



Investing in rural people



UNIDROIT 2014  
Study S80A – Doc. 18  
Original: English/Spanish  
5 May 2014

## **CONTRACT FARMING TODAY, *THE RIGHT EQUILIBRIUM ...***

Workshop organized by the World Farmers' Organisation (WFO)  
and the International Institute for the Unification of Private Law – UNIDROIT

**Buenos Aires, 25 March 2014**

## **Report**

OVERVIEW	2
• The Basics of Contract Farming	2
• WFO and Contract Farming	3
• The Forthcoming Legal Guide on Contract Farming	3
• The WFO-UNIDROIT Workshop in Buenos Aires – 25 March 2014	4
SUMMARY OF PRESENTATIONS	5
• Opening remarks	5
• Session 1: Contract farming today, an economic, social and legal approach	5
• Session 2: Practical experiences and legal issues	6
• Session 3: The regulation of agricultural production contracts: diversity of approaches	7
SUMMARY OF DISCUSSIONS	9
• Scope, approach, purpose and form of the Guide	9
• Regulatory approach	9
• Fairness in contract drafting	10
• Contract enforcement	10
• Dispute management	11
• Additional specific issues	11
Annex I: Presentations	
Annex II: Program	
Annex III: List of participants	

## **Report on the Workshop**

### **"Contract Farming Today – The Right equilibrium"**

**Buenos Aires, 25 March 2014**

## **OVERVIEW**

In the framework of the General Assembly of the World Farmers Organisation (WFO) held in Buenos Aires and hosted by the *Sociedad rural argentina* from 25 to 28 March 2014, four thematic workshops took place on 25 March. The workshops focused on Livestock, Innovation, Climate Services and Contract Farming. This report summarizes this last workshop, entitled, "Contract Farming today, the right equilibrium," which was organised jointly by WFO and UNIDROIT, with the cooperation of FAO and IFAD.

The Buenos Aires workshop on contract farming was the first of a round of consultation events with stakeholders, primarily farmer communities and private sector representatives, in the process of preparing a Legal Guide on Contract Farming. The Guide is currently being developed by UNIDROIT<sup>1</sup> within a Working Group together with the Food and Agriculture Organization (FAO),<sup>2</sup> the International Fund for Agricultural Development (IFAD),<sup>3</sup> and the participation of other multilateral organisations, farmers (WFO) and industry representatives.<sup>4</sup>

### ***The Basics of Contract Farming***

An essential mechanism of the development and modernization of agriculture in industrialised countries over the past fifty years, the practice of producing under a contract has developed very significantly in many developing and emerging economies of the world. Most of today's

agribusiness is organised in value chains, and at the bottom of these chains, more and more farmers produce under contracts with buyers. Virtually every commodity may be produced under contract farming, including crops, livestock, aquaculture and forestry – both for human and animal consumption as well as for industrial use.

Contract farming operations are based on an agreement, an "agricultural production contract," whereby an agricultural producer undertakes to engage in production and deliver at a future

---

<sup>1</sup> The International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) is an intergovernmental, Rome-based organisation specialising in the harmonisation and modernisation of private law rules at the global level, through international treaties and soft law instruments in various areas, including contract law.

<sup>2</sup> FAO will be co-authoring the Guide together with UNIDROIT and has provided support through the sharing of expert knowledge and the participation of delegations of experts providing comments and inputs on the drafts.

<sup>3</sup> IFAD has also provided support through the sharing of expert knowledge and the participation of delegations of experts providing comments and inputs on the drafts. In addition, IFAD is providing substantial support to the preparation of the Guide through a grant to FAO (recipient), part of which is to be used for the organisation and funding of the Workshop in Buenos Aires on 25 March 2014.

<sup>4</sup> WFO has participated as a key partner representing the professional and trade interests of farmers and has also provided support through the sharing of expert knowledge and the participation of delegations of experts providing comments and inputs on the drafts.

time goods meeting designated specifications, while the purchaser – typically a food processor, an exporter or a retailer – commits itself not only to acquire the product for an agreed price, but also to provide a certain level of control during the production process, typically by supplying inputs, technology or supervision. From a contract law perspective, the agricultural production contract presents original features because it involves a variety of interlinked obligations on the parties (not only the parties to the contract but often also other participants in the value chain), and is approached in a variety of manners under domestic law. Under many legal systems, the production contract is subject to traditional legal categories such as a sale or a contract for services, while others recognise its *sui generis* nature, and yet others have developed a special contract type to regulate such contracts.

### ***WFO and Contract Farming***

Contract farming intersects with several of WFO's core policy objectives, and in particular, the objective of fostering fair and balanced, functioning food chains. In this context, WFO has noted that the substantial concentration of industry upstream and downstream of the farming sector may result in farmers having less choice when deciding from which firms to buy their inputs and sell their produce. Also, market distortions may give rise to unfair and abusive commercial practices and contractual conditions, and can create economic dependency. Contract farming operations, if adequately implemented by parties and supported by an effective legal and policy framework, may play a role in achieving fair and balanced food chains, as well as other WFO policy objectives, such as contributing to eliminating rural poverty and achieving food security.

In this regard, WFO makes the following policy recommendations which are directly relevant in the context of contract farming:

- Adopting measures that prevent unfair and abusive commercial practices;
- encouraging the use of written contracts between contracting parties; and
- promoting principles of fair dealing as the basis for contracts between farmers and their food chain partners, based among others on freedom of contracting, a fair sharing of risks, and clear conditions for prices, quality and delivery.

Additional policy recommendations include:

- promoting the voluntary organisation of farmers to group their products for sale, to participate in marketing schemes and to consolidate their economic power, through means such as farmer cooperatives, producer groups and direct marketing;
- establishing price and market monitoring observatories for improving price transparency;
- facilitating inter-professional agreements among producers, manufacturers and distributors of food and agricultural products; and
- encouraging competitive behaviour among agricultural input and processing firms, as well as in the distribution sector.

### ***The Forthcoming Legal Guide on Contract Farming***

The forthcoming Legal Guide has three broad objectives. First, it will provide a legal analysis of the type of arrangement upon which the contract farming relationship is based, as well as information and advice on good contract practices with a view to promoting the legal

empowerment of agricultural producers during the negotiation and drafting of contracts. Second, the Guide also aims at providing advice for law makers and public authorities dealing at a public policy level with contract farming, in particular in the context of law reform. Last, the Guide is intended to serve as an additional tool available to international organisations and bilateral cooperation agencies, as well as nongovernmental organisations and farmers' organisations, engaged in strategies and capacity building programs in support of contract farming, especially in developing countries.

Accordingly, the Guide will describe common contract terms and discuss legal issues and critical problems that may arise under a variety of situations; analyse substantive law issues and identify problem areas and possible solutions in light of current trade usages and legislation; and provide guidance in the form of an internationally-recognised benchmark for assessing the fairness and overall balance of contract practices and relevant public policy instruments.

### ***The WFO-UNIDROIT Workshop in Buenos Aires – 25 March 2014***

The workshop had the following objectives: promoting awareness and understanding of the economic, social and legal dimensions of contract farming (session 1); sharing stakeholders' experiences in contract farming operations and discussing a variety of case studies under a legal perspective (session 2); discussing the various possible legal approaches to the regulation and enforcement of agricultural production contracts (session 3); informing the content of the draft Legal Guide on Contract Farming with the inputs and discussions of the workshop, and conducting in-depth exchanges on the legal content of the guide (special meeting). This and future consultation rounds will also explore the future use of the guide and serve to build a network within target groups that will participate in the future implementation of the Guide.

*Participants:* The workshop was primarily addressed towards agricultural producers or their legal counsels, as well as industry representatives. Taking advantage of their participation in the WFO annual General Assembly meeting, a number of representatives of agricultural producer organisations from countries in other continents – especially Africa – were able to participate in the workshop. A large number of participants from public institutions, the Argentinean academic legal circles and legal practice attended, also as a result of the support given by the Argentinean Institute of Agrarian Law, and through UNIDROIT's institutional network. Altogether, approximately 50 persons participated in the workshop.

*Speakers* included representatives of stakeholders, WFO and multilateral organizations (UNIDROIT and FAO), as well as law professors and practitioners from different countries, especially from the South-American continent and from Europe.

*Material:* The following documents were provided at the meeting:

- A leaflet on the Workshop prepared by WFO and the full-fledged programme prepared by UNIDROIT (in English and Spanish). The final programme is attached in Annex II.
- An abstract of the future Guide with an executive summary of chapters. The abstract document is accessible on UNIDROIT webpage as [Doc. 17 \(clickable from here\)](#).
- Reference documents, information and resource materials on contract farming and the work of international partners, (especially FAO), were made available to the participants through the event website and in soft and/or hard copy at the Workshop.

*Languages:* Documents and simultaneous interpretation at the Workshop were provided in English and Spanish.

## SUMMARY OF PRESENTATIONS

### ***Opening remarks***

**Mr José Angelo Estrella Faria** (*Secretary-General of UNIDROIT*) began by welcoming and thanking workshop participants, including the American Committee of Agrarian Law, the Argentine Institute of Agrarian Law and the Argentine Rural Society. According to Mr Estrella Faria, population growth, rapid urbanization, and rising standards of living all contribute to the need for adequate policies to channel investment towards agriculture and food production. The potential benefits of contract farming explain the interest of many national policy makers and international organisations in promoting sustainable contract farming models as means for increasing agricultural production and improving the livelihood of the rural poor, thereby helping to achieve food security worldwide and fight rural exodus. The success of contract farming may indeed depend on many elements, but one key element is the ability of the parties to build stable, commercially sound and fair relationships based on clear commitments and mutual compliance, an objective that the prospective Legal Guide on Contract Farming being developed with FAO and IFAD, together with the WFO, would pursue.

### ***Session 1: Contract farming today, an economic, social and legal approach***

**Ms Marlo Rankin** (*Ph.D., FAO agribusiness economist*) presented the concept of contract farming from an international economic and practical perspective. Acknowledging that contract farming has been defined many different ways in the literature, one simple definition is that contract farming is agricultural production carried out according to an agreement between farmers and a buyer, which places conditions on the production and marketing of a farm product or products. Contract farming is one workable mechanism to govern transactions in modernizing supply chains because it may help to lower costs by improving productivity, improve and ensure quality throughout the chain, control risks associated with markets and food safety, and enhance responsiveness to demand. Ms Rankin outlined FAO's ongoing efforts related to contract farming, which include efforts in online dissemination of contract farming information, publications, on-the-ground advocacy and promotion, training and capacity building, and direct support to countries on their regulatory frameworks. Based on what FAO has learned from its work in this area, Dr Rankin recommended that the Guide being developed should aim to promote trust building rather than confrontation and should avoid promoting the over-protection of farmers which may in fact dis-incentivize companies from participating in contract farming, thereby limiting its effectiveness as a facilitator for development.

**Ms Nancy Malanos** (*Universidad Nacional de Rosario, Argentina*) presented on "The role of agro-industrial contracts and of public policies for family farming." Ms Malanos began by recalling the common characteristics of family farming, despite its large heterogeneity between and within countries, and highlighted the great importance of family farming from a variety of perspectives: social, economic and environmental. Agribusiness contracts can be a suitable tool to overcome the obstacles that family farms typically face, such as market risk and access to inputs and technical assistance. However, the uneven economic power of the parties requires careful attention to key elements of the relationship, as especially reflected in the price terms and in certain provisions that affect the level of subjugation of the producer to the commercial party. Clauses that reflect corporate social responsibility values are particularly beneficial. Professor Malanos concluded by highlighting the goals of public measures to strengthen family farming, stressing the importance of working for the integration of family farming with agribusiness based on a fair economic model.

**Prof. Ricardo Zeledón Zeledón** (*Costa Rica, Chairman, American Committee of Agrarian Law*) was the author of the contribution titled, "The agricultural production contract: distinct features and legal issues."<sup>5</sup> After describing the characteristics of such contracts, with the most important feature being a certain level of influence, power or control exercised by the company over the producer reflected in the terms of the contract, the author noted that in many countries such contracts lack special legal recognition as a specific legal typology. That fact raised the problem of potential ambiguity in determining the applicable legal regime within the domestic legal system. The author concluded by expressing the opinion that, in those countries that have developed a body of law specifically for the agricultural sector, it was appropriate to base the legal status of agricultural production contracts primarily on the methodological foundations created by agrarian law.

## **Session 2: Practical experiences and legal issues**

**Mr Piet Vanthemsche** (*WFO Board Member and President of Boerenbond (BE)*) discussed the role that inter-professional chain consultations can play in developing a much-needed rebalancing of power in the food chain, resulting in mutual benefits by increasing the transparency of individual contractual negotiations between operators from the various links of the chain. To be successful, these consultations must be a voluntary initiative of the concerned representative professional organizations of the agro-food chain at the national or international level. However, governments can create an enabling environment to start this type of discussion, to set the agenda for this type of discussions by developing guides and frameworks, and to develop necessary legislation on unfair trading practices. In the Belgian context, inter-professional chain consultations led to the formulation of nine overarching recommendations on fair trading practices, four of which deal with or have implications for contract practice. After this top-level effort, attention then turned to developing more detailed, sector-specific guidelines based on identified elements which were determined to be crucial in contract practice for that sector. The full resulting framework is the result of a periodically negotiated, win-win process involving all of the relevant parties.

**Ms Silvia Salazar** (*Legal Regional Consultant – Central America, FAO Legal Office*) presented the findings of a regional legal study on contract farming in Central America and Ecuador under the FAO empowerment programme to promote food and nutritional security in Latin America. The study aimed at identifying and analyzing the legal framework and contract practices of contract farming transactions. Despite a few successful experiences reported in the context of vegetable production for export markets, the findings indicated few experiences of contract farming, with low levels of coordination between producers and the markets, and the prevalence of informal contracts. The important role of intermediaries in marketing of agricultural products was also reported. Small agricultural producers face many challenges, such as increasingly competitive markets, difficult access to markets, low prices, scarce education levels and technical skills, scarce level of organisation of producers, which definitely affect their ability to benefit from contract farming. One of the most significant conclusions of the study relates to the instrumental role of government action, support and regulation to promote the success of contract relationships. This is indeed apparent for contracts for the production of certain regulated commodities (coffee, bananas and sugarcane) which ensure minimum guarantees to producers in their dealings with commercial buyers, or contracts falling

---

<sup>5</sup> Professor Zeledón Zeledón submitted in advance a written contribution but was unable to attend the workshop due to a last minute impediment.

under public programs for the development of particular commodity supply chains, involving special assistance to producers such as technical and legal advice, financing, etc.

**Mr Eduardo A.C. de Zavalía** (*Former President, Sociedad rural argentina*) presented the practice of contract farming in Argentina, noting that land leases play a particularly major role, while partnership contracts and supply contracts are less common. As for integrated production contracts, Mr de Zavalía noted that these types of contracts are rare in Argentina, except in the case of poultry production. The overall experience with these contracts has not been good, as competition disappears, demand concentrates, and the producer ceases to be an entrepreneur and becomes a mere contributor of facilities and manpower, without any relation to the market and often the victim of unfair business practices. The forthcoming Legal Guide might be useful in helping the farmer to get better conditions, but it seems like a complicated endeavor to create international standards that cover the full diversity of situations present at the country level. Regarding state regulation, Argentine producers prefer the freedom of contract because they believe that regulations rarely truly serve their interests.

**Ms Paola Grossi** (*Chief of Legislative Affairs, COLDIRETTI, Italy; WFO Expert*), presented on the European, and more specifically the Italian, approach to regulating contract farming. Farmers, suppliers, and consumers all benefit from a viable, competitive, and high quality agricultural sector. Accordingly, competition authorities around the European Union have focused on examining the many factors, among them compliance with competition regulations, which may help to foster such benefits in the agricultural sector. Ms Grossi highlighted the example of European legislation (Reg. UE 1308/2013, art.168) encouraging the use of written contracts to increase awareness among chain participants and minimise unfair practices. This particular regulation allows Member States to introduce a written contract requirement. At the national level, Italy has recently introduced legislation (art.62 D.L.1/2012) which introduced a mandatory written form for contract farming which attempts to address concerns about unbalanced bargaining. The Italian legislation recognises the practices listed by the High Level Forum for a Better Functioning of Food Supply Chains set up by the EU as binding legal rules to the effect of establishing whether a clause is fair or unfair and to improve transparency in the food chain.

**Mr Pedro A. Gordon Sarasqueta** (*Treasurer, Manuel E. Melo Foundation, Panama City*) presented a contract farming model for poultry production in Panama. This model was developed over many years based on highly-integrated relationships between contractors and independent producers. He explained that the success of the model relied on a number of factors including: a sound and workable economic model, subject to regular technical verifications, with the continuous introduction of new methods and technology which increased the quality of the product and reduced production costs; a close attention to providing producers with clear preliminary information on inversion cost implications and expected financial returns under the contract; a clear and simple formulation of clauses in contracts to enhance understanding by producers; and the provision of assistance and training on a regular basis to producers, which explains how good compliance produces increased benefits.

### ***Session 3: The regulation of agricultural production contracts: diversity of approaches***

**Mr David Velde** (*General Counsel, National Farmers Union, USA; WFO expert*) discussed policy recommendations for improving regulation of contract farming, in the US context. According to Mr Velde, current law in the US falls short of ensuring fairness and protection for producers under contract. Among the many policy recommendations put forward by the (US) National

Farmer's Union, Mr Velde highlighted that the loss of family farms and other independently owned businesses is not inevitable, and at the top level, it will be necessary to enforce and enhance antitrust and competition laws, strengthen the regulatory system and revitalize independently-owned businesses and competitive markets.

**Ms Kassia Watanabe** (*Ph.D., Post-Doctoral Researcher, Fluminense Federal University, Brazil*) presented on the relationship between private institutions and state interventions for regulating contract farming, considered within the context of the broader Brazilian agribusiness sector. Currently there is no specific legal norm to deal with contract farming as its own complex type of relation, which is very common in the agribusiness system of Brazil. Ms. Watanabe examined, from a legal and economic perspective, two central questions: first, what is the impact of public institutional interventions on transactions in the Brazilian agribusiness system, and second, whether private institutions would be sufficient for the effective operation of transactions in the Brazilian agribusiness system. Because of the nature of each side, the complement of public rules to the private rules will be necessary for optimal efficiency to be achieved in the agribusiness system.

**Ms Maria Adriana Victoria** (*National University of Santiago del Estero, Argentina*) presented on the variety of approaches to regulation of individual contracts and collective agreements. She noted that, consistent with the economic arrangements which are developing in a large number of countries (with the analysis focusing on two European countries: Spain and Italy), there is the tendency to make agreements which are regulated by inter-professional organizations through inter-professional agreements, collective agreements and framework agreements. Such contracts respond to the priority objective of promoting market transparency and will establish a core content for individual contracts, typically including contract duration, the subject matter of the contract, price, payment terms and the method for resolving disputes. Agreements become effective through their approval by a public authority and afterwards have a binding nature for individual contracts, with penalties for noncompliance. It was stressed that a functioning contractual economy requires the existence of an efficient organization of agricultural producers and inter-professional organisations, as well as supporting public policies, to build a participatory dialogue between operators in the supply chain, thereby promoting best practices.

**Professor Fabrizio Cafaggi** (*Scuola nazionale dell'amministrazione, Italy, member of the UNIDROIT Working Group for the preparation of the UNIDROIT-FAO Legal Guide*) addressed the role of private regulation in setting global standards for foodstuff supply chains. As opposed to traditional government regulation, there has been an increasing development of regulation by market participants, reflecting different models of integration, namely vertical and horizontal coordination of regulatory objectives. Horizontal coordination includes collective agreements between producers, processors and retailers; these regulatory agreements can also have a vertical dimension when concluded among associations, as shown by the example of inter-professional agreements. Horizontal coordination is used at the domestic level and at the regional level (EU), but it is underdeveloped at the international level. Vertical coordination takes place primarily within supply chains. It is the primary mode of transnational regulation. Here individual firms or group of firms, rather than trade associations, define their own standards and subscribe to codes of conduct and general principles. Vertical coordination is primarily commodity based rather than profession based. It poses relevant challenges to the associative world that calls for new models to develop transnational regulatory regimes. While standard setting is rather developed, both models are still weak in relation to compliance control and enforcement. The conventional enforcement mechanisms do not work well in the transnational context. There is a need to develop new institutions that fit with a business model of cooperative enforcement, where the main objective is to ensure regulatory compliance rather than to punish violations. Central is the concept of fairness, which relates not only to formation

but also to performance and monitoring of contract compliance. In this context, it was interesting to note the development of third-party enforcement systems, chiefly when certification is involved. The intervention of new actors and enforcement systems may generate tensions at the global level that domestic systems may not be able to adequately address. It was submitted that the purpose and content of production contracts under contract farming operations should be seen in the light of these new dynamics of global supply chains and calls for new institutional developments that require the active participation of international organizations.

## **SUMMARY OF DISCUSSIONS**

The elements reported in this section are organized by subject matter and reflect the exchanges among panel members and workshop participants during the informal meeting held on 24 March, as well as during discussion sessions at the workshop on 25 March.

### ***Scope, approach, purpose and form of the Guide***

- On the question of whether the Guide could be expanded to cover a broader variety of contracts for the delivery of agricultural commodities such as those falling under the category of horizontal collaborative agreements, the UNIDROIT Secretary-General replied that the purpose of the Guide was to address the particular issues typically arising under an economic integration model, but that the definition of the concept under the Guide would allow for some flexibility in capturing a variety of practices. He suggested that other typologies of agricultural contract may be considered by UNIDROIT, FAO and other partners for the preparation of guidance documents in the future if it were felt that there is a need for it.
- The point was made that the Guide should fully consider that farmers engaging in contract farming were entrepreneurs with business skills, acting within and subject to market rules. The importance of building legal capacity for contract farming was repeatedly emphasised and it was recognised that the future legal Guide would play a useful role in this respect. The Guide would not interfere with existing regulations; however, by formulating recommendations it may help with developing public policies, and would provide a useful tool for multilateral organisations providing guidance.
- Different participants stressed that, to be useful, the Guide should have a practical and accessible approach. In particular, it should be as concrete as possible in accompanying constructively the negotiation and implementation process of contract farming for persons participating as facilitators or involved in programme management.

### ***Regulatory approach***

- According to one opinion, the parties should be left largely free to shape the content of their contract, and state regulation should be kept as minimal as possible. It was felt that the functioning of the markets could provide a sufficient incentive for parties to abide by good practices; moral or reputational implications further incentivise compliance and fair behaviour.
- However, the important role of organisations and inter-professional agreements in the drafting of framework contracts or standard forms on a balanced basis, was strongly

emphasised. Governmental support could take many forms, not only contract legislation or regulation, but also and most importantly public policies aimed at empowering producers and facilitating contract farming relationships at the various stages of formation and implementation of the agreement. It was noted that the Guide would describe these various aspects.

