados, patrimonialista, clientelista y corporativista, que incentivo a los buscadores de rentas.

La búsqueda de rentas, se fundamenta en la formación y predominio histórico de un complejo marco institucional, que afecta al comportamiento de los actores públicos-privados de nuestro país. Esta estructura institucional, tiene como base la temprana apropiación del Estado, por parte de los partidos y fracciones políticas tradicionales, y la ausencia de un aparato burocrático autónomo. Los partidos tradicionales se apoderan del Estado, y aplican su política clientelista, personalista, corporativista, para poder cumplir con sus intereses políticos partidarios.

La formación de este entorno institucional repercute en el conjunto de actores sociales y sobre la organización de las propias empresas, expandiendo esta lógica al resto de actores económicos, empresas privadas, grupos empresariales, etc. Entonces esta organización política, afecta directamente a las empresas, y se encarga de estructurar las relaciones de los actores públicos y privados, generando la articulación de redes rentistas.

El Estado es utilizado por los partidos políticos tradicionales, como espacio de negociación con los actores económicos, constituido de acuerdo a un entorno basado en el clientelismo y personalismo, para el intercambio de apoyo político por distribución de beneficios sectoriales para las empresas privadas. Además la articulación público-privado, permite estrategias de participación corporativa, institucional, y directa de los sectores económicos dominantes en las decisiones de política económica, vinculándose con las fracciones conservadoras de los partidos tradicionales e incluso ocupando altos cargos en la administración pública.

Estas relaciones mantenidas por los partidos tradicionales, instalados en el Estado con las empresas privadas, a lo largo de la historia, conlleva a los empresarios a encarar sus acciones en base a la obtención de rentas, marcando directamente la economía del país.

“El Estado estimuló la realización de actividades de búsqueda de rentas en detrimento de otras actividades productivas propias de un empresario, afectando así negativamente la productividad de los factores productivos”⁴²

“El mayor déficit de las economías latinoamericanas para alcanzar un desarrollo sostenible y a largo plazo se encuentra en la existencia de una arraigada cultura institucional de carácter clientelista, corporativa y patrimonialista que ha incentivado conductas empresariales ineficientes. La cultura empresarial predominante ha estado orientada a la búsqueda de rentas, a prácticas cuasi-monopólicas y a comportamientos clientelistas, incapaz de generar iniciativas suficientes para promover una actividad económica alternativa y competitiva”⁴³

No obstante, en su estudio de las estrategias empresariales presentes en Uruguay en la década de 1990, **Emma Julia Massera** (2004) identifica el origen de la **búsqueda de rentas**, en la construcción deliberada, desde la empresa, de la relación de clientela, definida en la literatura como “(...) *el intercambio de apoyo político por beneficios particulares* (...)”.

La autora percibe a la relación de clientela, como relación social de carácter estatal que se forma también desde la empresa como parte de la estrategia de negocios de búsqueda de rentas. A su vez, al vincular relación social de clientela y estrategia económica de búsqueda de rentas, la autora ubica a esos fenómenos sociales y económicos dentro del esquema de dominación política de las clases conservadoras en el país. La misma autora, en estudio posterior (2007), analiza las mismas relaciones desde una investigación de la forma del Estado uruguayo, reuniendo nuevos elementos para considerar los aspectos revelados en su anterior investigación en las empresas.

En este enfoque, la búsqueda de rentas en las empresas depende de la construcción de una red estatal de relaciones personales, a la cual pertenece la empresa. Esta red se forma por una constelación de relaciones personales sostenidas entre una diversa gama de agentes involucrados, entre los que aparecen los propietarios de la empresa y sus vínculos personales en los partidos políticos, en el Estado y en las corporaciones empresariales y profesionales.

El objetivo de esta estrategia es transferir a la empresa beneficios propios y ajenos, para la apropiación particularista del Estado y la utilización del mismo, por estas redes particulares de búsqueda de rentas.

En los estudios de Massera, el sector cárnico aparece como caso paradigmático de estos fenómenos. Haciendo referencia a ese sector económico, la misma señala que las relaciones pueden prevalecer de dos maneras distintas:

-vía ilegal, a través de las redes particulares de relaciones estatales, con las interacciones de empresas y Estado, que aseguran impunidad y generalizan las relaciones como relaciones naturales consuetudinarias;

-vía legal, en la que empresarios, dirigentes de las cámaras empresariales y sus asesores más directos ocupan altos cargos en el gobierno y altas esferas de la administración estatal,

⁴² Couspen (1994:98), en Zurbriggen (2003:16)

⁴³ Zurbriggen, (2003:16)

representando las fracciones partidarias en el parlamento, y construyendo la legislación pertinente.