### ***Fairness in contract drafting***

- It was noted that fair contracting can be greatly enhanced by both horizontal and vertical associations. Farmers' associations (i.e. horizontal) have an important role in lobbying government at the national level to address enabling environment issues. Commodity associations (i.e. vertical) are formed at the inter-professional level and organise dialogue based on a mutual understanding of common interests, leading to an agreement on essential issues of contract relations, which could be reflected in different ways, for example in standard contract forms.
- Emphasis was made on capacity building of farmers and intermediaries who can help to negotiate contracts and ensure that farmers have an in-depth understanding of contractual clauses prior to signing. Capacity building can also be targeted at farmers' associations who can then support their members by providing training in negotiation skills, etc.
- Government can play an important role in developing public policies aimed at supporting the organisation of parties' representation, empowering producer organisations, setting the appropriate conditions for inter-professional dialogue to take place, and for giving regulatory effect to inter-professional agreements.
- Minimum contract content requirements seek to secure information, improve the awareness of the parties and contribute to fairness in contract. It was noted that in certain countries, the particular agreements between parties to a contract farming operation would be subject to a review procedure by a competent public authority.
- Several examples of unfair or abusive clauses were mentioned.
- The particular relevance of contract farming in the context of family farming was emphasised, where a critical issue was the vulnerability of women who are often primarily responsible for production, but generally enjoy less protection. A particular concern was expressed toward relationships involving transnational investors who take advantage of vulnerable women and the lack of protection from the government.

### ***Contract enforcement***

- At the producer level, the role of the group (family, association, or community) was stressed for enhancing capacity and supporting compliance, also in consideration of reputational implications.
- The role of producer organisations was strongly emphasised in providing capacity building, extension services and technical advice, which all contribute to better informed producers and greater compliance. Also, governmental entities play a major role by providing a broad array of services that support relationships between the parties.

- Standards play an important function in establishing enforcement mechanisms and objective assessment criteria, with some standards specifically addressing contract relationships. Among the institutions involved in standard setting, special mention was made of commodity associations and international organisations.
- Participants highlighted the role of international organisations, such as FAO and IFAD, in contract enforcement.

### ***Dispute management***

- It was pointed out that claims made by producers frequently expose them to possible retaliation by contractors, who would not renew the contract. It was suggested that the possibility of filing claims anonymously should be considered to protect farmers from individual retaliation.
- In view of the generally low reliance on contract enforcement through state court settlements, essentially because of lengthy and expensive procedures, alternative dispute resolution procedures have an important function. However, the appropriateness of each dispute settlement method would depend on the particular country and situation.
- On the public policy side, it was noted that specialised courts for agricultural matters, which are in place in certain countries, may offer an adequate solution to address conflicts arising from contract farming operations.
- The important role played by professional organisations was strongly emphasised, not only to manage dispute resolution through mediation and arbitration – for example through specialised boards, but also in general to enhance fairness in negotiation and in contracting so as to help parties to build trust, and avoid the potential for conflicts to arise.

### ***Additional specific issues***

- *Contractor's right over the land:* It was generally agreed that transactions involving a lease of the land (or other type of right over the land) by the contractor to the producer would often be regulated by specific legislation under domestic law, and should not be seen as a typical feature of contract farming.
- *Quality specification and quality assessment:* Quality assessment at delivery, upon which acceptance of the goods was based, was a potentially critical issue as contractors could apply opportunistic evaluation criteria depending on their actual quantity needs at the time of delivery, applying stricter or more flexible criteria depending market demand. The recommendation should therefore be made that quality specifications in the contract be precise and based on objective criteria; also the role of independent third parties involved in the verification process was emphasised in enhancing a fair assessment of quality compliance and for the producer a predictable outcome upon delivering the goods.
- *Parties' obligations and liability:* Although the parties would generally be free to allocate obligations and responsibilities under the contract, it was acknowledged that certain restrictions may exist based on specific provisions under domestic regulations. Regarding the "maquila contract," the example was provided of the prohibition of clauses imposing on the producer an obligation to sell the processed product to the processor. With respect to third party responsibility, special mention was made of

environmental damage and damage resulting from propagation of vegetal species and genetic material. Here it was suggested that the producer would be primarily responsible, but with possibly the contractor being liable when it has provided the inputs and the technology.

- *Termination:* The issue of unilateral termination outside of a breach situation was discussed. It was noted that, contrary to the contract for the lease of agricultural land which is subject to mandatory minimum duration in Argentina, no such requirement would apply to production agreements of the kind addressed by the Guide. Contract clauses allowing one party to terminate the contract at will are considered valid in certain jurisdictions, but may be considered unfair and unenforceable under other systems, especially when this option is left to one of the two parties, and provides for no prior notice and/or compensation. Absent a specific provision to that effect in the contract, factual elements would have to be taken into consideration, depending on whether the contract is for a short or long term or unspecified duration, whether termination is intended to take place during an ongoing productive cycle, and whether a reasonable notice is given. It was noted that failure to renew the contract may raise similar issues to early termination.
- *Supervening events fundamentally upsetting the economic balance of the contract:* It was indicated that the financial crisis in Argentina in 2001 and the consequential dramatic fall of the Argentinean currency value, had indeed been considered by domestic courts as a valid ground for terminating contracts, essentially in the real estate and financial sectors. It was recognised that this should be seen as very exceptional, and would hardly apply in the area of agricultural production contracts.

◦ ◦ ◦ ◦ ◦

## **ANNEX I**

# **PRESENTATIONS**

José Angelo ESTRELLA FARIA – *Opening remarks*

Marlo RANKIN – *An economic and practical approach to contract*

Nancy L. MALANOS – *El rol de los contratos agroindustriales y de las políticas públicas en la Agricultura Familiar*

Ricardo ZELEDÓN ZELEDÓN – *El contrato agroindustrial de producción agrícola: particularidades y problemas jurídicos*

Piet VANTHEMSCHE – *Agro Food Chain consultation: The Belgian approach*

Silvia SALAZAR – *Experiencias prácticas y cuestiones jurídicas: Centroamérica y Ecuador*

Eduardo A.C. DE ZAVALIA – *La producción agropecuaria bajo contratos en argentina*

Paola GROSSI – *Key elements under Italian Law (art. 62 D.L.1/2012)*

Pedro GORDÓN SARASQUETA – *La agricultura por contrato*

David VELDE – *Regulation of agricultural production contract in the USA*

Kassia WATANABE – *Contract farming in the Brazilian Agribusiness System (AGS): Private Institutions and the State Intervention*

María Adriana VICTORIA – *La regulación de los pactos individuales o de los acuerdos colectivos: variedad de soluciones*

Fabrizio CAFAGGI – *Global standard setting: the role of private regulation in foodstuff supply chains*

## **OPENING REMARKS**

José Angelo Estrella Faria \*

Mr President,  
Distinguished speakers and guests,  
Ladies and Gentlemen,

I would like to thank you for joining us at the workshop "Contract farming today, the right equilibrium," which is jointly held by the International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) and the World Farmers' Organisation (WFO). The WFO and UNIDROIT, with the support of the International Fund for Agricultural Development (IFAD) and the United Nations Food and Agriculture Organization (FAO), and the participation of the American Committee of Agrarian Law, the Argentine Institute of Agrarian Law and the Argentine Rural Society have assembled an impressive group of experts to discuss practical experience, policy options and current problems of contract farming.

As you know, vertical integration and supply chains are two of the main characteristics of today's agricultural markets. More than ever, they influence the way agricultural commodities are produced, how much is produced, where, when and for whom. Vertical integration and supply chains are structured around contracts linking the various actors, from the rural producer all the way to the final consumer. A farmer's commitment to produce a certain commodity according to a set specifications and production method, often using the know-how and technology of an agribusiness corporation and under its looser or tighter control is what is known as "contract farming."

Growing population and higher standards of living have increased the demand for agricultural products, at the same time as consumer sensitivity to environmental issues and food quality lead to ever more sophisticated food markets. In this context, contract farming is expanding as a tool to organise and link production capabilities and market needs, to increase and diversify the availability of products on local and global markets, and to improve value chain efficiency.

Contract farming offers many potential benefits, such as sustaining and developing the production sector by contributing to capital formation, technology transfer, increased agricultural production and yields, economic and social development and environmental sustainability. Final consumers as well as all participants in the supply chain may also draw substantial benefits from varied and stable sources of supply and efficient processing and marketing systems. Governments are more and more aware of the role that contract farming can play in agricultural development, and some governments have introduced enabling policies to attract private sector investors and to coordinate ventures with local producers, sometimes under public-private partnerships. On the other hand, contract farming carries some risks, mainly over-dependency and other risks typically affecting a weaker party in a bargain. The success of contract farming may indeed depend on many elements, but one key element is the ability of the parties to build stable, commercially sound and fair relationships based on clear commitments and mutual compliance. The contract is cornerstone of the deal.

---

\* Secretary-General, UNIDROIT

Besides giving legal effect to the parties' stipulations, the law supplements them sometimes with mandatory provisions, sometimes with default rules to apply in the absence of express or implied agreement of the parties. The law should make it possible for the parties to allocate risks, liabilities and economic returns fairly and efficiently when concluding the contract. There should be predictable conditions regarding both performance of the contract and possible non-performance events so as to ensure sustainable relationships and long-term financial benefits.

Ladies and Gentlemen,

Latest estimates by FAO predict that the world will have to nearly double food production within the next few decades to feed its population. Achieving that objective will require a vast amount of resources, but also adequate policies to channel investment towards agriculture and food production.

Can lawyers do anything to help make sustainable investment in agriculture more attractive? One does not think immediately of private law when thinking of food security. Yet the organisers of this workshop believe that an adequate legal framework for investment in agricultural production has a role to play in ensuring that sufficient capital is directed to the "real economy" of producing enough food to feed the world.

FAO advises that, when properly structured, contract farming may offer farmers the opportunity of a secure revenue stream through guaranteed market access, including to specialised high-price segments. Higher yields and better quality result from technical assistance and know-how. These, among other potential benefits, explain the interest of many national policy makers and international organisations to promote sustainable contract farming models as a means for increasing agricultural production and improving the livelihood of the rural poor, thus helping to achieve food security worldwide and fight rural exodus.

FAO, for instance, implements national or regional development programmes, issues publications and runs a Contract-Farming Resource Centre. IFAD, in turn, supports programmes that promote the inclusion of smallholder farmers in agricultural value chains and access to markets as one of the priority objectives to which contract farming can contribute significantly.

Contract farming terms should reflect good practices and internationally accepted standards of transparency and fairness. This is crucial to ensure that farmers truly gain from more predictable marketing and access to better technology and know-how.

This is why both FAO and IFAD, together with the World Food Programme (WFP) and the WFO have joined efforts with the International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) to develop a legal guide on contract farming. The purpose of this work is to identify problem areas and possible solutions in light of current trade usages and legislation. The future guide could serve as a "good practice" reference by providing advice to parties engaged in contract farming operations during the negotiation and drafting of contracts. The guide could also provide information for legislators and policy makers dealing with contract farming, in particular in the context of law reform.

UNIDROIT brings to this project nearly 80 years of expertise in developing international standards to unify and harmonise private law among nations, with particular attention to contract law. Indeed, the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts have become a benchmark for assessing the quality of recent contract law reform in several countries, and are frequently used in international arbitration practice.

It is hoped that the future guide will represent an additional tool for policy advocacy and capacity building which international organisations and bilateral cooperation agencies as well as nongovernmental organisations, such as the WFO, may use in their strategies and programs in support of contract farming in developing countries.

The working group set up by UNIDROIT to prepare legal guidance on contract farming, which is comprised of scholars, practitioners, international organisations, farmers and agribusiness representatives has held three sessions since January 2013 and is expected to substantially conclude its work later this year. The purpose of this workshop, as well as of other similar events that we will be organising with our partners is to seek the input of farmers' organisations from all over the world to make sure that the legal guide adequately addresses the needs and concerns of farmers in various countries and market segments.

The workshop will cover important aspects such as economic, social and legal fundamentals of contract farming, reports on practical experiences from farmers' representatives and regulatory treatment of contract farming. I am pleased to note that the WFO and UNIDROIT were able to secure the participation of so many experts from various continents to animate our workshop today, and I wish at this moment to place on record my gratitude to them for having accepted our invitation to be with us today.

I very much look forward to the discussions in the coming days. I believe they will provide valuable information on actual practices and needs of farmers, which is crucial to help sharpen the advice we will provide in the guide.

I thank you again for having joined the workshop and wish you fruitful and interesting discussions.



Marlo Rankin, Ph.D.  
Agro-industries Division  
FAO – Rome

An economic and practical  
approach to contract farming



## Contents\*

- Contract farming: concepts & definition
- Why the renewed interest?
- Supply chain governance & coordination
- FAO response to increased CF interest
- Challenges for successful and responsible CF
- Legal guide on CF
- Conclusions

\* Material draws heavily on previous CF presentations prepared by Carlos Arthur B. da Silva,  
PhD, Senior Agribusiness Economist, FAO.





## Contract farming: concepts & definition

**What**

- ◆ “agricultural production carried out according to an agreement between farmers and a buyer, which places conditions on the production and marketing of a farm product or products”

**Who**

- ◆ Farmers
- ◆ Processors
- ◆ Traders, retailers / wholesalers
- ◆ Exporters

**How**

- ◆ Formal and informal agreements
  - Market specifications
  - Resource provision (inputs, finance)
  - Production management (technical assistance)



**Why??**



## Why the renewed interest?

- Contracts are not a new concept
- Agri-food systems are being reshaped in response to global trends
- Supply chains need better coordination to promote efficiency
  - ◆ lower costs by improving productivity
  - ◆ improve and ensure quality throughout the chain
  - ◆ control risks associated with markets and food safety
  - ◆ enhance responsiveness to demand
- Interest in inclusiveness and social responsibility

**Contract farming as a workable mechanism to govern transactions in modernizing supply chains**



Supply chain governance & coordination

- ◆ How to coordinate the flow of products, resources and information between farmers and consumers?
- ◆ What are the alternative forms of coordination?

External (markets)

Contracts,  
Alliances, etc.

Internal  
(full vertical integration)



What is FAO doing in response to CF demand?

**Dissemination of contract farming information**

- ◆ Managing the *Contract Farming Resource Centre*

**CF advocacy and promotion**

- ◆ Expert roundtable on CF in Africa (2009)
- ◆ Frequent presentations of FAO experts in international events
- ◆ Articles, interviews, op eds. (e.g. article in WFO newsletter in 2013)

**Capacity building**

- ◆ Training workshops and planning and implementing contract farming operations

**Direct support to countries on regulatory frameworks**

- ◆ Honduras, Nicaragua, El Salvador, Malawi, Morocco





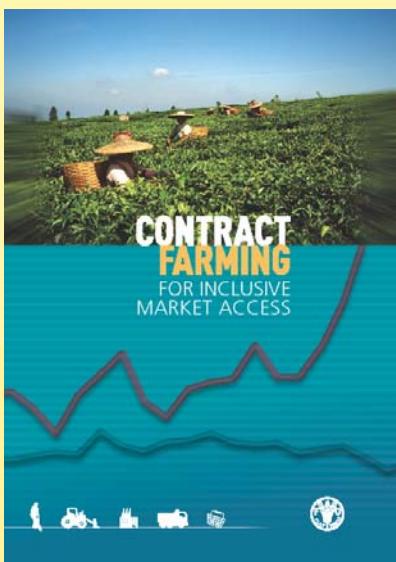
## What is FAO doing in response to CF demand?

### CF Publications

- ◆ Contract Farming: Partnerships for Growth (2001)
- ◆ The Growing Role of Contract Farming in Agrifood Systems Development (2005)
- ◆ Overview of CF Legal Issues and Challenges (2012)
- ◆ Guiding Principles for Responsible CF Operations (2012)
- ◆ Special issue of "Food Chain" (2013)
- ◆ **New publication: "CF for Inclusive Market Access" (2014)**
- ◆ Training Manual on CF Planning and Implementation (forthcoming, 2014)
- ◆ UNIDROIT/FAO Legal Guide on CF (forthcoming, 2015)



## What is FAO doing in response to CF demand?



- ***Can contract procurement be an effective institutional mechanism to enhance prospects for participation of small farmers in modern market channels?***
- ***Case studies based on real world CF examples from developing regions***





### Example: Barley in Argentina

- Malt-beer value chain
  - ◆ Market for malt barley highly concentrated
  - ◆ Asset specificity to meet manufacturer requirements
- Specifications
  - ◆ Type of seed, quantity and type fertilizer, weed control strategies, timing of harvest
  - ◆ Price based on wheat as reference (substitute crop)
  - ◆ Discounts / premiums according to protocols
- Services
  - ◆ Seed, agronomic advice
  - ◆ Some cases: co-finance fertilizer and agro-chemical inputs
    - but require farmer to buy insurance



### Example: Pigs in China

- Slaughterhouses targeting middle-class and premium markets
  - ◆ Increasingly stringent quality and safety requirements
  - ◆ Need to source better quality pigs
  - ◆ Rapid switch from spot markets to contracting
- Inspections
  - ◆ Feed quality, disease control and medicines used, production hygiene and facilities, animal welfare
- Services
  - ◆ Feed supply, transport, extension training, veterinary support – not all processors offer
  - ◆ Information on prices, quality standards





## What are we finding?

- CF does not necessarily exclude smallholders from agrifood supply chains
- Convergence in clauses & conditions despite commodity differences
- Provision of technical assistance and pre-financing of inputs as essential requirement for inclusive market access
- New roles for third parties in CF operations
- Side-selling inevitable but may not impede successful implementation & sustainability



## Challenges for CF success

**Not a panacea**

- Should be a good business proposition for all engaged
  - ◆ only sustainable if both partners perceive they are better off
  - ◆ mutual trust and reciprocal dependency

**An enabling environment (EE) should exist**

- ◆ institutional and political setting must be conducive to promote long-term sustainability
- ◆ legal framework must be in place

**Appropriate consideration of production, marketing and people-related risks in the CF planning strategy**





## Challenges for CF success

- Minimize potential for contractual hold-ups (farmer & firm)
- Countervail uneven balance of power
  - ◆ promote group action
  - ◆ third party mediation
  - ◆ legal provisions
- Ensure gender equality
- Take into consideration environmental concerns
- Reduce transaction costs of dealing with multiple contracting parties
- Choice of enterprise
  - ◆ no a priori exception
  - ◆ yet high value, processing and exports firms better candidates



## Legal Guide on Contract Farming (UNIDROIT, FAO, IFAD)

### Guide to help address enabling environment issues

- Define CF from a legal stand point (typify CF contracts)
- Identify essential elements of CF contracts
- Promote good contractual practices for CF
- Present options for Governments to support /enhance/ regulate CF

### Caveats

- Avoid over-protection of farmers/excessive regulation of firms
  - ◆ Can act as a disincentive for companies to participate in CF
- Potential for negative impact on farmers' access to finance, technical advice and markets
- Guide should promote trust building rather than confrontation





## Conclusions

- As agri-food systems change, supply chains will become increasingly coordinated
- Contracts are an appealing mode of governance
- CF not a panacea
- Good planning and sound implementation essential to address production, marketing and people-related risks
- Appropriate legal framework is necessary
- Need for measures to maximize development impact



## For more information

[www.fao.org/ag/ags/contract-farming](http://www.fao.org/ag/ags/contract-farming)



The screenshot shows the homepage of the FAO Contract Farming Resource Centre. The left sidebar includes links for Home, News, Library, Toolkit, FAQ, Links, Acknowledgements, and Login. The main content area features a banner image of two people working in a field, followed by sections for 'Home' (describing the centre as a 'one-stop' site for contract farming), 'News' (listing new contents and a link to Mozambique), and 'Contract Farming Flyer' (with a download link). The bottom of the screen shows the Windows taskbar with various icons.

# **EL ROL DE LOS CONTRATOS AGROINDUSTRIALES Y DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA AGRICULTURA FAMILIAR**

*Prof. Nancy L. Malanos\**

***Sumario: 1- Introducción. 2- Los retos de la Agricultura Familiar. 3- Los contratos agroindustriales y sus cláusulas. 4- Los objetivos de las políticas públicas. 5- Conclusiones.***

1- Que las Naciones Unidas hayan instituido a este año 2014 como el Año Internacional de la Agricultura Familiar tiene una inmensa importancia para el sector, por cuanto, de este modo, se logra aumentar su visibilidad centrando la atención mundial sobre el importante papel que la Agricultura Familiar juega en la erradicación del hambre y la pobreza, la seguridad alimentaria y la nutrición<sup>1</sup>.

Como sabemos, la FAO entiende por Agricultura Familiar a la producción agrícola, pecuaria, forestal, pesquera y acuícola que, pese a su gran heterogeneidad entre los países y en el interior mismo de cada uno de ellos, posee características determinantes<sup>2</sup>.

En el marco de nuestra región, me refiero al MERCOSUR, y a instancias de Brasil, surgió hace diez años atrás la Reunión Especializada sobre la Agricultura Familiar (REAF) con la intención de incluir a la producción familiar en el proceso de integración regional, buscando reducir las asimetrías existentes y el desarrollo de la región<sup>3</sup>.

Habiéndose consolidado en sus objetivos, la Reunión ha contribuido con los procesos nacionales de reconocimiento de esta agricultura y ha logrado una identidad común para la AF en cada uno de los Estados Parte a través de la definición de criterios mínimos de identificación<sup>4</sup>. A su vez, se fueron implementando Sistemas Nacionales de Registro Voluntario para la Identificación de los Agricultores Familiares -basados en dichos criterios regionales-, siendo precisamente estos registros los únicos medios a través de los cuales los agricultores familiares pueden acceder a los beneficios de las políticas públicas<sup>5</sup>.

---

\* Doctora en Derecho. Protitular de la Cátedra “Recursos Naturales y Derecho Ambiental” en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales del Rosario de la Pontificia Universidad Católica Argentina. Profesora Asociada de “Derecho de los Recursos Naturales” en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la UCEL. Profesora Adjunta de “Derecho Agrario” en la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Rosario; Secretaria del Instituto Argentino de Derecho Agrario; Secretaria General del Comité Americano de Derecho Agrario; Representante por América del Sur ante el Consejo Directivo de la Unión Mundial de Agraristas Universitarios; Miembro Titular del Instituto de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Región Centro de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba.

<sup>1</sup> Noticias del 22 de noviembre de 2013 en <http://noticias.terra.com.ar>

<sup>2</sup> El acceso limitado a la tierra y al capital; el uso preponderante de la fuerza del trabajo familiar, participando el o la jefa de la familia de manera directa en el proceso productivo; la posibilidad de completar la principal fuente de ingresos del núcleo familiar, proveniente de la actividad mencionada, con otras actividades no agrícolas realizadas dentro o fuera de la unidad familiar.

<sup>3</sup> Brasil presentó su propuesta al Grupo Mercado Común del MERCOSUR en 2004. El Grupo Mercado Común es el órgano ejecutivo del MERCOSUR, se pronuncia mediante Resoluciones que son obligatorias para los Estados Partes.

Tales objetivos, lógicamente, implican la creación de condiciones para que los productores familiares sean incluidos en el mercado; es decir de medidas que aseguren un mayor y mejor acceso a los medios de producción y de comercialización y que conduzcan al aumento de la capacidad productiva de la agricultura familiar y a la agregación de valor a los productos; ver [http://www.parlamentodelmercosur.org/innovaportal/v/7626/2/secretaria/reunion\\_especializada\\_sobre\\_agricultura\\_familiar\\_del\\_mercosur.html](http://www.parlamentodelmercosur.org/innovaportal/v/7626/2/secretaria/reunion_especializada_sobre_agricultura_familiar_del_mercosur.html)

<sup>4</sup> Los criterios mínimos de identificación de la AF la reconocen oficialmente como un segmento económico diferenciado en el proceso de implantación de políticas que promuevan, de manera sustentable, el desarrollo socioeconómico, cultural y ambiental del medio rural. Estos criterios fueron homologados por el Grupo Mercado Común; ver <http://www.parlamentodelmercosur.org>, cit.

<sup>5</sup> En Argentina se denomina Registro Nacional de la Agricultura Familiar (ReNAF) y funciona bajo la órbita del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. La inscripción que se realiza en el ReNAF puede ser individual o grupal, con o sin vínculo de parentesco pero siempre que vivan habitualmente en una misma

Por su parte, Argentina, enlazó la problemática de la Agricultura Familiar con la implementación del MERCOSUR<sup>6</sup>; no porque anteriormente se desconociera su concepto sino porque el mismo aparecerá asociado a la necesidad de definir políticas como ya lo hacían otros Estados Parte<sup>7</sup>.

Coincidentemente con las características conocidas, nuestro Foro Nacional de Agricultura Familiar (FONAF)<sup>8</sup> define a la Agricultura Familiar resaltando que estamos frente a una forma de vida y a una cuestión cultural, cuyo principal objetivo es la reproducción social de la familia en condiciones dignas, siendo en su interior donde se realiza la transmisión de valores, prácticas y experiencias<sup>9</sup>.

Se trata, como puede apreciarse, de una definición cualitativa<sup>10</sup> y comprensiva de una diversidad de actores, todos agricultores familiares que, a lo largo del tiempo, han recibido diferentes denominaciones: pequeños productores, colonos, minifundistas, campesinos, chacareros, medieros, puesteros, contratistas, arrenderos, productores sin tierra, comprendiéndose incluso a las comunidades de pueblos originarios; denominaciones éstas que son indicativas de una reducida capacidad productiva.

Asimismo resulta importante mencionar que el Foro Nacional ha identificado cinco categorías de agricultores familiares abarcando desde meras unidades de subsistencia hasta las capitalizadas con capacidad de reproducción y crecimiento<sup>11</sup> y que esta distinción<sup>12</sup> es necesaria a efectos de poder orientar y aplicar políticas<sup>13</sup> diferenciadas.

---

vivienda particular, comparten sus alimentos y se dediquen principalmente a alguna de las actividades que comprende la agricultura familiar. Además, se requiere que vivan en áreas rurales o zonas aledañas que les permita el contacto frecuente con la producción o actividad relacionada. Que la familia aporte, al menos, el 50% de la mano de obra y que no haya más de 2 trabajadores rurales asalariados permanentes. Que el ingreso mensual familiar extra predial no supere los tres salarios mínimos del peón rural; [www.renaf.minagri.gob.ar](http://www.renaf.minagri.gob.ar)

También en Argentina, y a partir del 1º de enero de 2014, la Comisión Nacional de Trabajo Agrario fijó el salario del peón rural en \$4.440,25; [www.uatre.org.ar](http://www.uatre.org.ar)

Datos recientes del ReNAF (marzo de 2012) nos permiten conocer que un 70% de los agricultores familiares realizan actividades relacionadas con la agricultura, un 81% actividades relacionadas con la producción animal, un 16% realizan además actividades relacionadas con la agroindustria y el procesamiento de alimentos, un 9% realiza recolección y otro 9% elabora artesanías. Por otra parte, sabemos que el 82% de las explotaciones tiene ingresos extraprediales y que de ese porcentaje el 77% proviene de transferencias públicas. Con relación a las actividades extraprediales, el 26% de los agricultores familiares las realiza en forma permanente y el 70% en forma eventual; [www.renaf.minagri.gob.ar](http://www.renaf.minagri.gob.ar)

<sup>6</sup> El Mercado Común del Sur - MERCOSUR - nacido del Tratado de Asunción el 26 de marzo de 1991 está integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay (originariamente) y desde diciembre de 2013 también por la República Bolivariana de Venezuela que fue aceptado como Estado Parte. Bolivia se encuentra, desde diciembre de 2012, en proceso de adhesión como Estado Parte.

<sup>7</sup> Puntualmente Brasil; ver Soverna, Susana; Tsakoumagkos, Pedro; Paz, Raúl, Revisando la definición de agricultura familiar, E-Book (Serie Documentos de Capacitación Nº 7), 1ª Edición Electrónica, Secretaría Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, URL: [www.pronider.gov.ar](http://www.pronider.gov.ar), Buenos Aires, 2008, p. 4.

Chile que también contaba en aquel entonces con políticas al respecto, tiene solamente el status de Estado Asociado al MERCOSUR.

<sup>8</sup> El Foro, nacido en 2004, es la confluencia de 900 organizaciones que asocian a unas 180 mil familias de productores en todo el país que buscan consensuar y proponer alternativas de desarrollo rural con equidad e inclusión. Este Foro, concebido como un espacio formal de debate y concertación de políticas públicas para la Agricultura Familiar, fue legitimado por Res. 132/2006 de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación; en él interactúan las organizaciones que lo conforman con los funcionarios de las áreas pertinentes. Funciona con una Mesa Nacional que tiene 2 delegados por provincia y 2 de los Pueblos Originarios y una Mesa Ejecutiva con 2 delegados por región y 1 de Pueblos Originarios. Se originó en diciembre de 2004; [www.fonaf.com.ar](http://www.fonaf.com.ar)

<sup>9</sup> La definición, contenida en el documento base del FONAP se refiere también a "la gestión de la unidad productiva y las inversiones en ella realizadas son hechas por individuos que mantienen entre sí lazos de familia, la mayor parte del trabajo es aportada por los miembros de la familia, la propiedad de los medios de producción (aunque no siempre de la tierra) pertenece a la familia"; [www.fonaf.com.ar](http://www.fonaf.com.ar)

<sup>10</sup> Soverna, S.; Tsakoumagkos, P.; Paz, R., Op. cit., p. 6.

<sup>11</sup> Ibídem, p. 5.

<sup>12</sup> Es del caso indicar que no siempre las definiciones y las denominaciones, emanadas incluso de distintos organismos oficiales, coinciden exactamente. Así por ejemplo el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria se refiere a la "Pequeña Agricultura Familiar (PAF)" y la define como "una forma de producción y un modo de vida que reviste gran importancia para el desarrollo de nuestra sociedad, entre otras cosas por el aporte a la

2- Para abordar ahora, en medio de este contexto, la forma de contribuir con el agricultor familiar o pequeño productor, que presenta características particulares, y con el mediano productor<sup>14</sup> -que en infinidad de casos es considerado conjuntamente con aquel y que también requiere de atención-, se hace necesario, previamente, identificar los principales retos de la Agricultura Familiar.

Si nos detenemos un momento en el logo mismo de la Agricultura Familiar en su año internacional podemos claramente leer: "VENCER EL RETO DE LA SEGURIDAD ALIMENTARIA"<sup>15</sup>.

Pero a este reto podríamos agregar otros, como el de lograr:

- el fácil acceso a recursos financieros para la producción,

*soberanía alimentaria, la generación de empleo, el arraigo rural y la salud ambiental. En términos generales, este sector vive del autoconsumo, el trueque y comercializa la producción excedente, como forma de acceder a otros bienes y servicios que la producción en sí misma no garantiza"; CIPAF NOA del INTA, 2008.*

Por su parte, la ex Subsecretaría de Agricultura Familiar de la Nación ha considerado pequeño productor agropecuario (a efectos del Monotributo Social Agropecuario) a quien tenga ingresos que no superen los \$24.000 por año y se encuentre en una situación de vulnerabilidad socio-económica y que desarrollen una producción para la subsistencia y pequeñas unidades de venta. En otras oportunidades la denominación utilizada es la de pequeño productor familiar y la de minifundista.

En líneas generales el pequeño productor familiar es quien trabaja con su familia en pequeñas extensiones de tierra y con escaso capital. Realiza actividades agrícolas y/o ganaderas destinando parte de la producción al autoconsumo familiar y parte a la venta. El ingreso generado por la venta de la producción no es suficiente para satisfacer sus necesidades básicas, lo que comúnmente lo lleva a trabajar fuera de la propia explotación en otras actividades agropecuarias o inclusive urbanas. Este tipo de productores se encuentra en todas las provincias, pero mayoritariamente en el norte del país.

<sup>13</sup> La política agropecuaria fue definida por Vivanco como "*la acción propia del poder público que consiste en la elección de los medios adecuados para influir en la estructura y en la actividad agraria, a fin de alcanzar un ordenamiento satisfactorio de la conducta de quienes participan o se vinculan a ella, con el propósito de lograr el desarrollo económico y bienestar social de la comunidad*"; Vivanco, Antonino, Teoría de Derecho Agrario, Tomo I, Ediciones Librería Jurídica, La Plata, 1967, p. 63.

<sup>14</sup> Para identificarlo se debe recurrir a otros datos; a los que surgen de diferentes Resoluciones ministeriales (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas o de la ya desaparecida Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario) que lo relacionan con la cantidad de toneladas anuales de su producción. Así por ejemplo, y con relación al trigo de la campaña 2009/2010, se ha hecho alusión a los productores de hasta 800 toneladas anuales (Res. Conjunta 57 y 106 del 1/3/2010 de los Ministerios mencionados).

Mediano productor que puede definirse, en términos generales, como aquel que tiene una explotación de tamaño mediano ocupando mano de obra familiar y asalariada, que con el capital disponible puede realizar algunas inversiones en la explotación generando ganancias y con la posibilidad de reinvertir para mejorar la producción, pudiendo de este modo equipararse con el agricultor familiar de la categoría más alta descripta por el FoNAF.

Esta Categoría de Agricultor Familiar es la que se caracteriza por estar capitalizado con capacidad de reproducción y crecimiento, con ingresos que llegan a 15 canastas y el peso de los ingresos extra prediales tiende a ser muy bajo (15% como máximo), y por la posibilidad de tener hasta 3 trabajadores permanentes.

Las otras 4 Categorías anteriores son:

- Categoría A: Subsistencia; producen sólo para autoconsumo, tienen ingresos netos totales máximos de 2 canastas básicas, de los cuales el 100% pueden ser extra prediales.
- Categoría B: Reproducción simple; desde esta categoría en adelante siempre hay producción para el mercado y para el autoconsumo; el ingreso total es de hasta 4 canastas básicas, del cual el 70% puede ser extra predial.
- Categoría C: Reproducción ampliada con nivel bajo de capitalización; los ingresos pueden llegar a 6 canastas, y de ellos el 50% pueden ser extra prediales y pueden tener un trabajador permanente (en las próximas categorías, éstos últimos irán en aumento).
- Categoría D: Reproducción ampliada con nivel medio de capitalización: con ingresos máximos equivalentes a 10 canastas, de los cuáles el 30% pueden ser extra prediales.

<sup>15</sup> Con relación a la seguridad alimentaria, el Director General del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Víctor M. Villalobos, entiende que "*la agricultura familiar es la actividad económica con mayor potencial para aumentar la oferta de alimentos de la región, reducir el desempleo y sacar de la pobreza y la desnutrición a la población más vulnerable de las zonas rurales*"; [www.rlc.fao.org/es/prensa/noticias/la-agricultura-familiar-tiene-un-rol-clave-en-la-seguridad-alimentaria-de-america-latina-y-el-caribe](http://www.rlc.fao.org/es/prensa/noticias/la-agricultura-familiar-tiene-un-rol-clave-en-la-seguridad-alimentaria-de-america-latina-y-el-caribe)

Por su parte, en el Boletín de Agricultura Familiar de Octubre – Diciembre de 2012 la Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, se ha manifestado que "*La agricultura familiar cumple un rol importante para la soberanía y la seguridad alimentaria de Argentina, especialmente por su característica innata de producción variada de alimentos, tanto en el ámbito familiar como en su extensión hacia los mercados internos y en la exportación a mercados fuera de la región*"; <http://www.rlc.fao.org/es/conozca-fao/prioridades/agricultura-familiar/baf/2012-12/oaf/>

- la asistencia técnica y capacitación en la específica actividad que cada agricultor familiar desarrolle optimizando de este modo las producciones tradicionales de cada región,
- la inclusión social del sector,
- el posicionamiento de los productos provenientes de la AF y su comercialización de la manera más óptima.

Y es en este último desafío en el que procuraré profundizar mi análisis por cuanto la comercialización de la producción familiar presenta características muy particulares y complejas.

Se trata, pues, de una etapa que generalmente está atravesada por procesos colectivos que requieren de pautas organizativas claras y de fácil aplicación.

Así, en vista de esta problemática, surgió en Argentina la Feria Verde<sup>16</sup> focalizándose en la consolidación de espacios -mercados locales- donde canalizar los excedentes de la producción familiar.

Se encaró entonces la elaboración de un Protocolo<sup>17</sup> que describiera, de manera sencilla, las pautas para la presentación de los productos<sup>18</sup> en el espacio de comercialización determinándose sus características, calidad, empaque, como también el acondicionamiento de los lugares de venta. Cuestiones todas estas de suma importancia pero que se condicen o tienen incidencia en la llamada agricultura urbana o periurbana donde, de más está decir, también están involucrados grupos familiares<sup>19</sup>.

Pero nos preguntamos si para la Agricultura Familiar alcanza con un Protocolo similar; si la familia rural necesariamente debe involucrarse en la problemática que hace al empaque y a los lugares mismos donde se comercializa su producción.

3- Y surgen entonces los contratos agroindustriales como una herramienta más que apta para superar estos escollos. En realidad, no sólo para superar aquellos que hacen a la comercialización -porque con ellos el agricultor suprime el riesgo inherente al mercado al poder colocar su producción de antemano<sup>20</sup>- sino también para encarar a la producción misma, toda vez

<sup>16</sup> Surgida hace pocos años atrás por iniciativa de un grupo de huerteros urbanos y pequeños productores familiares con el apoyo de técnicos del Programa Autoproducción de Alimentos y de Pro Huerta INTA Balcarce. INTA es el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

<sup>17</sup> Normativas vinculadas a los procedimientos de producción y comercialización de la agricultura familiar urbana y periurbana, [http://issuu.com/intacipaf/docs/inta\\_normativas\\_vinculada\\_a\\_proc\\_d/7](http://issuu.com/intacipaf/docs/inta_normativas_vinculada_a_proc_d/7), p. 75.

<sup>18</sup> Plantines, plantas hortícolas, aromáticas, medicinales y ornamentales, verduras, huevos de traspatio. En el caso de los huevos de traspatio la guía para su producción y comercialización señala desde la cantidad de aves que corresponde tener por metro cuadrado, hasta la temperatura máxima en la que deben conservarse los huevos recolectados y la imposibilidad de comercializarlos con más de siete días desde su recolección.

<sup>19</sup> Concebida como una estrategia de lucha contra la pobreza de los grupos familiares vulnerables, surge en la ciudad de Rosario (Argentina) a partir de fines del año 2001. El Municipio buscó contrarrestar la falta de trabajo y de cobertura social de una creciente capa de población a través del Programa de Agricultura Urbana; un programa que ha logrado implementar una red productiva de 10.000 familias desocupadas.

Así, habiéndose salido de la crisis inicial de contención de la gente con huertas de emergencia, se ha pasado a otra etapa en la que se pueda planificar la producción en función de que estas huertas estén incluidas en la planificación de la ciudad (ya que las huertas de emergencia surgían y luego desaparecían), y para ello se está trabajando en los Parques - Huerta donde lo productivo se ensambla con lo medioambiental, lo educativo y lo recreativo.

Un ejemplo de Parque - Huerta es el Parque La Tablada con 50 has cedidas por Vialidad (ubicadas en el Acceso sur - desde calles Lamadrid hasta Ayolas), de las cuales 7 has serían de huerta y el resto de espacio recreativo y parque.

Es importante destacar que el Programa de Agricultura Urbana genera emprendimientos sociales de producción y elaboración de alimentos sanos mediante técnicas ecológicas, destinados al consumo familiar, comunitario y al mercado. Además de contribuir con la integración social y la superación de la pobreza, con la Agricultura Urbana se consigue el mejoramiento del hábitat y del ambiente urbano;

[http://www.rosario.gov.ar/sitio/desarrollo\\_social/empleo/programa\\_au.jsp](http://www.rosario.gov.ar/sitio/desarrollo_social/empleo/programa_au.jsp)

<sup>20</sup> Carrozza, Antonio, "Consideraciones sobre la Tipificación del Contrato Agroindustrial", en Teoría general e institutos de derecho agrario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1990, p. 321.

que el productor agropecuario generalmente recibe del empresario industrial o comercial los insumos que precisa sin necesidad de descapitalizarse.

Sin entrar en consideraciones en torno a la conceptualización, particularidades y problemáticas jurídicas que presentan estos contratos, en esta instancia podemos decir que, pese a haberlos anunciado como instrumentos idóneos para los agricultores, es despareja la integración vertical que se concreta entre éstos y los empresarios industriales o comerciales involucrados en este tipo de contrataciones. Fundamentalmente por la mayor fuerza económica del industrial o comerciante que determina lo que se cultiva o cría, cantidad y calidad, pautas a seguirse en el proceso productivo para lograr abastecerse de la materia prima necesaria, interviniendo de este modo en la dirección de la actividad agraria; una situación que puede agravarse tratándose de meros agricultores familiares.

Por este motivo, el rol de los contratos agroindustriales en la agricultura familiar debe ser el de aportar soluciones que permitan un equilibrio entre las partes.

En este orden de ideas, algunas cláusulas que pueden colaborar a la protección del agricultor familiar, y por ende al equilibrio mencionado, se relacionan con el precio que generalmente es fijo y se establece a priori<sup>21</sup>, con la nulidad de ciertas convenciones que importen un estado de sometimiento al empresario industrial o comercial<sup>22</sup>.

También pueden destacarse, resultando beneficiosas para ambas partes, aquellas cláusulas que importen el desarrollo de una actividad contractual evidenciando su compromiso con el nuevo valor que importa la Responsabilidad Social Empresarial<sup>23</sup>. Ello se traducirá, sin lugar a dudas, en un mayor valor para la producción obtenida y, por ende, para el producto final elaborado; claro que ello requerirá de plazos contractuales más extensos a los de una mera campaña agrícola o ciclo de cría.

Así, ejemplificando, cláusulas que comprometan:

<sup>21</sup> La circunstancia de que en estos contratos el precio sea fijo y se establezca a priori, lleva a proponer:  
- cláusulas que permitan relacionar el precio con un porcentaje sobre el volumen de la producción y de acuerdo con los aportes realizados por cada una de las partes,  
- o aquellas que prevean el incremento del precio promediando la diferencia entre el mayor precio del mercado y el precio mínimo establecido originariamente,  
- también, el otorgamiento de bonificaciones que compensen las mejores condiciones técnicas del productor.

<sup>22</sup> En cuanto a las convenciones que pueden importar un estado de sometimiento del agricultor al empresario industrial o comercial, la propuesta no puede ser otra que su nulidad. En tal sentido, el art. 17 de la ley argentina 13.246 de Arrendamientos Rurales y Aparcerías puede servir para ejemplificar y así declararse nulas aquellas que impongan:

- la contratación de labores rurales incluida la cosecha y el transporte a/o con empresa determinada,  
- la adquisición o utilización de maquinarias a/o con empresa determinada,  
- la realización de la explotación en forma que no se ajuste a una adecuada técnica cultural, pero que sirva a los intereses del empresario industrial o comercial; por ejemplo: uso de técnicas de riego inapropiadas; aplicación de agroquímicos prohibidos o en mayor cantidad de lo que correspondería.

<sup>23</sup> Nacida como consecuencia del Foro Económico Social de Davos en 1999 y contenida en el Pacto Global, constituye un conjunto integral de políticas, prácticas y programas que se instrumentan en toda la gama de operaciones y en el proceso de toma de decisiones. Su adopción requiere del trabajo conjunto de la empresa, del Estado y de la sociedad, sin que de ningún modo implique que la empresa reemplace la responsabilidad del Estado

Constituye un valor en sí misma porque se proyecta a través de cuatro pilares fundamentales universalmente reconocidos: el respeto y promoción de los derechos humanos, el de las normas laborales, el uso de tecnologías amigables con el medio ambiente, el uso de tecnologías amigables con el medio ambiente.

El primero tiene una directa relación con el buen trato a las personas, el reconocimiento de derechos familiares, de salud, de educación. El segundo, se vincula con no admitir el trabajo infantil, no aceptar forma alguna de discriminación ni diferencias de género dentro de las empresas, la eliminación de todo tipo de trabajo forzoso, el reconocimiento de los esfuerzos sindicales. El tercero, se dirige a apoyar el enfoque preventivo frente a los retos medioambientales, promover una mayor responsabilidad medioambiental, alentar el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas del medio ambiente.

Cabe aclararse que los tres primeros se desdoblan en diferentes acciones que han sido catalogadas como principios y que la implementación de cada uno deriva de acuerdos internacionales y pactos complementarios.

- el desarrollo de una producción orgánica permitiendo afirmar la inocuidad y calidad de los agroalimentos en armonía con la naturaleza<sup>24</sup>,
- o bien una producción que pueda llevar sellos de comercio justo<sup>25</sup>, sellos de calidad, denominaciones de origen o indicaciones de procedencia<sup>26</sup>.