En el artículo sobre la forma del Estado uruguayo, **Massera** (2007) muestra como, bajo la apariencia de forma genérica de un Estado burocrático y técnico, la forma del Estado uruguayo es centralizada particularista. En este trabajo de la autora, las relaciones sociales de clientela y corporativistas, vinculadas a las estrategias económicas de búsqueda de rentas y de adaptación al mercado globalizado, aparecen como las relaciones sociales de esa forma específica del Estado uruguayo. Las relaciones corporativistas, como la de clientela, son particularistas. Se caracterizan por la disputa corporativa de beneficios, entablada entre partes segmentadas a nivel institucional, a través de la negociación corporativa a suma cero.

En síntesis, según el enfoque de esta autora, las relaciones de intercambio de apoyo político por beneficios particulares y las relaciones corporativas a suma cero, se encargan de explicar la continuidad en nuestro país de la estrategia de búsqueda de rentas. En tanto, construcción deliberada de los sectores conservadores de la sociedad, para lograr su permanencia en el poder político y económico, por innecesario, impiden sistemáticamente la creación de condiciones de éxito de proyectos que apunten en un sentido productivo.

Adaptación al mercado globalizado

En base al mismo abordaje investigativo realizado por **Emma Julia Massera** (2004), aparece otro tipo de estrategia en las empresas de nuestro país, la *adaptación al mercado globalizado*.

Esta se encuentra presente en las empresas, a partir de la formación del contexto nacional y mundial neoliberal de globalización post-setenta, con el reconocimiento del mercado como determinante principal para construir la estrategia empresarial.

Según la autora, el mercado globalizado al que pretenden acceder las empresas, se caracteriza por estar abierto a las nuevas relaciones de competencia, monopolizado por las grandes compañías multinacionales, que tienen inversiones a escala global, significativamente segmentado, desregulado en las relaciones laborales, y con un Estado de excepción.

A diferencia de la estrategia empresarial de búsqueda de rentas, mencionada en el apartado anterior, las empresas en la estrategia de adaptación al mercado, definen los objetivos principales de su estrategia de acuerdo a la aceptación de las reglas de juego impuestas por el mercado. Las empresas para ingresar y permanecer en el mismo, reproducen las interacciones y productos específicos del mercado globalizado, para establecerse en el segmento medio y superior de ese mercado ya existente; por intermedio de la diversificación y especialización del producto, y la formación de alianzas empresariales para la comercialización y/o adquisición de empresas en los países mercado.

El negocio diseñado desde las empresas, queda sujeto a una estrategia reducida al mercado, pero de todos modos, ante la competencia en los mercados interno y externo, las empresas tienen diversas estrategias productivas. Se encuentran envueltos en una constelación crecientemente organizada de relaciones mercantiles, formando parte de complejos agroindustriales que comprende todas las fases de producción y comercialización o constituyen alianzas estratégicas⁴⁴.

⁴⁴ En las empresas estudiadas por la autora, se constata que la excepción esta representada por la empresa cárnica, porque presenta la forma de cadena especulativa no integrada.

Si bien la red de búsqueda de rentas se desdibuja como sujeto que determina la estrategia empresarial, las empresas utilizan en su negocio los mecanismos especulativos presentes en la estrategia de búsqueda de rentas, por la formación de redes estatales particularistas, para establecer un vínculo con el Estado, y poder exigir políticas de este y participar en su diseño.

En suma, la estrategia de las empresas se reduce al mercado, reproduciendo relaciones que se forman entorno a un sistema existente. El producto diferenciado y las relaciones mercantiles, se encuentran directamente determinados por la definición del negocio de las empresas, quedando sujetos a los mercados globalizados.

Estos conceptos teóricos, han contribuido en nuestra investigación a identificar en forma preliminar, el sentido económico que tienen los problemas percibidos en las relaciones entre frigoríficos y productores ganaderos

3.2 Hipótesis

La investigación realizada, nos permitió distinguir dos situaciones en las relaciones entre frigoríficos y productores. Una situación refiere a las relaciones históricamente dominantes en el complejo cárnico uruguayo. La otra tiene como ejemplo los proyectos del Frigorífico PUL, y expresa una incipiente y parcialmente nueva relación, emergente apenas en los últimos años.

Nuestra hipótesis sostiene que:

a) la naturaleza económica de las relaciones que surgen entorno a los problemas identificadas entre frigoríficos y productores en el complejo cárnico, tiene que ver con el vínculo que se establece entre la renta diferencial de la tierra utilizada por los agentes para la producción cárnica, y la estrategia de negocios de búsqueda de rentas. Y que los proyectos del Frigorífico PUL tienden a relativizar ese vínculo, sin dejar de mantenerlo.

b) ese matiz de diferencia entre la situación históricamente y hasta el presente dominante en el sector cárnico uruguayo, y los proyectos del Frigorífico PUL, se debe a la reciente adopción, por este y los frigoríficos más importantes de nuestro país, de la estrategia de negocios de adaptación al mercado globalizado, expresando una probable tendencia de futuro para el sector.