4- Evidentemente, no será solamente con los contratos agroindustriales que se solucionen las dificultades que muestra la agricultura familiar y puedan hacerse realidad sus retos.

Las políticas públicas diferenciadas para este sector son indispensables y debieran, con continuidad en el tiempo para poder asegurar los resultados propuestos, tener entre sus objetivos<sup>27</sup>:

- la inserción laboral y social revalorizando la calidad de vida de los agricultores familiares<sup>28</sup>;
- el arraigo para afianzar los estilos productivos de las diferentes zonas de cada país y evitar el éxodo rural<sup>29</sup>;
- el acceso a la información para posibilitar la toma de decisiones;
- la instrumentación de talleres de capacitación y/o entrenamiento poniendo especial atención en los jóvenes<sup>30</sup>;
- el fomentar el acceso a la educación otorgando becas a los hijos de los agricultores familiares;
- el fomento de la organización y el asociativismo;
- el fortalecimiento de las cooperativas rurales;

<sup>24</sup> En Argentina es regulada por ley 25.127/1999 y Programa Nacional de Producción Orgánica (Decreto 206/2001).

<sup>25</sup> Es decir, comercio llevado a cabo con ética, asegurando que en el proceso productivo se hayan respetado los derechos laborales y ambientales.

<sup>26</sup> Malanos, Nancy L., "Cláusulas que permitirían garantizar la RSE en los contratos agrarios", en Marco Jurídico para la Responsabilidad Social Empresarial, Directora y Compiladora: Victoria, María Adriana, Publicaciones del CeIDAACC, Universidad Nacional de Santiago del Estero, Santiago del Estero 2011, p. 390.

<sup>27</sup> Algunos de los objetivos que se enuncian están contenidos en los diferentes Programas que en Argentina se ocupan de los agricultores familiares. Es del caso aclarar que las acciones públicas vinculadas al sector surgen del actual Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, específicamente de la Subsecretaría de Agricultura Familiar que, junto a la Subsecretaría de Desarrollo de Economías Regionales, forma parte de la Secretaría de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar dependiente de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca; el organigrama puede consultarse en [www.minaqri.gob.ar/](http://www.minaqri.gob.ar/)

Otros programas dependen del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), organismo estatal descentralizado con autarquía operativa y financiera, dependiente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, y del Ministerio de Desarrollo Social.

Cabe además acotar que los distintos programas en funcionamiento, y los que van creándose, conforman una sumatoria de propuestas que funcionan en forma aislada pero con escasa integración y articulación entre programas e instituciones; ver Manzanal, Mabel y Schneider, Sergio, Agricultura Familiar y Políticas de Desarrollo Rural en Argentina y Brasil (análisis comparativo, 1990-2010), en <http://www.filc.uba.ar/contenidos/investigacion/institutos/geo/pert/manzanalschneider.pdf>

<sup>28</sup> En Argentina, 4 de cada 10 núcleos de agricultura familiar carecen de electricidad y 37% no dispone de desagües/red cloacal. Sólo el 30% tiene agua corriente en sus hogares; datos del ReNAF a marzo de 2012, [www.renaf.minaqri.gob.ar](http://www.renaf.minaqri.gob.ar)

<sup>29</sup> En Argentina, sólo un tercio de los agricultores familiares son propietarios de la tierra, reduciéndose el porcentaje al 17% en el Nord Oeste. La superficie ocupada por los núcleos de agricultores familiares tiene, en promedio, 6,3 has. Este tamaño se reduce en las regiones de Cuyo a 4has y Pampeana a 2has, siendo mayor en el norte del país: 7 has en el Nord Oeste y 10 has en el Nord Este; Ibídem.

<sup>30</sup> El ReNAF indica que en Argentina 4 de cada 10 titulares no completaron la instrucción primaria o nunca fueron a la escuela. Además, que los núcleos de la agricultura familiar se componen en promedio de 3.8 miembros, con tamaños mayores en las regiones del Nord Oeste y Nord Este Argentino con una mayor presencia de niño/as y adolescentes menores de 18 años respecto al resto del país.

Distinguiendo por género, los datos muestran que el 48% de los titulares de los núcleos de agricultura familiar son mujeres. El 52% tiene una titularidad compartida entre hombres y mujeres, el 27% tiene titularidad masculina y 21% titularidad femenina.

En cuanto a las edades promedio de los titulares: 45,6 años, con un valor de 46,9 para los hombres y de 44,1 para las mujeres; Ibídem.

- la generación de programas sobre seguridad alimentaria;
- la vinculación con el crédito a tasas diferenciales;
- la reducción de costos mediante la exención o rebaja de impuestos u otorgamiento de otro tipo de estímulos<sup>31</sup>;
- la integración de la agricultura familiar con los agronegocios superando la postura que los considera modelos antagónicos. Sin dudas, la agricultura familiar puede insertarse como un eslabón más de la cadena que conforman los agronegocios.

5- En la búsqueda de un modelo económico justo, que sea equitativo y con igualdad de oportunidades, no puede menos que librarse la lucha en pos del modelo de la Agricultura Familiar.

Y los contratos agroindustriales que hoy nos convocan tienen, en esta lucha, un rol fundamental para que, conjugando los principios de solidaridad<sup>32</sup> y complementariedad<sup>33</sup>, se pueda consolidar esta forma de producción agropecuaria que es sinónimo de diversificación de la producción, de arraigo a la tierra y de defensa de la familia rural.

---

<sup>31</sup> Bajo el título de estímulos comprendemos a todos los que sean aptos para alcanzar los objetivos que se pretendan. Estímulos que, incluso, podrían responder a un esquema de aumentos progresivos de acuerdo con la actividad a desarrollarse.

Tratándose de la explotación indirecta de la tierra, resultaría atractiva la implementación de estímulos al propietario que renueva el contrato a los agricultores familiares o permita plazos contractuales prolongados.

<sup>32</sup> Como sabemos la solidaridad como valor se identifica con el destino de los demás; se trata de un valor que se realiza en la vida de relación. Entre sus características la solidaridad presenta la de tener como objetivo la resolución de las necesidades básicas de una sociedad, autorizando a rectificar el principio de igualdad mediante medidas discriminatorias en favor de los más débiles.

<sup>33</sup> Como explica Horacio Krell, el principio de complementariedad señala que la realidad desborda a las explicaciones. Cada uno creció con valores, fines, deseos, necesidades y miedos, que fijaron la posición desde donde se mira y es el diálogo con diferentes opiniones el que aumenta la comprensión porque la realidad es compleja. Asimismo resalta el carácter complementario de las ciencias experimentales, que manipulan objetos, con las ciencias humanas que describen el sentido que detectan en la realidad.

Indica que el cambio social debe apoyarse en el principio de complementariedad. La hipótesis del bootstrap, continúa el autor, asume que cada elemento se define por lo que es y por su red de relaciones evidenciando su complementariedad. El universo es una red de sucesos que se desprenden de propiedades de otras partes y la consistencia global determina la estructura de la totalidad de la red.

El cambio requiere que el individuo sea el centro, que aprenda a gestionarse a sí mismo por su propia cuenta, ubicándose donde pueda contribuir, atento a los cambios y comprometido con su organización. De este modo, dice, el cambio es impulsado creativamente y el hombre reinventa formas de organización según los cambios del entorno; ver <http://www.emprendedoresnews.com/tips/canje/el-principio-de-complementariedad.html>

# **EL CONTRATO AGROINDUSTRIAL DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA: PARTICULARIDADES Y PROBLEMAS JURÍDICOS**

Prof. Ricardo Zeledón Zeledón <sup>1</sup>

## **1. La agricultura nacida del nuevo desarrollo económico: bases para la integración vertical en agricultura y los contratos agroindustriales**

El desarrollo económico de la agricultura genera la aparición de nuevas formas de interacción y colaboración entre diferentes sectores que se encuentran identificados por anillos: el anillo de la producción agrícola, él de la industrialización o transformación, y él de la comercialización.

Tratándose de la producción, los agricultores o empresarios agrícolas son todos aquellos dedicados a una actividad agraria, con el uso de los recursos naturales, dentro de un ciclo biológico, organizados económicamente con el fin de la producción agrícola. Las actividades se dividen en: 1) fitotécnicas: dedicadas al cultivo de vegetales, 2) zootécnicas: vinculadas con el nacimiento y cría de animales, y 3) forestales cuando se dediquen empresarialmente a la reforestación en propiedades privadas y no públicas.

A través de **la integración horizontal**, se encuentran engarces con otros empresarios del mismo sector agrícola, con el objeto de producir de forma más eficiente, negociar a mejores precios y con mayor grado de seguridad frente a los proveedores de productos (puede ser la compra de semillas, fungicidas, herbicidas) o de servicios necesarios para la actividad agrícola (por ejemplo, la contratación de maquinaria para poner en condiciones de producción el fundo, o para la fumigación), cuya contratación conjunta beneficia a todos.

Tradicionalmente el anillo de la producción ha tenido una actividad independiente, vinculada con la industria o el comercio únicamente a través de los contratos de compraventa de los productos agrícolas. La novedad, la constituye la **integración vertical**, consistente en el engarce de la producción agrícola con los anillos conformados por la industrialización y la comercialización, de manera a conformar una cadena más sólida y compacta para coordinar las distintas fases desde la germinación de la semilla o el alumbramiento del animal hasta su adquisición en el mercado por el consumidor, previa una o múltiples transformaciones. Pueden distinguirse dentro de la vertical, la integración total o directa que opera cuando existe una gestión única en los diferentes niveles, o bien parcial o indirecta cuando cada nivel ejerce la gestión en forma independiente. Y la integración vertical puede ser **descendente** cuando en forma conjunta o aislada, comercio o industria integran la agricultura; o puede ser **ascendente** cuando la integración nace de la agricultura hacia la industria y/o el comercio.

Por lo general el origen de la integración determina el nivel de influencia, poder o control ejercido por el integrante sobre el integrado: esto se traduce generalmente en el poder decisional sobre las especificaciones del producto y del proceso productivo, a su vez reflejado en la definición del clausulado contractual del negocio jurídico. Por tener mayor capacidad negocial, se incurre en el riesgo

---

<sup>1</sup> Presidente del Comité Americano de Derecho Agrario.

que el integrante al definir el contenido contractual y sus efectos, imponga sus derechos mientras que el integrado es quien asume las obligaciones. El desequilibrio contractual clásicamente es encuentra en la integración descendente donde los industrializadores y comercializadores tienden a estipular cláusulas en su ventaja, consagradas en derechos, mientras los empresarios agrarios, como integrados, deben respetar las cláusulas de los contratos redactados por los industriales, y a su vez asumen todas las obligaciones contractuales.

## **2. Dificultades para reconducir las figuras de los contratos agroindustriales a lineamientos clásicos y precisos**

Jurídicamente las respuestas de los ordenamientos frente a las nuevas orientaciones económicas ofrecen un espectro muy amplio, difícilmente reconducible a lineamientos claros y precisos, en razón a la vez de la diversidad de las formas de los contratos agroindustriales en la práctica, y de que en muchos países carece de reconocimiento como tipología jurídica. Es de observar sin embargo, que en ciertos contextos, tipos específicos de contratos – por ejemplo relativos a determinados rubros –, se encuentran sometidos a leyes especiales.

No obstante las dificultades de llevarlo a unidad bajo el perfil dogmático jurídico, resulta indiscutible la existencia de la categoría de los contratos agroindustriales, siendo fácil sostenerla desde el ángulo de su continua realización en la práctica contractual.

En concreto pueden identificarse como contratos agroindustriales todos aquellos acuerdos de los agricultores o entre empresarios de la agricultura con empresarios comerciales, industrializadores o comercializadores, a través de una integración vertical de las actividades agrícola e industrial o comercial, de la cual nacen obligaciones recíprocas de la más diversa índole, tendientes, entre otras, a producir en forma asociada un determinado producto con características predeterminadas, bajo la gestión del empresario agrario en la agricultura, recibiendo adelantos del pago en contraprestación como servicios y asistencia del empresario comercial, luego la liquidación del pago y posibles sobreprecios derivados de las ganancias de las empresas agroindustriales o agrocomerciales.

Al empresario agrícola le conviene la integración en cuanto se encuentra garantizado con la venta de su producto pactada incluso antes de iniciarse el ciclo biológico, disminuyendo el riesgo de acudir al mercado a colocarlo; además, ha fijado con el industrial un precio determinado (o determinable) del cual recibe adelantos o partes aun antes de la entrega, a veces con liquidaciones superiores por participar del valor agregado; y, cuenta la mayoría de las veces con semillas, insumos y asistencia técnica para la adecuada identificación del producto final como único, y no confundible con otros, con lo que mejora considerablemente la calidad del bien a entregar al industrial.

Esta integración también es conveniente al industrializador en cuanto le garantiza contar con la cantidad de bienes necesarios para el adecuado funcionamiento de su empresa, a un precio ya determinado, pudiendo en esta forma planificar la producción, sin necesidad de ampliar su ámbito de acción al cultivo en forma directa. De este modo, evita correr con un número de riesgos y obligaciones que implicaría la producción si la llevara a cabo en propio: el riesgo biológico derivado de los factores naturales que puede causar disminución o pérdida de producción; inversiones en compra de terreno, maquinaria o producción, que la empresa agraria tiene ya instaladas, y responsabilidad frente a trabajadores agrícolas. Todo lo anterior sin que implique desligarse de la calidad predeterminada de la producción agraria pues al suministrar semillas, insumos o animales, así como asistencia técnica,

descontable del precio, tiene garantizada la calidad de los bienes por adquirir, pero fundamentalmente mantiene un cierto control sobre la cantidad de la producción ya que la industria vigila todo el proceso.

Porque estos contratos tienen ventajas para todas las partes, se están difundiendo en un gran número de países en base a la libertad contractual, sin necesidades de leyes técnicas, y con un gran acabado jurídico.

En América Latina, sin embargo, desde principios del siglo XX se encuentra legislación sobre contratos agroindustriales, especialmente en la contratación de la caña de azúcar, el café, y hasta la producción ganadera.

En estos casos los contratos no están totalmente sometidos a la voluntad de las partes en la economía contractual. La ley protege generalmente a todo el conjunto de participantes en la integración y ciertamente garantiza al agricultor condiciones equilibradas para la contratación, incluso en algunos casos estipulaciones relativas al precio para ajustar las ganancias del productor en forma proporcional a las de la empresa comercializadora.

El contrato puede ser individual o nacer de un acuerdo entre un grupo de empresarios agrícolas con uno comercial, o de la representación de los primeros con grupos de empresarios comerciales, siendo en este segundo caso identificados como **acuerdos interprofesionales**, que se concretan luego en forma individual entre unos y otros.

### 3. Particularidades y posibles calificaciones

Son interesantes las ventajas, así como las particularidades jurídicas de los contratos agroindustriales para los juristas, un reto siendo el de su calificación jurídica. En efecto, al no tener una normativa directamente referida a ellos, se puede pretender asimilar dichos contratos a la figura la más cercana posible ya existente, dudando si es un contrato civil, agrario, industrial o comercial.

El análisis de algunas características básicas permitirá ofrecer cierto grado de claridad, así como posiblemente desechar calificaciones planteadas.

a) **Contrato de adhesión.** Un primer interrogante se dirige a determinar si son contratos de adhesión, sobre todo porque en la práctica se pueden limitar a la firma de formularios de carácter estándar, sin que jueguen un papel cardinal las particularidades del contrato entre las partes, más bien lo que ellos definen es el qué, el cuánto, el cuándo, el cómo y el dónde, con poca o ninguna posibilidad de fijación del contenido. Por ello, no nos parece, entonces, aun cuando en apariencia pueda mostrarse como tal, que se trate de contratos de adhesión porque las partes concurren a formar la voluntad, y ella está variando permanentemente; así sucede también en el contrato individual por la referencia al contrato agroindustrial o al acuerdo interprofesional.

Quizás es cierto que la autonomía contractual no se manifiesta en la forma clásica, sin embargo, más bien, ésta se orienta hacia una más amplia autonomía colectiva, donde las posibilidades de equilibrio en el contrato se logran con mayor facilidad que cuando éste se concreta en forma individual.

b) **Compraventa con precio a referencia.** Por analogía con la compraventa, aun cuando el precio pueda ser referible, surge también el interrogante de reconducir el contrato agroindustrial al campo civil o comercial.

El negocio jurídico se refiere a un bien futuro, sea vegetal o animal, agravado por los riesgos de la naturaleza y por tal doblemente incierto. Además por las particularidades ofrecidas por el precio, no parece simple catalogarlo como compraventa.

c) **Contrato de crédito agrario.** Tiene ese carácter cuando la industria, aun antes de iniciado el ciclo biológico, aporta bienes y capital para dar inicio a la producción, durante el proceso continúa aportando bienes y servicios, e incluso ofrece servicios a la conclusión del ciclo biológico.

Esto sucede porque se acuerda un avío, así como la entrega de semillas o animales para antes de iniciarse el proceso, se dan insumos y asistencia técnica, y luego el industrial puede asumir el transporte. Con el adelanto de bienes y capital puede catalogarse unas veces como crédito y otras como abono al precio, pero resulta difícil cualquier calificación sobre todo cuando el industrial por garantizarse la adquisición no cobra intereses.

d) **Contrato de sociedad.** Igual sucede con la asistencia técnica ofrecida por el industrial. Básicamente lo que pretende el industrial, es garantizar una determinada calidad, porque en el mercado se compite con mejores productos, y muchas veces la asistencia le es cobrada como costo al productor. Aun más interesante resulta este aspecto cuando en el contrato agroindustrial se obliga al integrado a seguir y cumplir las normas técnicas, a riesgo de no recibirle el producto. Sumado este elemento a otros permitirla calificar el agroindustrial como contrato de sociedad.

e) Pero también resultan interesantes las **particularidades en la entrega del bien y de los efectos reales del contrato** para una eventual calificación.

Con la empresa zootécnica generalmente se contrata respecto de animales por nacer, o de vientre, o para el crecimiento o engorde, y con la fitotécnica se contrata respecto de la cosecha aun sin estar pronta la recolección, es decir se trata de una obligación de entrega de bienes futuros e inciertos. El riesgo lo corre el empresario agrícola, no sólo en cuanto a la existencia de los bienes, sino también en cuanto estos deben ser entregados en una fecha determinada cumpliendo con una serie de normas de calidad impuestas en el contrato, referidas a peso, volumen y medida, de donde la cosa a entregar no es cualquiera, sino por el contrario determinable física y temporalmente. Existe a menudo un riesgo adicional referido al lugar de la entrega, pues, por ejemplo, tratándose de leche, animales, productos perecederos, etc., ese riesgo lo asume el productor si debe llevarlos hasta el centro industrial.

f) **Contrato de obra.** Podría también el agroindustrial calificarse como contrato de obra, pues el empresario agrícola se compromete a cumplir con una serie de obligaciones de hacer, de donde se identifica una cierta *locatio operis*. También se puede observar que en el derecho italiano se lleva la calificación hasta la figura del *appalto* en consideración de la actividad empresarial y de la importancia de la prestación a cumplir por el productor agrícola, y en esta base, se otorga una tutela particular al empresario agrícola derivada de la aplicación de una disciplina idónea para resolver los conflictos de intereses vinculados en el tiempo a la prestación, u obligación de hacer.

Sin embargo esta calificación plantea problemas en cuanto las partes establecen un amplio margen de obligaciones difícilmente identificable con las normas que en uno u otro caso ya consagra el Código Civil, pero más difícil resulta sostener esta tesis si se acepta que en el contrato agroindustrial, la obligación del industrial no se agota sólo en el pago de un precio, sino que va mucho más allá pues ambas partes se encuentran ligadas por un amplio conjunto de obligaciones recíprocas.

g) **Contrato mixto.** Por lo visto los contratos agroindustriales, llevados a términos unitarios, existen indiscutiblemente como categoría desde una óptica económica y sociológica; sin embargo, la forma de manifestarse los diferentes intereses de las partes asumen técnicas e instrumentos jurídicos muy diferentes. Por esto los contratantes aun pretendiendo ajustar su acuerdo de voluntades a una figura determinada no lo logran y generalmente mezclan unas y otras en una complejidad de relaciones adquiriendo carácter de contrato mixto.

#### **4. Planteamiento de caracterizar al contrato sobre las bases dogmáticas del derecho agrario**

Aun cuando se afirme la atipicidad del contrato agroindustrial, se requiere determinar el régimen legal al que se encuentra sujeto al interno del ordenamiento jurídico. En el contexto de los países que han desarrollado una rama del derecho específicamente para el sector agrario, se plantea la oportunidad de calificar el contrato sobre las bases más sólidas, con una mayor historicidad, principalmente sobre los fundamentos metodológicos creados por el Derecho Agrario – y no por él Derecho Civil o el Comercial -, porque el sustrato de las relaciones se origina precisamente en el ciclo biológico de la cría de animales y el cultivo de vegetales, los cuales luego de sufrir una o varias transformaciones, son llevados al mercado para su adquisición por el consumidor. Pueden además ser particularmente pertinentes los siguientes argumentos:

1) La actividad agroindustrial es conexa a la de producción agraria. En la misma forma como se reputan conexas a las actividades agrícolas las de transformación, industrialización o comercialización de sus productos cuando el mismo empresario es quien las realiza, el contrato agroindustrial permite entrever una cierta relación de conexidad entre el empresario agrícola y el comercial en cuanto el primero no sólo recibe una contraprestación en dinero, sino que el complejo de las obligaciones recíprocas le permite adquirir ciertos derechos provenientes de la industrialización misma de sus productos.

2) En la distinción entre contratos agrarios para la empresa, o sea los destinados a *la constitución* de la empresa agraria, y aquellos de la empresa o bien denominados *de ejercicio* de la empresa agraria, el agroindustrial entra en la segunda categoría, pues son empresas ya constituidas las que se dan eficacia para la satisfacción de un fin. Además, se trata claramente de un contrato asociativo (no de intercambio, como lo sería pura y simplemente la venta de productos agrícolas), porque empresarios agrícolas y comerciales se comprometen a obligaciones múltiples y reciprocas de hacer, obteniendo beneficios mutuos.

Sin embargo, es de observar la complejidad de la causa en el contrato agroindustrial. Siendo la causa del contrato la empresa, no podría afirmarse la existencia exclusiva de una causa agraria, más bien esa causa adquiere carácter mixto en cuanto en la base del contrato se encuentran dos empresas que realizan diferentes tipos de actividad, y así la causa podría ser agraria e industrial, agraria y comercial, o bien agraria, industrial y comercial. De hecho, las complejidades de la causa pueden originar una variedad de aspectos respecto del contenido, de la función y de la estructura propia del contrato, de donde se explica en cierta forma, la dificultad de aplicar en forma automática y exclusiva una determinada disciplina, que fuera el derecho agrario o bien disciplinas civiles o comerciales.

Es de observar que en diferentes ordenamientos dentro de los que ocupa un lugar preponderante Francia, y más recientemente España e Italia, el derecho ha creado normas específicas para aquella forma económica emergente, convirtiendo al contrato agroindustrial en verdadera

categoría jurídica, con lo que se permite, a su vez, dotar a la nueva agricultura de un vehículo de desarrollo pues cuenta con instrumentos jurídicos idóneos para ello.

**Conclusión:** Hoy más que nunca la institucionalización de los contratos agroindustriales parece ser una urgencia inaplazable, sea que se los conciba en forma unitaria o estableciendo diferentes regímenes jurídicos según las necesidades propias de la actividad en cada uno de los quehaceres de ella, sea por la importancia de los productos dentro de la economía nacional, o para darle vida a formas contractuales consuetudinarias, ello sobre todo porque el momento que vive la agricultura requiere de sólidos instrumentos que superen su concepción tradicional y la lleven por rumbos de progreso.

Naturalmente la urgencia de institucionalización lleva aparejada la necesidad de delimitarlo conceptualmente. En nuestra opinión, los conceptos elaborados por la Teoría General del Derecho Agrario han de servir, mejor que otros, para darle vida al contrato agroindustrial como forma de integración vertical en la agricultura.

# **AGRO FOOD CHAIN CONSULTATION**

## **THE BELGIAN APPROACH**

Piet Vanthemsche \*

Mr Secretary-General,  
Distinguished speakers and guests,  
Ladies and Gentlemen,

I greatly welcome today's opportunity to discuss practical experiences and the legal issues farmers face in the framework of contract farming. I look forward to hearing about the different regulatory approaches. Today's discussion can provide valuable insights for future discussions.

Looking from a European perspective, contract farming was not too much of an issue as the Common Agricultural Policy managed the most crucial aspects in terms of quantity, quality and price for most commodities, at least to a certain extent. However, with the deep reform of the CAP in the past two decades which pushed all commodities towards a market-oriented environment, the importance of fair contractual relations gained broader attention.

In a market environment with less government involvement, the basic economics of agricultural markets come to the front: more volatility and high price pressure on the weakest link in the agro-food chain. Hence, farmers are hit the most, given the concentration we see upstream and downstream in the agro-food chain. Therefore we have to move from the old school market regulation "1.0," organised by governments, to market regulation "2.0," set up by the agro-food chain partners themselves because they recognize that it is in their mutual interest to organize the market to come to more sustainable relations resulting in more efficiency, more stability, fair prices and a fair distribution of margins within the food chain.

The contract that a farmer signs with his supplier or buyer is the result at micro level and closes the loop of an exercise that has to start top down to rebalance the power in the food chain and to ensure fairness. The discussion an individual farmer has on contractual relations has to be framed. I believe the preferred choice is that the agro-food chain partners themselves sit together to discuss about the framework and develop it in different degrees of detail.

Hence it all has to start with inter-professional chain consultation. This has to be a voluntary initiative of the concerned representative professional organizations of the agro-food chain at the national level, but if possible and by preference at a higher level to create a maximally level playing field. They are best placed to take the specificity of the chain into account. The initiative, the discussions and conclusions run independent of the government. However, the government can recognize the conclusions and facilitate discussions where necessary, for example in the case of regulation of disputes. The best starting point is to agree on a very broad framework laid down in a code of conduct. At the Belgian level, we formulated 9 recommendations on fair trading practices. 4 out of 9 recommendations directly or indirectly frame contractual relations. We agreed in general terms that purchasers and suppliers behave as partners towards sustainable development of the whole agro-food chain. More specifically we agreed that purchasers comply with the contractually agreed or legally binding payment terms, that purchasers and suppliers engage through a written agreement and do not impose unilateral changes to contract conditions.

---

\* Board Member, WFO – President, Boerenbond (BE).

The next step is to provide further detail. This can be done by drafting guidelines for sectoral inter-professional agreements. Based on a horizontal comparison of existing agreements and IPAs, the following elements, amongst others, were deduced: measurement & control of delivered quality, production requirements, delivery conditions (obligation of delivery, obligation of purchase; duration and staggering in time, early & late deliveries, place of delivery, transport modalities, ...), payment conditions, agreements on the valorisation of excess supply, agreements on the valorisation of co-products, arbitrage modalities and even elements on pricing such as principles for the pricing, indicators / criteria for possible price review, price differences in function of the quality category, withholdings and surcharges.

Eventually this is a more detailed framework at a horizontal level. It must provide space for a sectoral approach and has to guarantee the freedom of choice for the farmer. Hence, it can be sector tailored by inter-branch organisations incorporating and specifying more sector-related elements.

The more commercial aspects of the contractual relation have to be detailed and discussed by the contracting parties, but given the sectoral framework they have a clear agenda on the different elements that have to be discussed and the degrees of freedom are clearly defined. It is up to the farmer to decide if he engages individually into commercial negotiations on contractual relations or if he goes for a collective approach through a producer organization.

This top down approach ensures a much needed rebalancing of power in the food chain, resulting in mutual benefits by increasing the transparency of individual contractual negotiations between operators from the various links of the chain. The framework is the result of a periodically negotiated win-win process between the relevant parties and therefore requires regular evaluation and adjustment.

Of course the approach we followed in the Belgian context all started with the willingness of the agro-food chain partners to sit around the table and discuss these matters. This is often more problematic. Therefore it is of utmost importance that governments stay involved by creating an enabling environment to start this type of discussion, to set the agenda for this type of discussion by developing guides and frameworks, and to keep a legal stick behind the door by developing necessary legislation on unfair trading practices.

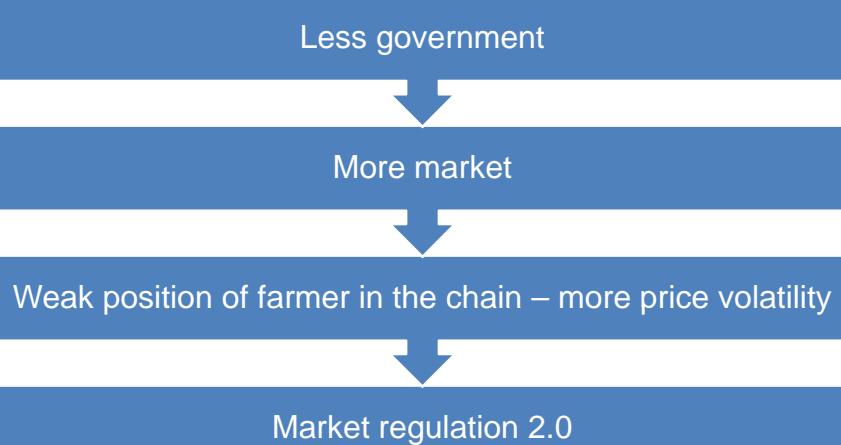
As this is a challenge that all farmers face worldwide, the initiative of both FAO and IFAD, together with the World Food Programme to develop a legal guide on contract farming in collaboration with UNIDROIT is timely, needed and very much appreciated. The involvement of WFO must provide the necessary feedback from the farmers' point of view. We thank you for this opportunity and we look forward to an interesting exchange of views.

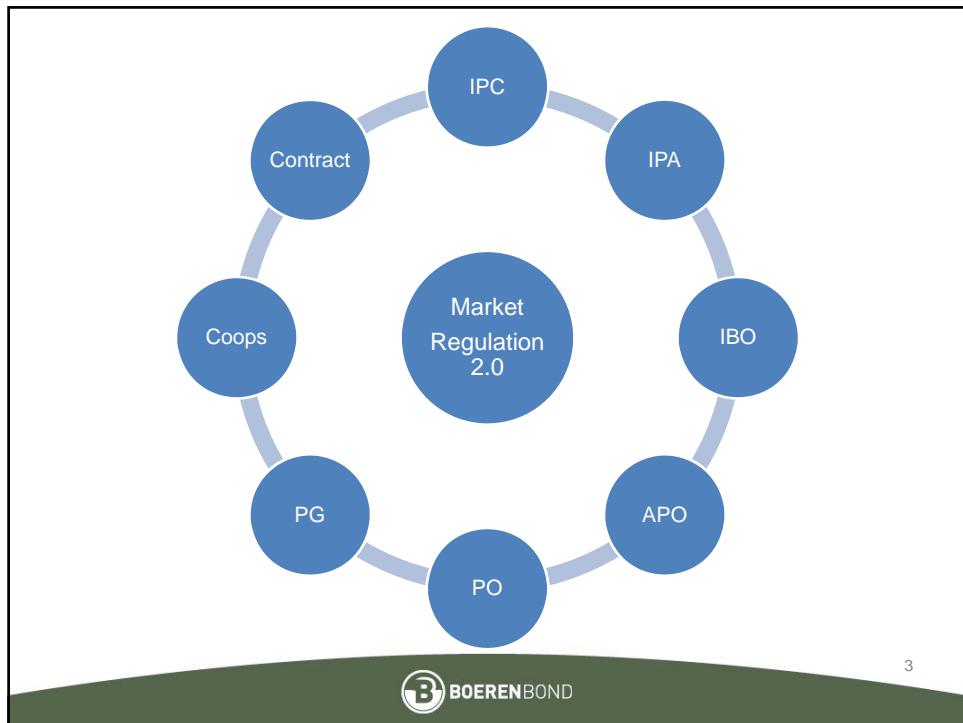
# The Agro Food Chain consultation The Belgian approach

WFO  
25 March 2014



## CAP reform process





3

## Agro Food Chain platform

- Interprofessional (chain) consultation (IPC)
  - A voluntary initiative of the concerned representative professional organizations of the Agro Food Chain
  - Takes the specificity of the chain into account
  - At national level, but if possible and by preference at higher level (maximum level playing field)
  - Independent of the government
    - Government can recognize, facilitate where necessary
      - For example: regulation of disputes.
  - Code of conduct and sectoral inter professional agreements (IPA) are a framework for (individually or collectively negotiated) contracts between purchasers and suppliers

4



## Code of conduct

- 20 May 2010, the [\*\*Belgian Code of Conduct\*\*](#) for fair trading practices was signed
- Scope
  - Applies to all links in the chain and to all operators
  - Governs relations between purchasers and suppliers
- Legitimacy
  - Signed by the representative sector organisations as a result of consultation
  - Voluntary adherence by signing a “declaration for fair trading practices” (companies signed represent 75% of total turnover)
- Nine recommendations on fair trading practices
  - Purchasers and suppliers behave as partners towards sustainable development of the whole agro-food chain.
  - Purchasers comply with the contractually agreed or legally binding payment terms
  - Purchasers and suppliers engage through a written agreement
  - Purchasers and suppliers do not impose unilateral changes to contract conditions



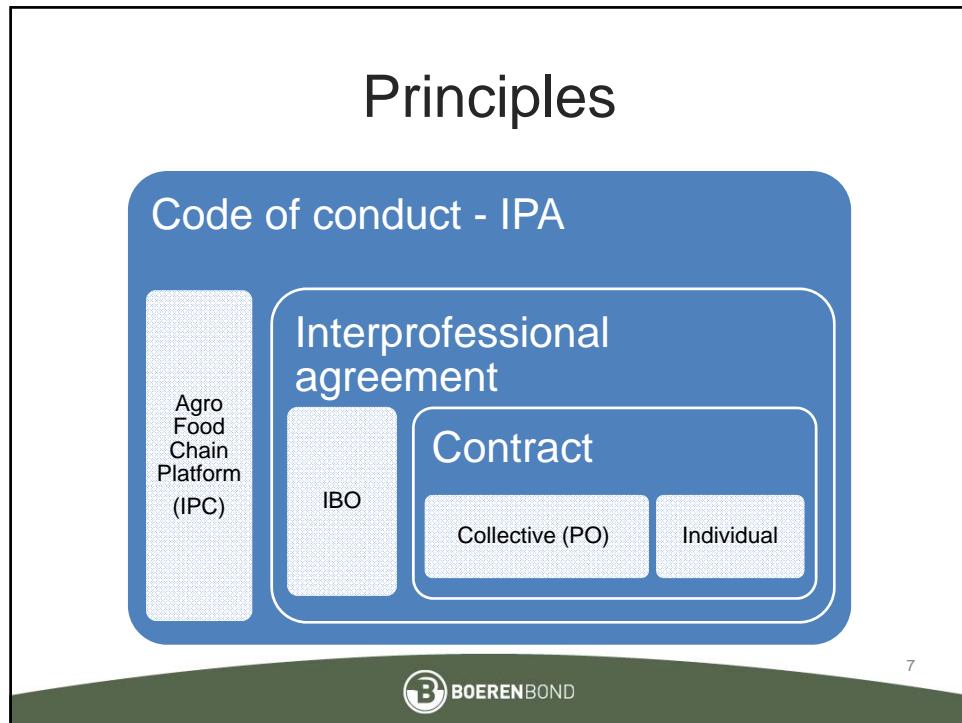
5

## Inter-professional agreements

- A number of recommendations concerning the relation between farmers and buyers (processors/retailers) are detailed in a [\*\*Guideline for sectoral interprofessional agreements\*\*](#)
- Elements of an IPA
  - Measurement & control of delivered quality
  - Production requirements
  - Delivery conditions (obligation of delivery, obligation of purchase; duration and staggering in time, early & late deliveries, place of delivery, transport modalities, ...)
  - Payment conditions
  - Agreements on the valorisation of excess supply
  - Agreements on the valorisation of co-products
  - Arbitrage modalities



6



**LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA POR CONTRATO EN LA ACTUALIDAD, EL JUSTO  
EQUILIBRIO**  
*Taller organizado por OMA y UNIDROIT, Buenos Aires 25 de marzo, 2014*

## **Experiencias prácticas y cuestiones jurídicas: Centroamérica y Ecuador**

Silvia Salazar

Consultora

Representante de la División Jurídica de la FAO

Proyecto de apoyo a la Iniciativa América Latina y Caribe Sin Hambre (IALCSH)

Componente Jurídico "Fortalecimiento de los marcos jurídicos para realizar la Seguridad Alimentaria y Nutricional"

Oficina Jurídica LEGN



## **Contenido**

- El componente jurídico.
- Caracterización de la agricultura en la región.
- Marco jurídico.
- Principales hallazgos del estudio.
- Experiencias en APC.
- Tipos de contratos encontrados
- Conclusiones
- Consideraciones finales.

Oficina Jurídica LEGN



## El componente jurídico

- Estudio regional realizado a través de consultores nacionales que hicieron el estudio de campo y el jurídico.
- Objetivos del estudio en los países del C4 y Ecuador:
  - La identificación y análisis de experiencias de comercialización y contratos aplicables a esta materia y
  - La identificación y análisis de legislación o regulaciones que se pudieran aplicar al tema de la agricultura por contrato.

Con especial énfasis en los productos importantes para el pequeño productor.

Oficina Jurídica LEGN



## Caracterización de la agricultura en la región

- Dos tipos de agricultura:
  1. Una con orientación agroexportadora, en la cual se encuentran productos tradicionales como el café, el banano y la caña de azúcar y otros no tradicionales como el cacao, las hortalizas y verduras.
  2. Otra de pequeños productores que abastecen los mercados internos y que producen principalmente frijoles y maíz, junto con verduras y hortalizas.

Oficina Jurídica LEGN



## Retos para el pequeño productor

- Apertura comercial caracterizada por los TLC.
- Incremento en la competencia.
- Dificultad de acceso al mercado.
- Precios bajos.
- Bajo nivel de alfabetización.
- Bajo nivel de tecnificación y uso de insumos.
- Nuevas exigencias del mercado y el consumidor.

Oficina Jurídica LEGN



## Marco jurídico

- Inexistencia de regulaciones específicas de APC.
- Inexistencia de Códigos Agrarios.
- Contratos atípicos regidos por normas de obligaciones en Códigos Civiles o Comerciales.
- Al menos tres normas que regulan productos específicos con estipulaciones de contratación que protegen al productor (café, banano y caña de azúcar).

Oficina Jurídica LEGN



## Principales hallazgos del estudio

- Estructura atomizada de los pequeños productores (falta de asociatividad).
- Importancia de la figura del intermediario como un elemento clave para el pequeño productor.
- Comercialización a través de la transacción puntual y específica.
- Transacciones basadas en la fe y la confianza.

Oficina Jurídica LEGN



## Principales hallazgos del estudio

- Contratos verbales.
  - Amparo legal al contrato verbal pero dificultad en la comprensión de sus alcances.
  - Al menos dos cuerpos legales requieren para validez o prueba que el contrato de más de \$30 conste por escrito.
- Importancia de las compras del Estado.
- Importancia de los programas de asistencia gubernamental e internacional.
- Poca experiencia en agricultura por contrato (APC).

Oficina Jurídica LEGN



## Experiencia en agricultura por contrato

- Algunas experiencias que podrían tener características de APC.
  - Ecuador es el país de la región con más experiencia. Programas gubernamentales.
  - Caracterizadas por grupos de productores organizados (asociaciones/cooperativas).
  - Relaciones con empresas con orientación hacia la exportación.
  - Incipientes relaciones con cadenas de supermercados.

Oficina Jurídica LEGN



## Tipos de contratos encontrados

1. Contratos individuales o colectivos que responden a necesidades del contratista por (i) relaciones comerciales con mercados específicos, (ii) por ser empresas con una gran responsabilidad social o (iii) o que venden comercio justo.
2. Contratos al amparo de regulaciones específicas para productos de importancia económica que favorecen y protegen al productor o al menos equilibran la relación contractual.
3. Contratos con acompañamiento del Estado. Contratos que surgen de programas gubernamentales creados con el fin de acompañar el encadenamiento entre los contratistas y los productores.
4. Contratos en los que interviene directamente el Estado mediante la compra directa de bienes agrícolas amparados a leyes de contratación administrativa.

Oficina Jurídica LEGN



## Reflexiones sobre los contratos encontrados

1. Contratos asumidos de forma individual o colectiva que responden a necesidades del contratista por (i) relaciones comerciales con mercados específicos, (ii) por ser empresas con una gran responsabilidad social o (iii) que venden comercio justo.

Análisis:

Caracterizados por ser desequilibrados, complejos. El financiamiento no siempre favorable al productor es un factor clave en la relación. El productor los firma sin comprenderlos, sin asesoría jurídica y por necesidad. Devienen en relaciones poco duraderas con excepciones muy puntuales.

Oficina Jurídica LEGN



## Reflexiones sobre los contratos encontrados

2. Contratos al amparo de regulaciones específicas para productos de importancia económica que favorecen y protegen al productor o al menos equilibran la relación.

Análisis:

Debido a su especial naturaleza y a las regulaciones obligatorias existentes estos contratos devienen en justos y equilibrados.

Oficina Jurídica LEGN



## Reflexiones sobre los contratos encontrados

3. Contratos con acompañamiento del Estado. Contratos que surgen de programas gubernamentales creados con el fin de acompañar el encadenamiento entre los contratistas y los productores.

Análisis:

Debido al acompañamiento que muchas veces se traduce en asesorías, financiamiento, etc. estos contratos son en su mayoría justos y equilibrados.

Oficina Jurídica LEGN



## Reflexiones sobre los contratos encontrados

4. Contratos en los que interviene directamente el Estado mediante la compra directa de bienes agrícolas amparados a leyes de contratación administrativa.

Análisis:

Su inclusión dentro de la APC podría debatirse. Sin embargo por su importancia deben ser tomados en cuenta.

Oficina Jurídica LEGN



## Conclusiones

- Se encuentran en la región algunas relaciones de APC exitosas en contextos muy específicos.
- Las condiciones de los pequeños agricultores, específicamente la baja escolaridad, falta de información, baja capacidad técnica, atomización del sector, difícil acceso al crédito y a sistemas de prevención de riesgos, dificultan el uso de la agricultura por contrato en la región.
- La APC requiere un nivel de sofisticación que es escasa en la región.
- Existencia de expectativas tanto para agricultores como para compradores sobre los beneficios de la APC. Sin embargo, paralelamente existe desinformación sobre las figuras y desconfianza dentro del sector agricultor, poco acostumbrado a la suscripción de contratos.

Oficina Jurídica LEGN



iniciativa  
AMÉRICA LATINA Y CARIBE  
**SIN HAMBRE**

## Consideraciones finales

- Existencia de una política regional para incentivar los encadenamientos entre el sector agrícola y el sector industrial.
- Se procura una mejor inserción de los pequeños productores en los sectores productivos y en las cadenas de valor.
- La APC y las relaciones justas y equilibradas surgirán como una necesidad.
- Para un efectivo aprovechamiento de estos enlaces, se deberá realizar una labor de asesoramiento e información por parte de las autoridades públicas, así como el desarrollo e implementación de normas y regulaciones y mejores prácticas de contratación entre los agricultores y los referidos sectores.

Oficina Jurídica LEGN



iniciativa  
AMÉRICA LATINA Y CARIBE  
**SIN HAMBRE**

# **LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA BAJO CONTRATOS EN ARGENTINA**

Dr Eduardo A.C. de Zavalia \*

1. Para un correcto análisis del tema, debemos clasificar los contratos desarrollados en el país, en diversas categorías:

- a) **Los contratos integrales de producción**, en que el comprador adquiere la producción a un precio establecido, aporta los insumos y la tecnología y el productor su tierra, instalaciones y trabajo.
- b) **Los contratos de colaboración**, en que varios productores se asocian para compartir tecnología y comercializar en conjunto
- c) **Los contratos de suministro**, en que comprador y vendedor se comprometen a entregar y recibir cierta cantidad de productos y se acuerda un precio.
- d) **Los contratos de arrendamiento** con pago en dinero o porcentaje de la producción.
- e) **Las sociedades accidentales** en las que cada parte, propietario, contratista y financista aportan cada uno su parte, consistentes en el valor del uso de la tierra, el valor de las labores a precios de mercado, los insumos requeridos y el gerenciamiento.

## **2. Los contratos integrales de producción**

Esta modalidad, que desarrollan en la Farmletter de la Organización mundial de los agricultores (septiembre de 2013) José Angelo Estrella Faria, Paola Grossi y Carlos Da Silva y que aparece como conveniente para los productores europeos, tiene escaso desarrollo en nuestro país, salvo en el caso de la producción avícola.

En agricultura se utilizó para la producción de cebada cervecera, generando muchos conflictos y problemas, que recién tuvieron solución cuando se desarrolló hace pocos años un mercado de cebada forrajera, que aporta una solución cuando no se logran las calidades exigidas por los compradores. También se usa para la multiplicación de semillas por cuenta de los semilleros, generalmente en fracciones de campo bajo riego que no resultan económicas para la producción de granos para exportación, aunque siempre con grandes problemas, lo que lleva a que muchos propietarios opten por el arrendamiento.