En caso de comprobarse esta hipótesis en nuevos trabajos de investigación, un aspecto fundamental a estudiar sería, de qué manera diferencial los productores y los frigoríficos tienen condiciones de efectuar esa transición.

A continuación, veremos qué es posible decir en relación a la hipótesis en este momento, a partir del estado actual de nuestra investigación.

La naturaleza de las relaciones entorno al precio y la segunda balanza

Según las relaciones establecidas entre frigoríficos y productores ganaderos entorno a la fijación de precios y a la segunda balanza, antes analizadas, destacamos algunas características del complejo cárnico uruguayo:

-Desconexión de costos de producción-precio de venta

-Apropiación de rentas no producidas por la industria frigorífica, y posterior transformación en precio de mercado, por intermedio de dos mecanismos distintos; vía fijación de precios y vía segunda balanza.

-Confusión de mecanismos utilizados en un mercado específico como los presentados en el complejo cárnico uruguayo, y mecanismos fuera de mercado, con formas normales de comercialización o mercado.

-Naturalización, conformismo, hábitos consuetudinarios, complacencia de los productores ganaderos, y su incorporación a los comportamientos especulativos.

-Atomización de los productores y dominación directa del frigorífico sobre los productores, vía mecanismos mercantiles y no mercantiles.

-Desestímulo a la productividad e inversión

De acuerdo al marco constituido por estos rasgos mencionados, debemos plantear la lógica en que se inscribe el sentido económico de la *fijación de precios* y la *segunda balanza*, para poder considerar la relevancia manifiesta que adquiere la *naturaleza de las relaciones* entorno a los mismos.

A partir de los conceptos teóricos esbozados precedentemente, identificamos el sentido económico que tiene la fijación de precios y la segunda balanza, que permiten considerar la naturaleza de las relaciones.

Precio

Nuestra investigación permite identificar el sentido económico de la *fijación de precios*, por la fuerte incidencia que tiene la *renta diferencial de la tierra*, en el complejo cárnico de nuestro país.

Esta forma de renta capitalista, se extiende en cierto sentido, a través de la existencia de una doble apropiación de rentas:

En primera instancia, se presenta en el comportamiento que comúnmente adoptan los productores ganaderos, en el cuál obtienen sus beneficios económicos, a partir de la disponibilidad de condiciones naturales excepcionalmente favorables ligados a la tierra; este aumento en sus fuerzas productivas, hace que la producción dependa directamente de agentes naturales. Por lo general, al alcanzar sus beneficios en base a las condiciones propias del suelo, los productores tienden a desestimular la inversión y movilización de capitales dentro de sus predios.

En segundo lugar, el análisis de la fijación de precios de la carne adquiere un alto grado de significación, porque vislumbramos que en nuestro país la industria frigorífica crea y controla, un mercado específico, donde fijan arbitrariamente los precios de mercado de la materia prima. Los productores ganaderos al encontrarse subordinados a las condiciones definidas por la industria por las relaciones especulativas que establece entorno al precio, deben vender su producción en este

mercado específico. Entonces estos mecanismos diseñados por la industria, tienen en vista determinados intereses mercantiles particulares, para la apropiación mercantil especulativa en el precio, de acuerdo a los beneficios alcanzados por los productores, desde las condiciones naturales favorables vinculadas al tipo de suelo que poseen.

En comparación con la teoría clásica planteada precedentemente, encontramos dos situaciones distintas:

La coincidiendo con el enfoque clásico, porque las rentas no productivas generadas por los productores ganaderos, y que se concretizan por la venta de la producción en este mercado específico determinado por los frigoríficos, no queda en manos del propietario de la tierra, sino que son aprovechadas en beneficio de la industria.

A diferencia de lo anterior, la *renta diferencial de la tierra* presupone la existencia de un tipo de mercado, en el cuál los beneficios alcanzados no se deben a la especulación en los precios de mercado. Dadas las características del complejo cárnico de nuestro país, constatamos que se sobre dimensiona la apropiación de rentas, debido a que son obtenidas en un primer momento por los productores ganaderos, pero luego dependen de la apropiación de la industria frigorífica, por intermedio de la especulación de precios en el mercado específico que forma. Los beneficios económicos logrados por la industria frigorífica son considerables, por la diferencia entre los costos de la materia prima y las ventas alcanzados, esta diferencia se maximiza aún más, si tenemos presente que determinados frigoríficos pueden acceder a mercados de alto poder adquisitivo.