En la producción de carne vacuna no tengo conocimiento de que existan casos de que se haya usado de estos contratos y hay solamente algunos pocos en la producción porcina. Sí constituyen amplia mayoría en la producción de carne de aves. El contrato se celebra con un comerciante llamado "integrador" que concentra un número importante de granjas, tiene producción de pollos BB con la genética adecuada y acceso a los supermercados y distribuidores mayoristas. Muchos de estos contratos se celebran "de palabra" y los que se hacen por escrito contienen cláusulas sumamente sesgadas en favor de los compradores, que tornan realidad los peligros muy bien señalados por Carlos Da Silva en la Farmletter, con altas exigencias y fórmulas complicadísimas para los precios. La dimensión de las granjas y la falta de un mercado de carne de ave, no permite otras alternativas. En el caso de los huevos en cambio, son las propias granjas las que venden la producción al comercio minorista o a las plantas de procesamiento para la exportación.

---

\* Ex Presidente, Sociedad rural argentina.

Un caso exitoso, aunque recientemente ha tenido problemas, es el de Mc Cain con la producción de papas. La empresa tiene contratos con un grupo de productores que le proveen materia prima. A cambio suele financiar la semilla, los fertilizantes, agroquímicos, labores y el alquiler de la tierra. Los productores deben asegurar determinadas características de las papas a procesar.

En general la experiencia con esos contratos no ha sido buena, ya que desaparece la competencia, se carteliza la demanda y el productor deja de ser un empresario y se convierte en un mero aportante de instalaciones y mano de obra, sin ninguna relación con el mercado y muchas veces víctima de los avatares comerciales de los integradores.

### **3. Los contratos de colaboración**

Este tipo de contrato ha sido en cambio una excelente solución para grupos de pequeños productores, especialmente en la producción de leche o para aquellos que quieren desarrollar productos especiales. Un caso exitoso es el de varias empresas agropecuarias asociadas para la producción de maíz pisingallo, que hoy son uno de los mayores exportadores del mundo de este producto. La legislación societaria argentina, prevé formas adecuadas para estas asociaciones, como las U.T.E. y las A.C.E.

### **4. Los contratos de suministro**

Estos contratos se han difundido en sectores como la caña de azúcar, el algodón, la vinicultura. Hay un fuerte movimiento para introducirlos en el sector lechero, donde la comercialización se realiza sin reglas de ningún tipo y sobre la base de las exigencias de la industria. La Bolsa de Comercio de Rosario ha elaborado un contrato para la compra venta de leche, con la habilitación de un tribunal arbitral para resolver conflictos con relación a la calidad, pero hasta ahora no registró ningún contrato. Los problemas pasan por la dificultad de cumplimiento de las metas de producción, que dependen mucho del clima y en mantener los precios en una economía inestable como la nuestra, con fuerte intervención del Estado.

### **5. Los contratos de arrendamiento**

Esta figura se utiliza desde hace muchos años para aumentar el tamaño de las explotaciones o para aquellos casos en que el propietario no se encuentra en condiciones de explotar su predio, ya sea por motivos personales o por resultar antieconómico, tanto en el sector agrícola como en el ganadero.

La intervención del Estado a mediados del siglo pasado, que reguló los contratos, congeló los precios y suspendió los desalojos, causó enormes conflictos, generando una fuerte desconfianza en los propietarios y prácticamente hizo desaparecer esa modalidad. Lentamente y en base a contratos anuales por cosecha que se liberaron, comenzó a re establecerse el sistema, con pagos en base a porcentajes de la producción.

La fuerte crisis de principios de los 2000, que dejó a muchos productores con grandes problemas financieros, y se unió a la fuerte mejora de precios en el mercado internacional, generó una oportunidad para inversores de dentro y fuera del sector. Se crearon empresas, denominadas vulgarmente "pool de siembra". Estos alquilaron grandes extensiones de campo, contrataron agrónomos para dirigir la operatoria y equipos de maquinarias, aplicando modernas tecnologías y pagando muy buenos alquileres, a propietarios que habían perdido su capital de trabajo y no querían recurrir nuevamente a los bancos. Algunas llegaron a tener 100.000 has o más sembradas. Los contratos que se firmaban por una cosecha, incluían un alquiler en dólares, en muchos casos

por adelantado. Los inversores encontraron en ellos una oportunidad para colocar sus tenencias en divisas, generando una interesante rentabilidad del 15 al 20% anual.

Para el sector fue una oportunidad de progreso, con empresas que no tenían limitaciones financieras, con gran escala y prácticas modernas de administración, que se extendió a Uruguay, Brasil y Paraguay. Desde luego se vieron perjudicados los tradicionales arrendatarios, que no podían competir con estos grupos. Se estimó que un 60% de la producción de granos eran generados por los "pools".

Sin embargo la competencia entre las empresas llevó a una extralimitación en el monto de los alquileres, que por un tiempo se cubrió con el aumento de los precios entre siembra y cosecha, hasta que los precios entraron en una meseta, el gobierno aumentó las retenciones y se produjeron dos importantes sequías, lo que llevó a que los "pools" sufrieran fuertes pérdidas desapareciendo algunas de ellos y otras reduciéndose. Bajaron los alquileres, pasaron a fijarse en el equivalente de quintales de grano o porcentajes y a pagarse en varios pagos, práctica que continúan actualmente. Pero fue muy importante su contribución al mejoramiento tecnológico, que fue adoptado también por los productores individuales. Aunque lentamente, comenzaron a reaparecer los arrendamientos ganaderos, por tres a cinco años, con pago por hectárea en el equivalente a kilogramos de hacienda en pie, en el Mercado de Liniers.

Respecto de las condiciones de los contratos, son coincidentes con los modelos publicados por el Gobierno de Australia en el 2011, incluyendo precio, forma de pago, limitaciones al destino y uso de la tierra, cuidado de las instalaciones, respeto por las prácticas sanitarias y limitaciones a la responsabilidad del propietario, con el personal y los posibles daños. La conflictividad ha sido mínima.

## **6. Las sociedades accidentales**

Una variante del anterior sistema en la producción de granos, es un acuerdo en que se fija un precio al uso de la tierra, un contratista aporta sus labores a precio de mercado, un inversor o comerciante aporta los insumos y un técnico el gerenciamiento. La incidencia de cada aporte en el costo total, determina su participación en el producido, siendo el costo de cosecha asumido en las mismas proporciones. Han funcionado correctamente.

## **CONCLUSIONES**

Los contratos cumplen en Argentina un papel de gran importancia en la producción agropecuaria, especialmente los arrendamientos, coincidentemente con lo señalado para Australia por Dave Velde en la Farmletter. Permiten aumentar la escala de las explotaciones, facilitan el progreso tecnológico, solucionan problemas individuales y financieros y aumentan la producción. En gran parte son responsables del gran aumento de la producción agrícola y de las cosechas de 100 millones de toneladas de granos.

Los contratos de colaboración representan un importante progreso que debiera promoverse, aunque choca a veces con el tradicional individualismo de nuestros productores. Los de suministro también representan un importante progreso, pero requieren una economía más estable que la nuestra. En cuanto a los integrales, creo que deben aplicarse únicamente en aquellas producciones en que no hay mercados transparentes, ya representan un peligro en cuanto a la concentración y cartelización de la demanda, y la pérdida de carácter empresario del productor, alejado del mercado y atado a un contrato generalmente de adhesión.

Parece importante contar con una Guía de contratos que ayude al productor a obtener mejores condiciones, pero veo complejo crear modelos internacionales, por la diversidad de las situaciones de cada país. En cuanto a la regulación estatal con normas de orden público, los productores argentinos les tenemos un serio temor, pues rara vez nuestros políticos que deben sancionarlas, ponen el interés del productor por delante de otros intereses, lo que nos lleva a preferir la libertad de contratación en la materia.



## ECONOMIC AND LEGAL CONTEXT

AGRICULTURAL PRODUCTS ONLY ACCOUNT 30% OR EVEN LESS OF THE PRICE OF THE FINAL FOOD PRODUCT

RISING INPUT COSTS - HIGH VOLATILITY OF PRICES - IMBALANCES OF BARGAINING POWER BETWEEN FARMERS AND COLLECTORS/PROCESSORS

SOME ELEMENTS OF THE CHAIN, WITH STRONG BARGAINING POWER, WOULD CARRY OUT ANTI-COMPETITIVE AND/OR UNFAIR BUSINESS PRACTICES

IMPROVEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE AGRICULTURAL SECTOR HAS RELEVANT EFFECTS ON THE BETTER FUNCTIONING OF THE MARKET FOR ALL LIVELIHOODS FOR THE CONSUMERS

THE AGREEMENT ON CONTRACT FARMING SHOULD PROMOTE THE FAIR AND WIN-WIN SITUATION

THE USE OF FORMALIZED WRITTEN CONTRACTS DRAWN UP IN ADVANCE OF DELIVERY ARE WIDESPREAD.



## KEY ELEMENTS OF THE CONTRACT IN ITALIAN LAW (art.62 D.L.1/2012)

THE RULES ESTABLISHED BY THIS LAW ARE APPLICABLE TO

### SALE AND PURCHASE CONTRACTS B2B

CORE PARTIES' OBLIGATIONS ARE TO SELL AND BUY FOOD STUFFS - NOT ONLY AGRICULTURAL PRODUCTS

PARTIES COULD INSERT ADDITIONAL OBLIGATIONS (SERVICES PROVIDED BY FARMER, PRODUCER OR RETAILER) BUT THEY AREN'T SO IMPORTANT TO CHANGE THE QUALIFICATION OF THE CONTRACT

HOWEVER SERVICES COULD BE IMPOSED BY THE CONTRACTOR (OVERALL RETAILER) TO THE FARMER AND COULD DEEPLY UPSET THE BALANCE OF THE CONTRACT

UE/ITALIAN LAW OFTEN CONSIDER SUCH OBLIGATION AS UNFAIR PRACTICE



**KEY ELEMENTS OF THE CONTRACT  
IN ITALIAN LAW (art.62 D.L.1/2012)**

**PARTIES INVOLVED**

FARMERS AND PRODUCERS

FARMERS AND RETAILERS

PRODUCERS AND RETAILERS

**MANDATORY WRITTEN FORM**

CONTRACT MUST TAKE A WRITTEN FORM, BETTER WHEN DRAWING UP IN ADVANCE OF THE DELIVERY OF GOODS

WRITTEN FORM IS CONSIDERED AN ESSENTIAL REQUIREMENT OF THE CONTRACT

**WRITTEN FORM IS CONSIDERED USEFUL**

TO DOCUMENT THE TERMS THAT THE PARTIES HAVE AGREED TO

TO OBTAIN ENFORCEMENT OF THEIR RIGHTS AS OUTLINED IN THE ARRANGEMENT

TO PROVIDE CLEAR GUIDELINES REGARDING AGREED QUALITY OF PRO

PRICE, PAYMENT AND PRODUCT DELIVERY

TO PREVENT CONFLICTS DUE TO MISUNDERSTANDINGS



**KEY ELEMENTS OF THE CONTRACT  
IN ITALIAN LAW (art.62 D.L.1/2012)**

CONTRACT MUST CLEARLY SPECIFY PARTIES' OBLIGATIONS AND RESPONSIBILITIES

PARTICULARLY IT MUST CONTAIN CLAUSES WHICH DETERMINE

**OBJECT** PRIMARY PRODUCTS OR FOODSTUFFS (QUANTITY, QUALITY...)

**PRICE** OR CRITERIA FOR PRODUCT'S PRICE DETERMINATION

RISKS' TRANSFERT

PAYMENT METHOD AND TERMS

DURATION



**KEY ELEMENTS OF THE CONTRACT  
IN ITALIAN LAW (art.62 D.L.1/2012)**

**PAYMENT TERMS**

THE LAW ESTABLISHES MANDATORY PAYMENT TERMS ACCRUE FROM THE LAST DAY OF THE MONTH IN WHICH THE INVOICE HAS BEEN RECEIVED

- PERISHABLE GOODS (SUCH AS SALAD, MILK, ETC.) 30 DAYS
- NON PERISHABLE GOODS (LIKE OLIVE OIL, SEASONED CHEESE, ETC.) 60 DAYS

LATE PAYMENTS NEGATIVELY AFFECT LIQUIDITY OF ONE PARTY TO THE CONTRACT

COMPETITIVENESS AND PROFITABILITY WHEN THE CREDITORS SEEK EXTERNAL FINANCING



**BEST PRACTICES OF HIGH LEVEL FORUM FOR A BETTER FUNCTIONING FOOD SUPPLY CHAIN SET UP BY THE EU COMMISSION**

THE HLF HAS LISTED FAIR AND UNFAIR COMMERCIAL PRACTICES BASED ON DATA AND CONCRETE EXAMPLES

**FAIR PRACTICES**

WRITTEN AGREEMENTS – PREDICTABILITY - RESPONSIBILITY FOR RISKS - APPLICATION OF CONTRACTUAL FEES IN A TRANSPARENT PROPORTIONAL WAY

**UNFAIR PRACTICES**

ENTRY FEES - SHELF SPACE FEES - PRICING IMPOSITIONS - PROMOTIONS - PAYMENT DELAYS - UNILATERAL CHANGES OR BREACH OF CONTRACT



**BEST PRACTICES OF HIGH LEVEL FORUM FOR A BETTER  
FUNCTIONING FOOD SUPPLY CHAIN SET UP BY THE EU  
COMMISSION**

ITALIAN LEGISLATION IMPLEMENTS PRACTICES LISTED BY THE HLF AS RULES IN LEGAL FORCE TO ESTABLISH IF A CLAUSE IS LAWFUL, FAIR OR UNFAIR AND TO IMPROVE TRANSPARENT RELATIONSHIPS IN THE FOOD CHAIN

COURTS HAVE JURISDICTION  
TO SETTLE ANY DISPUTE BETWEEN THE PARTIES

NATIONAL COMPETITION AUTHORITY  
VERIFIES AND MONITORS THE APPLICATION OF THE LAW AND TAKE ACTION AGAINST ABUSIVE PRACTICES OFTEN APPLIED BY WHOLESALERS AND RETAILERS PUTTING FARMERS OR OTHER COUNTERPART IN AN EXTREMELY UNEQUAL BARGAINING POSITION



**FUTURE UNIDROIT/FAO LEGAL GUIDE  
ON CONTRACT FARMING**

THE LEGAL GUIDE COULD BE AN EFFICIENT WAY TO IMPROVE

- THE FUNCTIONING OF THE MARKET
- THE ENHANCEMENT OF SENSIBILITY OF THE GOVERNMENTS AND PUBLIC AUTHORITIES ON THE CONTROL OF UNFAIR PRACTICES
- A BETTER VALUE SHARE IN THE FOOD CHAIN
- THE PROGRESS OF Viable AGRICULTURAL SECTOR - QUALITY OF LIFE FOR FARMERS - ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY - BENEFITS FOR CONSUMERS



**WFO/O.M.A.  
ASAMBLEA GENERAL**

# **LA AGRICULTURA POR CONTRATO**

ING. PEDRO ADAN GORDON SARASQUIETA M.S.  
Fundación MELO  
Asesor MIDA  
Profesor U. de P.

Buenos Aires, 25 Marzo 2014

## **CONTENIDO**

1. Los beneficios, Clave de la Agricultura por Contrato
2. Tipos de Agricultura por Contrato
3. Ejemplo de Contrato para la Cría de Pollos de Engorde
4. Como Maximizar el Éxito



## BENEFICIOS

1. Mercado seguro y acceso a ayudas de producción
2. Método eficaz para resolver mercados, insumos y transporte
3. Reduce el riesgo y facilita certificación
4. Garantía de suministro, maximiza utilización de capacidad de procesamiento



## TIPOS DE AGRICULTURA POR CONTRATO

1. Centralizado
2. Administración
3. Multipartito
4. Intermediario
5. Informal



## CONTRATO PARA CRIA DE POLLOS DE ENGORDE

**Objetivos:** Empresa contratante, diseña contrato: Innovación, calidad, precio, eficiencia y entregas.

**Legal:** Empresa y Contratista legalizan y formalizan el contrato

**Técnico:** Información general: Inversión, descripción técnica, caseta y arco de desinfección, sistemas eléctrico, agua en galeras, equipo de cría, mano de obra, Estudio Impacto Ambiental y premisos.



## CONTRATO PARA CRIA DE POLLOS DE ENGORDE

**Modelo Económico:**

Ingresos:

- En pollos
- En gallinaza

Gastos de operación

Utilidad neta



## COMO MAXIMIZAR EL ÉXITO

1. Contrato comercialmente viable
2. Maximizar rentabilidad con mejores agricultores disponibles
3. Desarrollar confianza entre ambos
4. Disposición a colaborar y compartir información
5. Especificaciones claras y sencillas
6. Producto final con marca certificada





# **REGULATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION CONTRACT IN THE USA**

## **2014 NFU Policy Excerpts Grain Inspection, Packers and Stockyards Administration**

Mr David Velde \*

### **From the Preamble:**

The loss of family farms and other independently owned businesses is not inevitable. We believe the accelerated march toward a vertically integrated production system must be reversed. This requires action to enforce and enhance antitrust and competition laws, strengthen the regulatory system and revitalize independently owned businesses and competitive markets.

### **C. Poultry Market Reform**

We support enacting legislation to give USDA's Grain Inspection, Packers, and Stockyards Administration (GIPSA) full enforcement over poultry. We also recommend for the protection of poultry growers:

- 1) Extension of the protection of Packers and Stockyards Act to producers who grow and care for breeder hens, pullets and commercial eggs, not just broilers;
- 2) Modifications to regulations under the Packers and Stockyards Act that govern integrator fair-trade practices and strengthen the enforcement mechanisms therein, including, but not limited to, regulations to:
  - a. Prohibit companies from retaliating against producers for speaking out about problems in the industry or about their contracts, or for attempting to organize other producers to negotiate as a group for better contract terms,
  - b. Prohibit companies from requiring producers to make unnecessary upgrades to their facilities unless the company pays for the costs of those upgrades,
  - c. Reform the system used to pay producers, i.e. the ranking system, to assure that producers are not penalized for inputs controlled by the company, and that there is full transparency in the factors used to calculate the producers' payment,
  - d. Prohibit companies from cancelling a producer's contract or reducing the number of livestock units placed on their farm based solely on the failure of the producer to make equipment changes, so long as existing equipment is in good working order, and
  - e. Require that production contracts be long enough in term to allow producers to recoup their investments;
- 3) Enactment of state legislation which better defines contract production for growing arrangements; and
- 4) Requiring integrators to provide an accurate cash-flow analysis to new poultry contract operations.

---

\* General Counsel, National Farmers Union, WFO expert, USA. WFO expert at the UNIDROIT Working Group for the preparation of a Legal Guide on Contract Farming.

**D. Production Contracting**

Current law falls short of ensuring fairness and protection for producers under contract. We support the following initiatives/legislation to enhance contract producer protection:

- 1) Strengthening the Agricultural Fair Practices Act to provide improved protection for contract producers;
- 2) Implementation of provisions in the 2002 Farm Bill to allow disclosure of contract clauses for farmers who contract, the right to discuss the contract with their lawyer, financial advisor or family member;
- 3) Requiring contracts and contract rights to be written in plain language and disclose risks to producers;
- 4) Providing contract producers three days to review and cancel production contracts;
- 5) Providing producers with a first-priority lien for payments due under contracts;
- 6) Protecting producers from contract termination or price reduction because of:
  - a. Retaliation purposes,
  - b. Inadequate or faulty inputs/services provided by contractor, and
  - c. Denying opportunity to remediate problems related to production specifications;
- 7) Making it an unfair practice for processors to retaliate or discriminate against producers who exercise rights under the proposed legislation;
- 8) Authorizing producer bargaining to encourage contract producers to form collective bargaining units to negotiate with integrators;
- 9) Prohibiting the use of mandatory arbitration clauses in livestock and poultry contracts to assure that farmers have adequate access to justice in the event of fraud, misrepresentation, breach of contract or other contract disputes with a processor or integrator. Arbitration should be a voluntary mechanism for dispute resolution agreed to by both parties after a dispute arises;
- 10) Prohibiting contracts involving ag producers from containing language that prohibits a trial by jury; and
- 11) Publicizing and widely distributing educational materials regarding the rights of contract producers.



## Contract farming in the Brazilian Agribusiness System (AGS): Private Institutions and the State Intervention

Kassia Watanabe  
Pos-Doc Researcher – Fluminense Federal University

Décio Zylbersztajn  
Professor - University of São Paulo

**CONTRACT FARMING TODAY,  
THE RIGHT EQUILIBRIUM ...**  
Buenos Aires, 25 March



## Structure

- Contract farming in Brazil
- Questions
- Hypothesis
- Agribusiness System
- Contract enforcement
- Bill - Brazil
- Conclusion



## Contract Farming in Brazil

- Contract farming is widely practiced in Brazil in various sectors, such as in poultry, pork, horticulture, and biofuel
- Contract farming in the AGS has been used in the tobacco industry in the southern region of the country since 1918
- It is still an atypical contract.



## Questions

- a) What is the impact of a public institution on Brazilian AGS transactions?
- b) Is private institution sufficient for the operation of the transactions in the Brazilian AGS?

**Hypothesis**

- a) Filling of gaps by a specific Law that typifies contract farming decreases transaction costs, insofar as it increases the legal certainty;
- b) The greater flexibility of the private institutions for the operation of AGS contributes to its better functioning

**Agribusiness System - AGS**

**INSTITUTIONAL ENVIRONMENT**  
Law, Policy, Culture, Tradition

**ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT**  
Supporting Organization: NGO; Governmental Agencies; Private Sectors

**Agribusiness System - AGS**

- Analysis of relations among inputs industry, farmers, agro-industry and consumers
- Systemic view: the agents are interdependents and they are organized as an agricultural productive chain system

**Agribusiness System - AGS**

- Production system activities and the institutions (governmental institutions, markets, commercial associations)

Macroeconomic: Institutional Environment ("rules of game")

Microeconomic: Institutional Arrangement (organization forms)

**Agribusiness System - AGS**

- **Micro-analytical:** to understand the modes of organization
- Williamson (1996): different “mechanisms of governance”
- **Macro-analytical:** institutional environment – “rules of game”
  - North (1990): “The role of institutions is to reduce uncertainty and to create a favorable environment for decision-making process.”

**Agribusiness System - AGS**

- 3 forms of governance (institutional arrangements):
  - Spot market
  - Hybrid form
  - Hierarchy (Vertical Integration)
- The economic agents transact through contracts because of asset specificity

↓  
Hybrid form – contracts

**Forms of Organization – Transaction Costs**

- Williamson (1991): specific forms of organization are selected through efforts made by agents to reduce transaction costs.
- Negotiation, preparation of contracts, agreements on disputes; arrangements to be established → Transaction Costs

**Transaction Costs**

- Transaction costs

**ex-ante costs:** drafting, negotiating, safeguarding an agreement

**ex-post costs:** alignments and adaptation of contract for situations that are not expected before

**Who are the Actors?**

- AGS' analysis involves different agents.
- Some of them are directly involved in the transactions of production system.

```

graph LR
    INPUTS[INPUTS] -- T1 --> AGRICULTURE[AGRICULTURE]
    AGRICULTURE -- T2 --> INDUSTRY[INDUSTRY]
    INDUSTRY -- T3 --> DISTRIBUTION[DISTRIBUTION]
    DISTRIBUTION -- T4 --> CONSUMER[CONSUMER]
  
```

**Who are the Actors?**

- Organizational environment – agents who indirectly participate in the production system.

```

graph LR
    INPUTS[INPUTS] -- T1 --> AGRICULTURE[AGRICULTURE]
    AGRICULTURE -- T2 --> INDUSTRY[INDUSTRY]
    INDUSTRY -- T3 --> DISTRIBUTION[DISTRIBUTION]
    DISTRIBUTION -- T4 --> CONSUMER[CONSUMER]
    subgraph ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT [ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT]
        direction TB
        S[Supporting Orgnization: NGO; Governmental Agencies; Private Sectors]
    end
    INPUTS --> ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT
    AGRICULTURE --> ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT
    INDUSTRY --> ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT
    DISTRIBUTION --> ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT
    CONSUMER --> ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT
  
```

**Institutional Environment**

- Institutional Environment: “Rules of Game”
- The dynamic of AGS is affected by institutional environment

↓

- The change of “rules of game” may induce different arrangements among the agents.

**Institutional Environment**

- Institutional Environment: “Rules of Game” (North, 1990, 1991, 2005)

Institutional Environment	
Formal Institutions	Constitutions, Law and rules that govern politics, government, finance, and society
Informal Institutions	Unwritten codes of conduct, norms of behavior, and beliefs

 **Institutional Environment**

- Institutions: Greif (2005)

Institutional Environment	
Formal - Public	Constitutions, Law
Informal - Private	Cultural beliefs and reputation, trust

- The more institutions facilitate economic exchange, the more transaction costs decrease

 **Private Institution**

- The phenomena of self-regulation in the sense of having their own rules: soft law (Law of International Trade).
- Market globalization promotes the formation of soft law and *lex mercatoria* → more flexible and adaptable to new market conditions.
- When there is legal uncertainty, self-enforcement prevails.

 **Private Institutions**

- The organization itself would represent the "Court of the First Instance".

The agents participating in the AGS:

- knowledge of the functioning of the organization
- settlement of conflicts has a lower cost when internally conducted in comparison with the traditional regulatory instruments.

 **Institutions Dynamic**

- There is no rule established by State → private mechanisms will provide guarantee for contract performance.
- Opportunistic behavior might exist and State coercion would be necessary.
- Private and public institutions can coexist and they can be considered as complementary instruments (Klein, 1992)



## Contract Enforcement

Hadfield (2005)

self-enforcement, reputation, organization and contract law.

- Self-enforcement → the reputational capital of the economic agents involved in the contractual relationship of the AGS
- Reputation → the increased level of confidence that the contractual relationship inspires the parties



## Contract Enforcement

➤ Organization → informal agreements and greater possibilities for self-enforcement.

➤ Contract law → the reputation of the parties is not sufficient for self-enforcement, which requires State intervention for greater assurance of the performance of the agreement.



## Contract Enforcement

Brousseau and Raynaud (2006)

"general or public institutions, private institutions and bilateral governance structures."

- "general institutions" are the "rules of the game" composed of both formal and informal institutions
- "bilateral governance structures" are contracts made between economic agents and their rules appear voluntarily.
- "private institutions" are related to the intermediate level of coordination and refer to voluntary rules.



## Contract Enforcement

Greif (2005)

"organic" or "designed": "private", "quasi-private" or "public"

- "organic" institutions are those that arise spontaneously in the early stage of market development and generally for bilateral relations
- "designed" institutions are the rules intentionally created to support those transactions that the "organic" ones cannot achieve contract enforcement.

**Contract Enforcement**

Greif (2005)

- Quasi-private institutions → hybrid institutions that combine elements of private and public order.
- Private institutions → legal systems are relatively ineffective economic sanctions replace – Organic institutions
- Public institutions → the more complex and impersonal relationships – Designed institutions

**Contract Enforcement**

- State guarantee for contract enforcement:
  - less effort for searching and knowing with whom to negotiate
  - more impersonal relations
  - less complete contract → contract design (ink cost).

**Contract Enforcement**

- Legal norm may discourage the agroindustries to perform contracts, if it provides excessive protection to farmers.  

- Agroindustries internalize all activities → total vertical integration

**Bill**

The importance of the socioeconomic background of the contract farming in the Brazilian AGS → Bill n. 4,378 of 1998.

The law avoids abuses of power.

Bill for contract farming considered protecting the economically weaker party → the farmer.

 **Bill**

➤ State intervention aims to maintain social balance and provide greater legal certainty.

↓

Reduces transaction costs, which often cannot be determined only by private norms.

 **Bill n. 4.378, 1998**

Regulate the legal relationship between the agroindustry and the integrated farmer.

**Agroindustry**

- a) the responsibility for payment of social security contributions payable by the producer
- b) Responsibility for the costs of storage, even when it is done on the property of the integrated producer

**Producers**

- a) the remuneration for the product delivered is not lower than the production cost, which also includes family labor,
- b) protection of life insurance and insurance against accidental loss paid by the agroindustry

 **Bill n. 4.378, 1998**

On September 12, 2001, amendments to the Bill no. 4.378/98 were presented in relation to the rights and obligations of each party

The impossibility of the industries to bear the costs.

➤ The Contracting Parties would be individually responsible - in the areas of Tax Law, Social Security, Labor, Criminal and Environmental.

 **Bill n. 4.378, 1998**

➤ The industry is not responsible for the payment of social security contributions payable by the producer.

➤ Despite the interdependence of parts, the companies are autonomous.



### Bill n. 8.023/2010

- Establish norms and forms of performance of the contractual relationship between the integrator agroindustry and integrated farmer;
- Protection mechanisms for the integrated farmer;



### Bill n. 330/2011

- Protect the integrated producer, considered the weaker link in the relationship.
- Mechanism for transparency in the relationship
- Each unit of integrated agroindustry and producers constitute the Committee for Monitoring and Development Integration and Dispute Resolution (CADISC)



### CADISC

The Committee for Monitoring and Development Integration and Dispute Resolutions (CADISC):

- facilitate transactions between the integrated farmer and integrator agroindustry.
- serves as a forum for conciliation and settlement of disputes between integrated farmer and integrator agroindustry



### Conclusion

Private institutions arise when there is a gap left by the deficiency or absence of public order.

Private institutions" can coexist with public institutions and bilateral agreements.

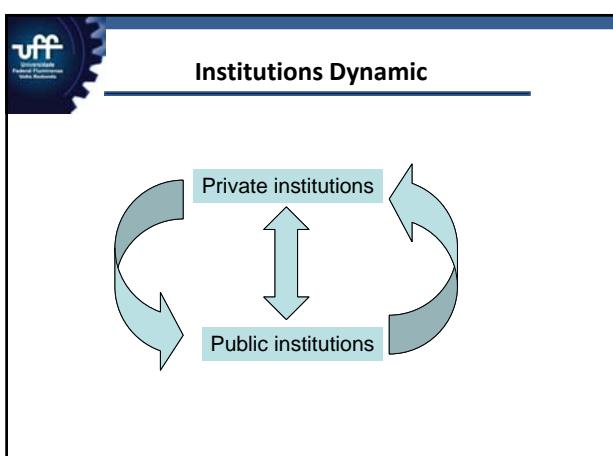
Various levels of governance can coexist within the same institutional system.

**Conclusion**

- Greater legal certainty, *ex ante* efforts to describe the agreement as completely as possible will no longer be needed
- The absence of a typical contract can lead to increased transaction costs.  
↓
- Costs derived from adjusting the laws to the AGS's contract farming

**Conclusion**

- Government intervention through specific Brazilian legislation for contractual relations of Brazil's AGS is important for increased security of the institutions
- Legal regulation of contract farming is a complement to the specific regulations stipulated by private economic agents.



# **LA REGULACIÓN DE LOS PACTOS INDIVIDUALES O DE LOS ACUERDOS COLECTIVOS: VARIEDAD DE SOLUCIONES**

Prof. María Adriana VICTORIA \*

## **A MODO DE INTRODUCCIÓN.**

Hoy en día, la problemática socioeconómica agraria, plantea en términos de exclusión o marginación un alto porcentaje de pequeños y medianos productores, que no encuentran la forma adecuada de integrarse al nuevo proceso productivo.

Estamos ante la presencia de una nueva realidad de mercados agroalimentarios, cada vez más abiertos, que hace necesario regular instrumentos de colaboración y coordinación entre los distintos intervinientes de la cadena agroalimentaria, que doten a los mismos de una mayor eficacia y transparencia.

Así, emerge una alternativa funcionalmente moderna y adaptable, tal es la coordinación por contrato o integración vertical parcial, que se formaliza a través de relaciones contractuales.

Actualmente, las nuevas modalidades económicas han impuesto la tendencia a realizar una contratación concertada, con el concurso de una acción mediadora y del control del poder público.

En general, esta contratación es regulada por las organizaciones interprofesionales a través de los acuerdos interprofesionales los convenios o contratos o acuerdos colectivos los contratos marco, o como también se les llama: acuerdos marco o contratos de base, ya que un objetivo prioritario es favorecer la transparencia del mercado, mejorando la concurrencia en el mismo mediante la fórmula de los contratos tipo agroalimentarios homologados.

De ahí que interesa analizar esta temática bajo la óptica de la integración productiva y la cadena de valor en la cadena agroalimentaria y/o agronegocios, en un estudio de derecho comparado: de dos países europeos (España e Italia) y un país latinoamericano (Argentina), a la luz de los derechos humanos, entre éstos al desarrollo sustentable.

## **Cuál es la realidad con la que nos encontramos y qué hace necesaria la coordinación vertical?**

El desarrollo de vínculos de agronegocios a partir de la iniciativa estrictamente individual de los pequeños productores, es incipiente y no tiene la complejidad y diversidad que exige un entorno competitivo.

---

\* Doctora en Ciencias Jurídicas y Sociales. Prof. Titular e investigadora de Legislación Agraria y de Política y Legislación Ambiental de la Universidad Nacional de Santiago del Estero. Prof. Titular e investigadora de Derecho de los Recursos Naturales y Medio Ambiente de la Universidad Católica de Santiago del Estero. Santiago del Estero, Argentina. Profesora de la Carrera Abogado especializado en Derecho Agrario de la Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe, Argentina. Ex Directora de Proyectos de investigación CONICET. Miembro Correspondiente del Instituto de Derecho privado Región Centro de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba, Argentina. Académica de número de la Academia de Ciencias y Artes de Santiago del Estero. Miembro correspondiente del Istituto di Diritto Agrario Internazionale e Comparato de Florencia, Italia. Miembro del Comité Ejecutivo del Instituto Argentino de Derecho Agrario. Miembro del Consejo Científico de la Unión Mundial de Agraristas Universitarios y del Comité Americano de Derecho Agrario. e mail: mariaadrianavictoria@gmail.com

Por el contrario, los pequeños productores, en la medida en que se asocian en estructuras organizativas que incorporan formas de relación acordes con las nuevas exigencias del entorno, establecen conexiones más complejas.

La agricultura de contrato, como forma de integración indirecta, se encuentra en expansión. Ello se debe a que los contratos y acuerdos realizados entre los productores, y la agroindustria y las distribuidoras representan un sistema eficiente de coordinación, para adecuar los patrones de producción de modo uniforme y para obtener productos, con cualidades específicas.

Dichos contratos ofrecen considerables ventajas para los productores pero, por lo general, la agricultura, es coordinada desde el sector agroindustrial, observándose un desequilibrio entre las partes en desmedro del sector primario (agrario), fundamentalmente cuando se celebran contratos agroindustriales individuales, que no están enmarcados en contratos tipo homologados o sea aprobados ante la Administración Pública o bien, no insertos en convenios o acuerdos colectivos o acuerdos interprofesionales o contratos marco o como también se los llama: acuerdos marco o contratos de base, ya que éstos últimos ofrecen el marco adecuado para su regulación.

La interrelación entre el sector agroindustrial y el de los productores primarios crea un sistema caracterizado por una marcada asimetría, salvo los casos en que se ha logrado que el rol central lo ocupen empresas organizadas por los mismos productores (cooperativas, consorcios, etc.).

### **En qué niveles se desarrolla la contratación agroindustrial?**

Por lo general, la contratación agroindustrial se desarrolla en dos niveles:

- 1) El nivel superior, de los acuerdos interprofesionales, convenios o acuerdos colectivos, contratos marco o también como se los denomina: acuerdos marco o contratos de base y, los contratos tipo homologados o sea aprobados por la Administración Pública, estipulados por las asociaciones de productores agrícolas, las organizaciones de industriales y las organizaciones interprofesionales.
- 2) El nivel inferior, ocupado por los contratos agroindustriales de compraventa o cultivo-venta.

En general, qué tipos contractuales se plantean?

Encontramos cuatro tipos contractuales:

- 1) Los acuerdos interprofesionales.
- 2) Los convenios o acuerdos o contratos colectivos o contratos marco también denominados: acuerdos marco o contratos de base.
- 3) Los contratos tipo homologados o sea aprobados por la Administración Pública.
- 4) Los contratos de compraventa individuales.

### **Si construimos una pirámide cómo se insertan estas figuras negociales en la misma?**

Observamos que en su punto superior están los acuerdos interprofesionales, los convenios o acuerdos o contratos colectivos, los contratos marco también nombrados como: acuerdos marco o contratos de base; a continuación los contratos tipo homologados, pero todos ellos aprobados por la Administración Pública, mientras que la base de la misma la conforman los innumerables contratos de compraventa individuales que celebran determinados empresarios, con nombre y apellido, perfectamente individualizados.

De este modo la pirámide se ensancha del vértice a la base, según sea el régimen jurídico vigente.

En general qué carácter revisten los acuerdos interprofesionales, los contratos colectivos, los acuerdos colectivos, los contratos marco?

La adjetivación colectivo o marco o base ya nos está indicando que revisten carácter general, diferenciados, a veces, en cuanto a su ámbito de aplicación territorial, tal es el caso de los acuerdos interprofesionales y los contratos colectivos en el derogado régimen español<sup>1</sup>.

### **Qué rigen los acuerdos interprofesionales?**

En la actual normativa comunitaria de 2013<sup>2</sup>, por la que se crea la organización común de mercados de productos agrarios, se estipula, no con carácter general, sino para el sector azucarero que: las condiciones de compra de remolacha azucarera y caña de azúcar, se rige por los acuerdos interprofesionales celebrados con carácter previo a un contrato de suministro, o sea con carácter anterior a los contratos individuales.

### **Entre quiénes se firman dichos acuerdos interprofesionales?**

Se celebran entre:

- por una parte, empresas, o por una organización de empresas, reconocida por el Estado miembro de que se trate (porque estamos hablando de la CE), o un grupo de esas organizaciones de empresas y,
- por otra, una organización de vendedores reconocida por el Estado miembro de que se trate, o un grupo de esas asociaciones de vendedores, siempre antes de la celebración de los contratos de suministro individuales.

### **La actual normativa italiana del año 2012<sup>3</sup> se refiere a los acuerdos interprofesionales?**

Sí lo hace de un modo muy sucinto y por remisión a la normativa que regula las organizaciones interprofesionales<sup>4</sup>, señalando que son los acuerdos celebrados por dichas organizaciones interprofesionales las que se constituyen por organismos representativos por mayoría a nivel nacional, en los sectores de: la producción, transformación, comercio y distribución de los productos agrícolas y agroalimentarios.

### **Qué ejemplos podemos dar de acuerdos interprofesionales en España?**

Se pueden citar los acuerdos interprofesionales de: la Interprofesional Citrícola Española; el cerdo ibérico de la Asociación interprofesional del cerdo ibérico; el acuerdo marco Interprofesional de remolacha; el de aceite de oliva.

<sup>1</sup> Ley nº 19/1982, de 26 de mayo, sobre contratación de productos agrarios, derogada por la Ley nº 2/00, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos.

<sup>2</sup> Reglamento nº 1308/2013 del Parlamento europeo y del Consejo de 17 de diciembre de 2013, por el que se crea la organización común de mercados de productos agrarios y por el que se derogan los Reglamentos nº 922/72, nº 234/79, nº 1037/2001, nº 1234/2007.

<sup>3</sup> Decreto nº 199/2012 del Ministerio de las Políticas Agrícolas Alimentarias y Forestales, reglamento de actuación del artículo 62 del Decreto ley nº 1, 24 de enero, medidas urgentes para la concurrencia, el desarrollo de las infraestructuras y la competitividad, convertido con modificaciones en la ley nº 27 del 24 de marzo de 2012. Gazzetta Ufficiale Della Repubblica Italiana, anno 153, nº 274, 23 novembre 2012.

<sup>4</sup> Decreto legislativo nº 173, del 30 abril 1998, modificado por el Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios, texto en vigor desde el 30/06/2005. GU nº 137 del 15/06/2005.

**Que otros ejemplos podemos dar de acuerdos interprofesionales regulados en la Comunidad Europea?**

Los que operan en el sector de la remolacha azucarera 1989- 1990; remolacha de molturación 1989- 1990.

**Qué otra manifestación de base colectiva, podemos enunciar además de los referidos acuerdos interprofesionales?**

Los acuerdos colectivos, contemplados únicamente en la derogada normativa española<sup>5</sup>, acuerdos que operaban en ausencia de acuerdos interprofesionales (AI), y constituyán el conjunto de compromisos de larga duración (como mínimo de dos años), suscriptos por las mismas partes que las de un acuerdo interprofesional y, cuando tenían al menos, como objetivo, la consecución conjunta de los siguientes fines:

- fomentar una situación estable de los mercados, adaptando las producciones en calidad y cantidad a las demandas interior y exterior;
- ordenar las transacciones, mediante la fijación de los precios a percibir y la determinación de las condiciones de suministros, con objeto de dar seguridad, agilidad y transparencia al mercado.

Dichos acuerdos debían ser homologados o sea aprobados por la Administración Pública.

Pero cabe aclarar que actualmente se habla de contrato marco o acuerdo marco o contrato de base como lo hace el vigente régimen italiano del 2005<sup>6</sup>.

**En qué consisten los contratos marco?**

Son los acuerdos celebrados que tienen por objeto la disciplina de los contratos que se derivan de la transferencia de los productos agrícolas y alimentarios, incluyendo:

- las condiciones de compraventa,
- las características de los productos,
- la lista de precios,
- las prestaciones de servicios y
- sus eventuales y posible corrección monetaria.

**Siguiendo con la normativa italiana del 2005, entre quiénes se celebra el contrato marco?**

Se celebra: entre:

- las organizaciones de productores y
- las organizaciones de empresas de transformación, distribución y comercialización de los productos que tienen por objeto uno o mas productos agrícolas.

**Qué define el contrato marco?**

Define:

- el producto,
- las actividades y
- el área geográfica en cuya relación es aplicable;
- la duración y
- las condiciones de su renovación.

<sup>5</sup> Ley nº 19/1982, de 26 de mayo, sobre contratación de productos agrarios, derogada por la Ley nº 2/00, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos... cit.

<sup>6</sup> Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios... cit.

### **Qué establecen los contratos marco?**

Los contratos marco establecen el contrato tipo que debe ser adoptado en las estipulaciones de los contratos de cultivo, cría y suministro.

Efectivamente, los contratos tipo constituyen otra tipología negocial como veremos luego.

### **Siguiendo con los contratos marco, cuáles son sus fines?**

- desarrollar los principales puntos de venta comerciales en los mercados nacionales y extranjero, y
- orientar la producción agrícola desde el punto de vista cuantitativo y cualitativo para responder a la demanda, con el fin de lograr el equilibrio y la estabilidad del mercado;
- garantizar la seguridad de los aprovisionamientos;
- mejorar la calidad de los productos con especial atención a las diversas vocaciones culturales y territoriales y a la tutela del ambiente;
- reducir las fluctuaciones de precios;
- proveer los criterios de adaptación de la producción a la evolución del mercado.

### **Cuál es el contenido de los contratos marco?**

De modo expreso se consigna en la normativa italiana de 2005, el contenido del contrato marco para cada producto, con cláusulas relativas a:

- el reconocimiento de las causas de fuerza mayor que justifican la falta de cumplimiento parcial o total de las obligaciones recíprocas de las partes en cada contrato;
- la identificación de un tercer árbitro para la solución de controversias;
- las modalidades de pago a las respectivas organizaciones signatarias de contribuciones;
- Las formas como puede determinarse la contribución;
- Las sanciones e indemnizaciones en caso de incumplimiento<sup>7</sup>.

### **Qué ejemplos de contratos marco hay en Italia?**

El contrato marco celebrado entre CONFRAGRICOLTURA (organización profesional de empresas agrícolas) y ASSOCOSTIERI (Unión de productores de Biodiesel) para la campaña 2008-2009 cultivo y suministro de aceite de semilla de soja.

### **Si descendemos en dicha pirámide jurídica qué otra figura negocial de base colectiva encontramos?**

Encontramos el contrato tipo homologado o sea aprobado por la Administración Pública? Tal es el vigente régimen español<sup>8</sup>.

El mismo se refiere a operaciones de tráfico comercial de productos en el sistema agroalimentario, que previo trámite obtienen la homologación o sea la aprobación de la Administración Pública.

Este tipo de contrato tiene la consideración de modelo, al cual los operadores del sistema agroalimentario, pueden ajustar sus contratos, sometidos al derecho privado, revistiendo carácter voluntario, salvo que se quieran obtener los incentivos previstos en la norma, ya que en ése caso, reviste carácter obligatorio.

<sup>7</sup> Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios... cit.