Estas estrategias especulativas, perseguidas por los productores ganaderos y la industria frigorífica, convierten en rentable la apropiación de beneficios no generados por el sujeto que se las apropia, para el negocio del complejo cárnico de nuestro país. Paradójicamente, lo no productivo se pone en el centro del escenario y adquiere protagonismo destacable, debido a que la apuesta de los involucrados se desentiende del aumento de la productividad, desde la puesta en funcionamiento de una estrategia productiva.

Como argumenta Silva Barros⁴⁵, esta lógica de acumulación trastoca las bases mismas del modelo de organización económica capitalista, porque la apropiación de rentas reemplaza la condición esencial de la generación de excedentes, por el aumento de la productividad trabajo. Para el autor, la creciente distribución de bienes y servicios que provienen del mercado exterior pasan por el Estado, como sujeto que se encuentra ajeno a su producción, no siendo fruto de un esfuerzo productivo general interno de la población. Este mecanismo optimizado por el Estado, se encuentra desconectado de la producción y afecta directamente al resto de la economía del país.

Segunda Balanza

A través de la *segunda balanza*, visualizamos la existencia de un segundo instrumento utilizado por los frigoríficos para la apropiación de rentas. También se puede constatar que este mecanismo específico, diseñado por la industria frigorífica sobre los productores ganaderos, permite la apropiación de la *renta diferencial de la tierra*.

⁴⁵ Silva Barros, P. (2007)

Para comprender estas conductas debemos atender en esta investigación, la definición de búsqueda de rentas; “(...) *como la apropiación de beneficios ajenos, esto es no producidos por el sujeto que se la apropia.*”⁴⁶

Esto determina todo un andamiaje de relaciones especulativas no mercantiles, entorno a la segunda balanza dentro de la planta industrial, que se presenta como clave en los objetivo-meta de las empresas. Los subproductos de la carne que son proporcionados por los animales que remiten los productores, y que para la industria representa una utilidad, son apropiados y aprovechados en beneficio propio.

Esta situación resulta directamente observable, por intermedio de este mecanismo construido, revelando la subordinación a la que están expuestos los productores, dado a las formas estipuladas por los frigoríficos en la planta industrial, para apropiarse de las rentas no producidas por los mismos. Los objetivos en las estrategias diseñadas por las empresas, terminan dirigiéndose primordialmente entorno a la búsqueda de rentas, convirtiéndose en un fin en sí mismo, para la definición de sus negocios.

El actual objetivo-meta de algunas empresas en el complejo cárnico de nuestro país es la adaptación al mercado globalizado, pero no se desprenden de la estrategia de búsqueda de rentas. Las funcionalizan acorde con sus intereses mercantiles, obstaculizando la formación de una mejor articulación en el complejo cárnico, y persistiendo las empresas que mantiene su forma de cadena especulativa no integrada.

De esta manera, a través de estos medios diseñado por la industria -y aprobados desde el Estado-, se produce con la segunda balanza, un tipo de relación especulativa de búsqueda de rentas que se origina fuera del mercado, pero que actúa como un mecanismo que facilita la apropiación de la *renta diferencial de la tierra*, por intermedio de la transformación en los precios fijados por el mercado.

Esta forma de organización de la industria frigorífica, no representa una situación nada nueva, sino que tiene una persistencia históricamente dominante en el sector cárnico, siendo uno de los rubros más importantes a lo largo del tiempo. Esta mayor capacidad de control que tienen los frigoríficos sobre los productores ganaderos, se puede corroborar desde la segunda balanza, representando una situación peculiar y simbólica dentro de la planta industrial.

En sí, a pesar de que existen diferencias entre estos mecanismos especulativos que rodea a la fijación de precios y la segunda balanza, estos suponen y se inscriben bajo el mismo sentido económico de búsqueda de rentas, como apropiación de determinados beneficios ajenos, esto es no producidos por el sujeto que se las apropia. Según determinados enfoques teóricos, esta estrategia de búsqueda de rentas, se origina a partir de la construcción de la relación de clientela, entendida como el intercambio de apoyo político por beneficios particulares.

Esta relación social, también explica la permanencia en nuestro país de la estrategia de búsqueda de rentas. La misma es deliberadamente construida desde el Estado por determinados sectores conservadores de la sociedad, y como resultado, afecta la organización de las empresas. Estos se apoderan del Estado, y forman redes estatales de relaciones personales empresa-Estado, en un

⁴⁶ Massera, E. J. (2004:34)

entorno constituido y determinado por relaciones clientelísticas, personalistas, particularistas, y corporativas que prevalecen, para la apropiación y distribución de esas rentas no producidas.

La estrategia de búsqueda de rentas, definidas de acuerdo a relaciones particularistas entre las empresas y el Estado, se encuentra directamente vinculada a una lógica consuetudinaria, fundacional del complejo cárnico de nuestro país. El sentido económico de las empresas es preciso, concentran sus objetivos en la apropiación de rentas no producidas por los agentes, convirtiéndose en esenciales estas formas particularistas tradicionales, para los intereses particulares de determinados sectores vinculados a las redes de relaciones estatales, ante la subordinación y complacencia de la mayoría.

La naturaleza de las relaciones en los proyectos del Frigorífico PUL

Para el estudio de las relaciones entre frigorífico y productores ganaderos en los proyectos del Frigorífico PUL, en comparación con los problemas identificados en el complejo cárnico de nuestro país, debemos considerar las siguientes características:

- Estrategia productiva establecida directamente entre el frigorífico y los productores ganaderos.
- Aumento de la productividad e inversión.
- Relativización de mecanismos especulativo mercantil como el precio, utilizados por la industria frigorífica, para la apropiación de rentas no producidas.
- Persistencia de la apropiación de rentas no producidas por la industria, y posterior transformación en precios de mercado, a través de mecanismo no mercantil como la segunda balanza.
- Preeminencia del frigorífico sobre los productores ganaderos en la definición de las condiciones del contrato, y naturalización de mecanismo especulativo impuesto a los productores ganaderos, y su posterior adaptación a estas maniobras.

El sentido económico de las relaciones establecidas entre el frigorífico y los productores ganaderos, para la situación expuesta en los proyectos del Frigorífico PUL, corresponde a la lógica de **adaptación al mercado**.

La definición de los objetivos principales de la empresa en los proyectos, entorno a la **adaptación al mercado globalizado**, le exige tener que ajustarse a reglas de juego preestablecidas de antemano, y en consecuencia, para poder establecerse y permanecer en el mercado, reproducen las relaciones y productos diferenciados. El frigorífico para acceder al segmento medio y superior del mercado globalizado, diseña una estrategia productiva que se adapta a un sistema existente, con miras a la producción de un producto especializado, y creando un entorno favorable que permita alcanzar los beneficios económicos para su negocio.

La empresa al formar una **estrategia productiva** por intermedio de los proyectos, determina una alianza estratégica con los productores ganaderos. Las relaciones establecidas se circunscriben alrededor del contrato firmado, actuando en favor de esta estrategia productiva que busca consolidar un producto diferenciada, especializado, etc. Este constituye el puente para constituir relaciones con características propias, que permiten la cooperación, complementación, intercambio de información, y la posibilidad de una comunicación fluida.

A partir de esta estrategia empresarial específica del Frigorífico PUL, con estos proyectos productivos en especial, se pierde el sentido significativo que tienen las relaciones mercantiles especulativas establecidas comúnmente, entorno a la importancia de los precios de la carne, percibidas en las relaciones entre frigoríficos y productores para el complejo cárnico. Las relaciones se concentran en la estrategia productiva diseñada por el frigorífico, para acreditar el ingreso a mercados globalizados, distinguiéndose de las maniobras mercantiles especulativas, construidas entorno al mercado específico formado y controlado por los principales frigoríficos de nuestro país.

Precio

Ante el marco formado con esta estrategia productiva, diseñada por el frigorífico de manera conjunta con los productores ganaderos, y contando que la misma implica la inversión en pasturas de los productores ganaderos, podemos considerar que se reduce en importancia para los distintos agentes, las posibilidades de generar las condiciones necesarias que actúan en favor de la apropiación con los precios de mercado de la renta diferencial de la tierra, por parte de los principales frigoríficos de nuestro país.

Recordemos, la generación de estas rentas no productivas, se forman a partir del aprovechamiento de las condiciones naturales excepcionalmente favorables propias de la tierra, y constituida como pieza fundamental en la definición de la estrategia de negocio para los distintos agentes económicos, presentes en el complejo cárnico de nuestro país. Como contrapartida, las posibilidades para la renta diferencial de la tierra se ven disminuidas, porque los beneficios alcanzados por los productores, depende de la inversión en pasturas, que le permiten el aumento considerable de la productividad en los procesos de producción.

Segunda Balanza

Debemos señalar que los proyectos del Frigorífico PUL, son una parte dentro de la estrategia general desarrollada por la empresa, y esta se encuentra actuando bajo las condiciones de producción predominantes en el complejo cárnico de nuestro país, en las que se sostienen determinados mecanismos utilizados por los agentes para la consolidación de sus resultados económicos, a través de las relaciones especulativas mercantiles y no mercantiles.

Si bien se desdibuja el sentido económico que tiene la búsqueda de rentas, en los objetivos planteados por el frigorífico, ante el diseño de una estrategia basada en estos proyectos productivos, se observa la permanencia de los mecanismos no mercantiles construidos en la planta industrial, a través de las maniobras especulativas que se forman entorno a la segunda balanza. Esta marca la continuidad dentro de las alternativas utilizadas por el frigorífico, para obtener sus resultados económicos con la apropiación de las rentas no producidas, y forman redes estatales particularistas para establecer vínculos con el Estado que le permitan acreditar el éxito en la búsqueda de rentas.

CONCLUSIÓN

El trabajo presentado en esta Monografía es un estudio de caso, sobre la relación entre los frigoríficos y productores ganaderos en la región de Fraile Muerto.

Para el abordaje de nuestro objeto de investigación, nos propusimos dos cuestiones esenciales:

-desde las entrevistas realizadas, identificar los principales problemas en las relaciones entre los frigoríficos y productores ganaderos, y analizar las relaciones que surgen entorno a los fenómenos planteados.

-en base a las relaciones percibidas, plantearnos la pregunta sobre la naturaleza económica de las mismas.

En el análisis de las relaciones entre los frigoríficos y los productores ganaderos, identificamos dos situaciones distintas: una característica del complejo cárnico uruguayo, la otra, que tiene como ejemplo reciente los proyectos del Frigorífico PUL.

En relación al complejo cárnico uruguayo, nuestra investigación permite establecer que la *fijación de precios* de la carne y *la segunda balanza*, son los principales problemas presentes en las relaciones entre los frigoríficos y productores ganaderos. Estos representan dos mecanismos especulativos distintos, utilizados y aprovechados en un *mercado específico* que se constituye en nuestro país, por los frigoríficos más importantes y en determinados momentos, por algunos productores ganaderos grandes, para la apropiación de determinados beneficios económicos, no producidos por estos agentes.

En relación a los proyectos del Frigorífico PUL, en estos los problemas de la fijación de precios y de la segunda balanza son relativizados dentro de una específica *estrategia productiva* de negocio, orientada a las demandas del mercado globalizado. Aunque en el contrato firmado, persiste la preeminencia de la industria sobre el productor, sin desdibujar completamente los conflictos y las relaciones especulativas que se forman entorno al precio y la segunda balanza.

El estudio de las relaciones que surgen entorno a los problemas identificados, permite la existencia de los siguientes modos de apropiación de rentas no producidas, en dos versiones:

-Renta diferencial de la tierra

Como señala la literatura especializada, la renta diferencial de la tierra emerge de la diferencia entre los costos y los precios de producción individual del capital invertido, que tiene a su disposición una fuerza natural excepcionalmente productiva en relación a un determinado producto, y los costos y los precio de producción de mercado del mismo producto.

Es una renta que se “produce” en el mercado. La desconexión entre modo de producción y precio, hace que necesariamente, esa renta sea apropiada por un sujeto que no la produce.

-Búsqueda de rentas

En el Uruguay los estudios existentes, definen a la búsqueda de rentas como la apropiación de beneficios no producidos por el agente de su apropiación. Estos estudios muestran los vínculos estructurales entre las relaciones sociales de clientela y corporativa a suma cero, la búsqueda de

rentas y la forma centralizada particularista del Estado uruguayo. La búsqueda de rentas constituye una cultura nacional no productiva, internamente vinculada a las formas de dominación económica y política de las clases conservadoras sobre la sociedad.

Nuestra investigación permite establecer que las estrategias de los productores ganaderos y de la industria frigorífica, depende fuertemente de los comportamientos especulativos entorno al precio de la carne. Esta situación daría forma a las condiciones para la apropiación de parte sustantiva de la renta diferencial de la tierra vía mercado, por parte de los principales frigoríficos del país.

Los productores ganaderos concentran su negocio, en los resultados económicos que obtienen por los precios, y por tanto, la producción queda liberada a determinadas condiciones naturales favorables propias de la tierra. Los productores, al vender su producción en un mercado específico (monopolizado, que gira exclusivamente entorno al precio, especulativo, naturalizado, desconectado de los costos de producción, etc.), en el que los principales frigoríficos de nuestro país definen los precios de la carne, se encuentran sujetos a la apropiación por parte de los frigoríficos, de estas rentas no producidas.

Los principales instrumentos de este mercado, propios del complejo cárnico uruguayo son: asimetría de información, control de la oferta de ganado por parte de los principales frigoríficos y algunos productores ganaderos grandes, naturalización de determinadas situaciones vinculadas al clima, y la ausencia de un contrato previo.

La definición del negocio entorno a la especulación en los precios de mercado, determina que las relaciones entre las partes se producen por intermedio de relaciones mercantiles entorno a los precios de la carne, concentrando los objetivos de las empresas, en base a comportamientos rentísticos que se desentiende de una estrategia productiva, y como resultado afecta directamente la calidad del producto (commodity masivo).

Por su parte, la segunda balanza representa un mecanismo no mercantil, diseñado y utilizado exclusivamente por los frigoríficos en la planta industrial, pero que produce también la apropiación mercantil especulativa con la renta diferencial de la tierra, estableciendo los precios de los propios productos por intermedio de este instrumento de medida. Esta determina no solamente el valor y volumen de la materia prima, con los parámetros preestablecidos por la industria y habilitados por el Estado -INAC-, sino que mantiene el control personalizado y particularizado sobre los productores ganaderos, a través de la apropiación de los subproductos de la carne.

En los proyectos del Frigorífico PUL, el sentido económico es la definición de sus objetivos principales de acuerdo a la adaptación al mercado globalizado, considerando una estrategia productiva para poder acceder al mismo. Esto resulta un componente decisivo por las distintas relaciones (cooperación, complementación, intercambio de información, instancias de conocimientos, etc.) que se forman alrededor de la estrategia productiva, y que permite la relativización de los comportamientos especulativos entorno al *precio* de la carne. Por consiguiente, esto incide sobre uno de los pilares fundamentales, para la apropiación de la renta diferencial de la tierra.

Ante la importancia de la estrategia productiva, las relaciones entorno al precio de la carne que se constituyen comúnmente en el mercado específico del complejo cárnico, quedan parcialmente desplazadas a un segundo plano. La estrategia de negocio de la industria consiste en la adaptación al mercado globalizado, y su ingreso primordialmente al segmento medio-superior con commodities

diferenciados, por la firma de un contrato directo con los productores para la implementación de pasturas.

Esta inversión tiene un peso significativo, para el aumento de las capacidades productivas del productor, y en cuanto, a que el aumento en las fuerzas productivas depende directamente de la inversión en capital, y no a determinados agentes naturales excepcionalmente productivos propios de la tierra. Estas formas de producción pautadas en el contrato, relativizan las condiciones esenciales que propician los beneficios económicos alcanzados a través de la renta diferencial de la tierra.

Pero los proyectos se encuentran limitados, principalmente, porque mantienen la lógica económica de búsqueda de rentas que se forma entorno a la *segunda balanza*, y de esta manera, existe una contradicción con la estrategia productiva elaborada. No solamente no es atenuada, sino que subsiste y perdura este mecanismo especulativo no mercantil, porque el frigorífico la utiliza como instrumento para determinar el monto del préstamo recibido por el productor.

Sería posible considerar que esto se debe al fuerte peso que tiene en la estrategia de negocio general del Frigorífico PUL, en tanto, componente del complejo cárnico de nuestro país: la apropiación de beneficios no producidos por el sujeto que se las apropia. La empresa recurre a la alternativa de establecer un contrato previo, donde fija determinadas condiciones preestablecidas, destacando la preeminencia que pretende tener el frigorífico sobre los productores ganaderos, por intermedio de este mecanismo especulativo no mercantil público-privado en la segunda balanza y las maniobras que le son intrínsecas.

En este sentido, considerando las situaciones presentes en la producción cárnica, sería posible establecer que la naturaleza económica de las relaciones entre frigoríficos y productores, depende fuertemente de las formas en las que están sujetos e inmersos los agentes, ante la definición de su estrategia de negocio en el complejo cárnico de nuestro país. A nuestro entender, existe un vínculo entre la fijación de precios, la segunda balanza, y las relaciones especulativas que constituyen su entorno, con la renta diferencial de la tierra y la búsqueda de rentas, en tanto, permiten la apropiación de beneficios económicos no producidos.

Esta multiplicidad de formas de negocio, se encarga de moldear y condicionar al sector económico más importante de nuestro país.

La investigación aquí presentada aporta elementos que reafirman la continuidad de la importancia económica, política, social, cultural de la búsqueda de rentas en nuestro país, así como los vínculos entre esta estrategia económica, las relaciones sociales particularistas, el lugar y la forma en que actúa el Estado uruguayo.

BIBLIOGRAFÍA

- Chiara, G. 2003** “*Contratos de Coordinación en la Cadena Cárnica*”, Proyecto INIA/LIA 049, Programa de Servicios Agropecuarios, Cooperativas Agrarias Federadas, Montevideo, 2003.
- Del Valle, L. A. 2007** “*Complejo cárnico y desarrollo. Estudio de la región de Fraile Muerto*”, Informe Final de Taller Licenciatura de Sociología – Facultad de Ciencias Sociales – Universidad de la República, Montevideo, 2007.
- Documentación, 2004** “*Plan Pasturas 2004*”, convenio PULSA S.A. y productor ganadero, Montevideo, 2004.
- Ferreira, P. 2007** “*La relación entre frigorífico y productor. Estudio de caso de la región de Fraile Muerto*”, Informe Final de Taller Licenciatura de Sociología – Facultad de Ciencias Sociales – Universidad de la República, Montevideo, 2007.
- INAC, 2004-2005** “*Anuario estadístico 2004-2005*”.
- Marx, K. 1857** “*El Capital. Crítica de la Economía Política. El proceso global de la producción capitalista*”, Traducción a cargo de Pedro Scaron y León Mames, libro tercero, tomo tercero, Sección Sexta, Cap.37, Edit. Siglo XXI, 1989.
- Massera, E.J. 2004** “*La relación de clientela, obstáculo al desarrollo productivo de Uruguay. Un estudio de estrategias empresariales*”. En: Massera, E.J. (Coord.) Trabajo e innovación en Uruguay. Universidad de la República-Trilce, Montevideo, 2004.
- Massera E. J., Santa Marta, I. y Somma, N. 2004** “*El proceso de trabajo como proceso de innovación. Estudio de caso de una empresa de software*”. En: Uruguay desde la Sociología II. Montevideo: Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Pág. 315-327. Montevideo, 2004.
- Massera, E. J. 2005** “*Forma del estado, educación, desarrollo. Estudio de caso de la educación superior*”. Seminario Investigación Educativa. Presentación de resultados y construcción de una agenda para la educación superior. Universidad de la República – CSE, 1 y 2, Montevideo, Diciembre 2005.
- Massera, E. J. 2007** “*La Forma del Estado Uruguayo. Problemas Críticos*”. En : Uruguay desde la Sociología VI. Montevideo: Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, 2007.
- Mezquita, B. C. 2001** “*Determinación de parámetros de valor económico en la cadena de carne bovina*”, Informe Final Proyecto financiado CSIC, UDELAR, Facultad de Agronomía Departamento de Ciencias Sociales, Montevideo, Diciembre 2001.
- MGAP-DIEA, 2000** “*La Ganadería en Uruguay*” Material extraído de la Pág. Web.
- López, A. L. 2004** “*La innovación tecnológica e institucional en la cadena de carne bovina uruguaya y su potencial para incrementar la competitividad internacional del sector*”. Tesis de Grado, Facultad de Economía, Montevideo, Abril 2004.
- Ordeix, M. 2000** “*Competitividad y coordinación en la cadena de carne bovina*” INIA-Tacuarembó, 2000.
- Panizza, F. 1987** “*El clientelismo en la teoría política contemporánea*”, Cuadernos del Claeh, 12 (44), pp. 63-70, Montevideo, Abril 1987,
- Pérez Arrarte, C. 1993** “*La industria frigorífica tras la reconversión productiva*”, PIA, FCE. Instituto de Economía, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, 1993.
- Pérez A. C. y Pérez, L. 2001** “*Estrategias empresariales y coordinación vertical en Frigorífico Tacuarembó: abastecimiento de hacienda*”, UDELAR, Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Productivo, Montevideo, Agosto 2001.
- Plan Agropecuario, 1996** “*PUL: Una experiencia de integración en el Uruguay. Primer seminario sobre la importancia de la integración en la cadena cárnica*”, Montevideo, Diciembre 1996.

Proyecto de Investigación, 2005-2006 “Complejo Cárnico y Desarrollo. Estudio de caso de Cerro Largo y región de influencia”, proyecto diseñado en equipo para el Taller Licenciatura de Sociología - Facultad de Ciencias Sociales – Universidad de la República, Montevideo, 2005-2006.

Riella, A. 1991 “La estructura socio-económica del complejo de carne vacuna nacional” En: “Nuevos y no tanto” *Los actores sociales para la modernización del Agro Uruguayo*. (Editor Diego Piñeiro) CIESU, Edit. Banda Oriental SRL, Montevideo, 1991.

Seminario Uruguay Rural, 2007 “Bovinos de Carne en Uruguay”, Ciclo de Introducción a la Realidad Agropecuaria, UDELAR, Facultad de Agronomía, Montevideo-Uruguay, 2007.

Silva Barros, P. 2007 “Governo Chávez e Desenvolvimento: A Política Económica em Processo” Pontificia Universidade Católica de Sao Paulo, Programa de Estudos Pós-Graduados Em Economía Política, Sao Paulo, 2007.

UDELAR-PNUD, 2002 “Análisis de la Demanda de Servicios Universitarios en el interior del país: Cerro Largo, Rivera y Tacuarembó”. Documento de Extensión Universitaria N°4, Montevideo, Mayo 2002

Zurbriggen, C. 2003 “Estado, Empresarios y La Búsqueda de Rentas: El Contralor de Exportaciones e Importaciones (1931-1961)”, Instituto de Ciencia Política, Montevideo, Julio 2003.



033802