<sup>8</sup> Ley nº 2/00, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos agroalimentarios, modificada por la ley nº 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

**Rigen algunas condiciones especiales para los contratos tipo homologados o sea aprobados por la Administración Pública?**

Sí, ya que si bien podrá ser objeto de un contrato tipo homologado o sea aprobado por la Administración Pública, cualquier producto agroalimentario, sólo podrá homologarse o sea aprobarse, un contrato tipo homologado por producto.

En el caso de diferenciaciones por origen, destino final o calidad del producto, podrán existir tantos contratos tipo como mercados específicos originen estas diferencias.

**Qué cláusulas deben incluir los contratos tipo agroalimentarios, para ser homologados?**

Deben incluir, al menos, las estipulaciones relativas a:

- La identificación de las partes contratantes.
- El plazo de vigencia del contrato.
- El objeto del contrato tipo, definiendo claramente el producto, la cantidad, la calidad, la presentación y el calendario y lugar de entrega y cualquier otro aspecto relativo a la posición comercial.
- Los precios y condiciones de pago. El precio a percibir y los criterios para su actualización serán libremente fijados por las partes signatarias del contrato, las cuales podrán tener en cuenta, en su caso, indicadores de precios o costes.
- La forma de resolver las controversias en la interpretación o ejecución del contrato tipo.
- Las facultades de la comisión de seguimiento y, en su caso, referencia a las aportaciones económicas que pueda recabar ésta.

O sea que los contratos tipo son modelos contractuales (contratos de cultivo, cría y de suministro) que tienen por objeto la disciplina de las relaciones contractuales entre:

- empresarios agrícolas,
- transformadores,
- distribuidores y
- comerciantes, y los referidos cumplimientos de conformidad a la ejecución de un contrato marco, tal como lo considera el vigente régimen italiano del 2005<sup>9</sup>.

**Los contratos tipo, una vez homologados (aprobados) por la Administración Pública son objeto de alguna vigilancia y control?**

Al menos en España sí, a través de las comisiones de seguimiento, las que se configuran como entes con personalidad jurídica, carecen de ánimo de lucro, tienen carácter representativo y composición paritaria entre las partes proponentes de los contratos tipo.

Asimismo se dispone sobre la solución del arbitraje para la solución de conflictos.

**Qué ejemplos podríamos dar de contratos-tipo agroalimentarios homologados en España?**

Entre ellos se destaca el de cerdos ibéricos cebados con destino a su sacrificio y elaboración; con vigencia desde el 2000, patata dedicada a la industria de transformación.

Tanto los contratos tipo como los acuerdos interprofesionales y acuerdos colectivos emanan de las organizaciones interprofesionales alimentarias en donde están representados los sectores de la producción, industria y comercio.

<sup>9</sup> Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios... cit.

### **Qué ejemplos podríamos dar de estos organismos en la realidad española?**

Entre ellas se destacan: la Asociación interprofesional de forrajes españoles; la Organización interprofesional de la carne del vacuno autóctono de calidad; la Interprofesional citrícola española; la Organización interprofesional del huevo y sus productos; la Organización interprofesional de la avicultura de carne de pollo del reino de España; la Asociación interprofesional del cerdo ibérico; la Organización interprofesional láctea; la Organización interprofesional del ovino y caprino de carne; la Organización interprofesional de la aceituna de mesa.

### **Operan también en Italia las organizaciones interprofesionales?**

Sí, entre sus fines figura elaborar contratos tipo compatibles con la normativa comunitaria<sup>10</sup>.

### **Qué otro nivel de contratación pero de carácter inferior podemos encontrar?**

Los denominados contratos de compraventa de productos, los que son negociados bien colectivamente o bien a título individual y se formalizaban en el marco del acuerdo interprofesional o, en su defecto, en el del acuerdo colectivo o bien del contrato tipo homologado, conforme al régimen jurídico.

### **Pero es lo mismo hablar de contrato tipo y de contratos individuales o privados?**

Por cierto no. Es necesario distinguir el contenido de los contratos tipo y los múltiples contratos privados que pueden pactar los distintos operadores, pudiendo considerarse verdaderas estipulaciones las contenidas en los primeros:

- plazo,
- vigencia del contrato,
- objeto del mismo,
- precio,
- condiciones de pago y
- forma de resolver las controversias en la interpretación o ejecución del contrato tipo<sup>11</sup>.

### **Se establece algún régimen de sanciones por el incumplimiento de los contratos individuales en relación al contrato tipo establecido?**

En el régimen italiano vigente del año 2005, se señala de modo expreso que las partes adquirentes adheridas a una organización que han estipulado un contrato marco están obligadas a aplicar todas las condiciones en éste previstas a los contratos de cultivo, cría y suministro.

Se aclara que la violación de las obligaciones constituye grave incumplimiento que da derecho a:

- las organizaciones de productores o
- sus formas asociadas firmantes del contrato marco y
- de los particulares empresarios agrícolas que han pedido la aplicación de solicitar el resarcimiento de los eventuales daños.

Por otra parte en esta normativa italiana, al consignar de modo expreso el contenido del contrato marco para cada producto se establece que debe incluirse la cláusula relativa a: las sanciones y las indemnizaciones en caso de incumplimiento<sup>12</sup>.

<sup>10</sup> Decreto legislativo nº 173, del 30 abril 1998, modificado por el Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios... cit.

<sup>11</sup> Véase: AMAT ESCANDEL, Luis. Comentarios sobre la nueva ley nº 2/2000 de 7 de enero reguladora de los contratos tipo de productos agroalimentarios. VI Congreso Mundial de Derecho agrario, Almería, España, 2000.

<sup>12</sup> Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios... cit.

**Se regula algún régimen de sanciones por el incumplimiento de los contratos tipo establecidos?**

- En España la normativa sobre contratos tipo alimentarios<sup>13</sup> establece un régimen de infracciones y sanciones expreso describiéndose faltas leves, graves y muy graves.

**Se estipulan sanciones?**

- Efectivamente, opera un régimen de sanciones según se trate de infracciones leves con apercibimiento o multa, luego las infracciones graves y muy graves con multa que van in crescendo fijadas en euros.

Pero estas sanciones son de carácter administrativo, las infracciones solamente las pueden cometer:

- las comisiones de seguimiento o bien
- las partes proponentes de un contrato tipo homologado. No son de aplicación a las partes que firmaron un contrato individual ajustado a un contrato tipo homologado ya que para las mismas se aplica el régimen del derecho civil.

**Pasando a Argentina, qué sucede en la realidad?**

En Argentina, los contratos agroindustriales solo tienen tipicidad social, todavía no se hallan configurados jurídicamente, circunstancia que impide declararlos tipificados o nominados dentro del Derecho positivo.

Los acuerdos de uso habitual responden a contratos tipo (modelos), que los reducen a contratos de quasi adhesión sin homologación ante la Administración Pública. En ellos, prácticamente no se discuten las cláusulas, -salvo en el precio- y, en parte, son incompatibles con una coherente integración.

**En general se puede hablar de una simetría entre acuerdos interprofesionales, convenios colectivos, acuerdos colectivos, contrato marco, acuerdo marco, contrato de base, contratos tipo y contratos de cultivo individuales?**

Sí, en general, con algunas variaciones.

**Cómo se da la simetría en la referida tipología que rige en España desde el año 2000?**

En la referida tipología que rige en España desde el año 2000 , al operar el contrato tipo alimentario homologado de forma independiente a los acuerdos interprofesionales o acuerdos colectivos, pero estableciendo, la necesaria relación con la normativa de las organizaciones interprofesionales alimentarias (ya que de estas instituciones emanan dichos contratos, por estar facultadas a la elaboración de los mismos), plantea la sujeción de los contratos de compraventa a los contratos tipo homologados y no a los acuerdos interprofesionales.

**Cómo opera la simetría en la actual normativa italiana?**

Como los contratos tipo, en tanto modelos contractuales (contratos de cultivo, cría y de suministro) operan en ejecución de un contrato marco al cual deben ajustar su contenido, hay una simetría entre contrato tipo y contrato marco.

A su vez dado que el respeto a las condiciones establecidas en los contrato marco debe ser garantizado por la previsión expresa, contenida en los contratos individuales, debe operar una simetría entre los contrato individuales y los contrato marco<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> Ley nº 2/00, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos agroalimentarios... cit.

<sup>14</sup> Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios... cit.

## A MODO DE CONCLUSIÓN: QUÉ ORIENTACIONES PUEDE TOMAR LA LEGISLACIÓN?

Hoy en día los pequeños y medianos empresarios necesitan de un cambio de estrategia comercial en donde los acuerdos interprofesionales, los convenios y acuerdos colectivos, los contrato marco o acuerdo marco o contrato de base y los contratos tipo puedan constituirse en una alternativa de reconversión.

Ante esto, el Estado impulsor de la moderna agricultura contractual podría adoptar diversas orientaciones, conforme a las realidades agrícolas, ambientales, económicas, y sociales existentes en cada país.

Podrían darse algunas de las siguientes posibilidades de regulación jurídica:

- 1) Del contrato tipo homologado de forma independiente de los acuerdos interprofesionales o colectivos, estableciendo, sin embargo, la necesaria relación con la normativa de organizaciones interprofesionales alimentarias, como en el régimen vigente español<sup>15</sup>.
- 2) Del contrato tipo homologado incluido en un nivel de concertación de acuerdos interprofesionales o acuerdo colectivo, como en el derogado régimen español<sup>16</sup>.
- 3) Del contrato marco que establece el contrato tipo que debe ser adoptado en las estipulaciones de los contratos de cultivo, cría y suministro, como en el vigente régimen italiano<sup>17</sup> y similar al derogado régimen español<sup>18</sup>.
- 4) De los contratos de compraventa de productos agrícolas, suscriptos a nivel individual o colectivo que se sujetaban al acuerdo interprofesional, como en el derogado régimen italiano<sup>19</sup>.

Se observa en las legislaciones (vigentes y derogadas) un movimiento pendular que va de los acuerdos interprofesionales, acuerdos o convenios colectivos, contratos marco a los contratos tipo y de éstos a los contratos de cultivo y venta de productos individuales, o bien de los contratos tipo a los contratos de cultivo y venta de productos individuales sin tener en cuenta los acuerdos interprofesionales o convenios o acuerdos colectivos, pero que siempre tienen como protagonistas necesarios a las organizaciones interprofesionales, ya que en ellas reside la base colectiva de la contratación.

Solo a través del rol que éstas cumplen, se podría atenuar el desequilibrio entre partes y que afecta por lo general al sector primario.

Por lo que sería conveniente: una adecuada política agraria que utilice a los moldes de negociación colectiva y los que se derivan de la misma, como instrumentos de apoyo y consolidación del sector agrario y agroindustrial para la reactivación de la cadena de valor, a partir de la integración vertical con empresas tanto a nivel regional como nacional y comunitario.

La instauración de una adecuada economía contractual presupone la existencia de una eficiente organización de productores agrarios y organizaciones interprofesionales, a la par de un Estado con voluntad política, no solo de dictar normas, sino de hacerlas cumplir, a partir de la construcción de un diálogo participativo entre los operadores de la cadena de suministro, fomentando las mejores prácticas y la transparencia del mercado, haciendo realidad la sustentabilidad de la propia interprofesionalidad.

<sup>15</sup> Ley nº 2/00, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos agroalimentarios... cit.

<sup>16</sup> Ley nº 19/1982, de 26 de mayo, sobre contratación de productos agrarios, derogada por la Ley nº 2/00, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos... cit.

<sup>17</sup> Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios... cit.

<sup>18</sup> Ley nº 19/1982, de 26 de mayo, sobre contratación de productos agrarios, derogada por la Ley nº 2/00, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos... cit.

<sup>19</sup> Ley nº 88 del 16 de marzo de 1988, normas sobre los acuerdos interprofesionales y sus contrato de cultivo y venta de productos agrícolas. GU nº 69 del 23/03/1988, texto en vigor desde el 07/04/1988 hasta el 29/06/2005. Derogada por el Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios, texto en vigor desde el 30/06/2005. GU nº 137 del 15/06/2005.

## Global standard setting : the role of private regulation in foodstuff supply chains

Professor Fabrizio Cafaggi

Scuola Nazionale dell'amministrazione /  
European University Institute

Member of the UNIDROIT Working Group for the  
preparation of a Legal Guide on Contract Farming

## Summary of the presentation

- The role of intermediaries in agrifood chains: contracting in a web of relationships
- Professional associations and the supply chain. The horizontal model: producers, processors, retailers. The vertical model: supply chain.
- The new functions: addressing regulatory provisions, addressing unfair commercial practices
- The national and the global dimensions of intermediaries: parallel tracks?
- National traditions: from self-to co-regulation?
- Global standard setting and new intermediaries
- global value chains and the role of intermediaries
- 1) Commodity regulators: the example of round tables of palm oil and sustainable soy
- 2) certification schemes. GlobalGAP, GFSI
- 3) the role of international organizations: FAO and the SAFA guidelines
- The influence of private global standards in farming contracts
- The interplay between the national and the global dimensions
- Looking forward: the growing importance of intermediaries in global standard setting

## New intermediaries, new contractual relationships and practices

- Global supply chains have developed new contractual practices that increase interdependencies among participants along the chain with increasing importance of process rather than product standards
- Contractual content is determined by multiple sources among which new intermediaries play a significant role with codes of conduct, guidelines, principles.
- Different intermediaries populate national and transnational contracting. We see different forms of interactions and in many instances global private standards and local public legislation interplay
- Different organizational models for intermediaries are in place: some are supply chain based and reflect a multistakeholder model; others preserve the older model where producers, processors and distributors belong to different groups that engage into interprofessional agreements

## The role of intermediaries in global standard setting

- 1) Conventional intermediaries. Associations of producers. Traditional roles in national production contracts.
- 2) New intermediaries driven by the transfer of power from producers to retailers- the introduction of new regulatory provisions and the control of unfair commercial practices
- 3) The role of intermediaries in global standard setting and in regulatory implementation. Challenges and changes.

## Unfair commercial practices and transnational private regulation

- The redistribution of power along agri-food supply chains: from producers to retailers.
- The problem of unfair commercial practices and the costs for producers
- The role of codes of practices.
- The European experience: European principles of good practices. the forthcoming legislative initiative and the development of a co-regulatory model. The relationship between the principles and the individual contracts
- The Australian experience. Food and grocery code. Grocery supplier agreement. The Code determines the contractual content of the supplier agreement
- The Argentine experience. Código de buenas prácticas

## Unfair commercial practices

- Addressing unfair practices in global chains: the limits of national regulation and the potential for transnational private regulation with national enforcement

## The national traditions

- Conventional intermediaries and inter-professional agreements
- Re-balancing contractual and bargaining power
- Producers' and retailers associations and the new codes in Europe
- From delegation to co-regulation. Legislative incorporation of general principles concerning contracts in supplier/retailer relationships.
- State delegation to conventional intermediaries and the role of inter-professional agreements
- The emergence of a European dimension and new models of co-regulation
- The incorporation of the European principles of good practice into national legislation ( Italy 2012, Spain 2013).
- The Portuguese and the French model (Code rural)
- The English model ( private standard setting/public enforcer)

## The national traditions

- The conventional tradition centered around producers. Interprofessional agreements primarily centered between producers and processors
- The increasing power of retailers and the necessity to rebalance bargaining power. New codes to redefine contractual power between producers and retailers. New models

## The move to co-regulation in the agri-food

- While inter-professional agreements have been left within the domain of self regulation and delegation the codes concerning relationships between producers and retailers have been subject to a co-regulatory process whereby codes have been incorporated into legislative and/or administrative acts. This is even more relevant when the codes are European and have been incorporated into national legislation
- Two important effects stem from this process
  - 1) The move from voluntary to binding codes that have become mandatory for the entire industry
  - 2) The enforceability of the rules before public enforcers: administrative authorities and courts.

## Private standard setting and public enforcement

- The English model seems to follow a different pattern whereby rules are designed by private actors without being incorporated into legislation. Those rules are subject to public enforcement before a specialized enforcer that has been created via legislation
- The grocery code of 2008 is now enforced before the public adjudicator ( 2013). A new specialized enforcer

## Global standard setting: new trends, new challenges

- The evolution of global standard setting in agri-food
- Producers organization
- Retailers organization ( new standards/ certification)
- The emergence of
  - A) multistakeholder organizations either with general or commodity based ( soy/palm oil)
  - B) Certification regimes
- Challenges to conventional intermediaries operating at the national levels

## The role of intermediaries in global agri-food supply chains

- Intermediaries and contractual relationships. How do private standards enacted by new intermediaries affect contract farming?
- A) collective bargaining over prices and quantities
- B) the new codes on fair trade and commercial practices limit and sanction unfair practices
- C) include in the contract the regulatory provisions concerning sustainability, quality and safety of agricultural products
- D) include references to Good agricultural practices

## The effects of global standards on contractual relationships

- 1) private standards integrate contractual content and contribute to define duration and prices.
- 2) private standards modify monitoring including third parties that monitor contractual performance and react to non compliance
- 3) private standards modify enforcement mechanisms, complementing traditional sanctioning systems with new sanctions

## Concluding remarks

- Intermediaries have always played an important role in agricultural contracting.
- New developments in trade and technologies and transformations in power allocation have modified both identity and role of intermediaries
- New intermediaries have emerged and the old intermediaries are changing their scope and instruments of intervention
- Farming contracts occur within a web of standards, guides and codes that contribute to determine content, monitoring and enforcement
- Global supply chain in agri-food will challenge old fashioned intermediation and national organizations to promote new organizational models that better adapt to transnational contracting



Investing in rural people



## **CONTRACT FARMING TODAY, THE RIGHT EQUILIBRIUM ...**

## ***LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA POR CONTRATO EN LA ACTUALIDAD, EL JUSTO EQUILIBRIO***

organized by / organizado por

the World Farmers' Organisation (WFO) / *la Organización Mundial de los Agricultores (OMA)*

and / y

the International Institute for the Unification of Private Law / *Instituto internacional para la  
unificación del derecho privado* – UNIDROIT

**Buenos Aires, 25 March/marzo 2014**

(La Rural, <http://www.larural.com.ar/>)

PROGRAM / PROGRAMA

## Presentation

The practice of engaging in crop or animal production based on contract farming arrangements has developed very significantly in many developing and emerging economies. Under agricultural production contracts, agricultural producers undertake to engage in production and deliver, at a future time, goods meeting designated specifications. The purchaser – typically a food processor, an exporter or a retailer – commits itself not only to acquire the product for an agreed price, but also to provide a certain level of control during the production process, typically by supplying agricultural inputs, technology, or supervision. While the success of contract farming may depend on many elements, one key element is the ability of the parties to build stable, commercially sound and fair relationships based on clear commitments and mutual compliance. The cornerstone of the relationship is the agreement.

This workshop will focus on the legal aspects of the parties' agreement and the treatment of contract farming in domestic legislation. The workshop is addressed to representatives of agricultural producers, the agribusiness industry, academic legal circles and interested public institutions.

Notably, this workshop will inform the drafting of the **UNIDROIT/FAO Legal Guide on Contract Farming** which intends to provide soft guidance and an internationally-recognised reference with a fair and balanced approach against which contract practices and relevant public policy instruments could be assessed. The *Guide* is being prepared by the International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) together with the Food and Agriculture Organization (FAO), with the participation of the International Fund for Agricultural Development (IFAD) and the World Farmer's Organisation (WFO).

At the workshop, a draft abstract of the forthcoming Guide will serve as the basis for discussion (accessible on UNIDROIT website: [www.unidroit.org](http://www.unidroit.org) as of 3 March 2014). Participants are invited to actively take part in the workshop by sharing experience and knowledge, in particular in Session 2. Comments or relevant material such as sample contracts or contract clauses may also be sent to UNIDROIT ([info@unidroit.org](mailto:info@unidroit.org)) before or after the workshop.

## Presentación

*La práctica de emprender una producción agrícola o ganadera basada en contratos se ha desarrollado considerablemente en muchos países en desarrollo y emergentes. En virtud de un contrato de producción agrícola \*-, un agricultor se obliga a producir y entregar en un momento futuro productos agrícolas conformes a determinadas especificaciones. El comprador – típicamente un procesador de alimentos, un exportador o un pormenorista – no sólo se obliga a adquirir el producto a un precio determinado, sino que por lo general proporciona un cierto grado de control para la producción, por ejemplo suministrando insumos, tecnología o realizando supervisión. Si bien el éxito de la agricultura por contrato depende de muchos factores, entre ellos uno muy importante es la capacidad de las partes de construir relaciones estables, comercialmente viables y equitativas, basadas en compromisos claros y cumplimiento recíproco. La piedra angular de la relación es el contrato.*

*El seminario estará centrado en los aspectos legales del acuerdo de las partes, y en el tratamiento de la agricultura por contrato en el derecho nacional. El seminario está dirigido a representantes de los agricultores, de la industria agroalimentaria, de los círculos jurídicos académicos y de instituciones públicas interesadas.*

*En particular modo, el seminario contribuirá en el proceso de redacción de la **Guía Jurídica UNIDROIT/FAO sobre Agricultura por Contrato** que tiene por objeto proporcionar una orientación y una referencia internacionalmente reconocida con un enfoque equitativo y equilibrado, que podrá servir para evaluar las prácticas contractuales y los instrumentos de políticas públicas en la materia. La Guía está elaborada por el Instituto internacional para la unificación del derecho privado (UNIDROIT) junto con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), con la participación del Fondo internacional de desarrollo agrícola (FIDA) y la Organización Mundial de los Agricultores (OMA).*

*Un resumen de la futura Guía servirá como base para la discusión en el seminario (accesible en el sitio internet de UNIDROIT: [www.unidroit.org](http://www.unidroit.org) a partir de 3 de marzo de 2014). Los participantes están invitados a participar activamente en el seminario compartiendo sus experiencias, en particular en la Sesión 2. Asimismo, pueden enviar sus comentarios por escrito antes o después del seminario a UNIDROIT ([info@unidroit.org](mailto:info@unidroit.org)), junto con ejemplos o formularios de contratos o cláusulas contractuales.*

---

\* En algunos países conocido también como "contrato agroindustrial"

**Tuesday 25 March 2014 / Martes 25 marzo 2014**

09.00 – 09.30	Registration / Registración
09.30 – 10.00	<b>Opening Remarks – Observaciones introductorias</b> - Mr Piet Vanthemsche, Member of the Board / <i>Miembro del directorio</i> , WFO/OMA - Mr Jose Angelo Estrella Faria, Secretary General / <i>Secretario General</i> , UNIDROIT
10.00 – 11.15	<b>Session 1: Contract farming today, an economic, social and legal approach – La agricultura por contrato en la actualidad: una perspectiva económica, social y jurídica</b> <i>Moderator:</i> - Mr Jose Angelo Estrella Faria - An economic and practical approach to contract farming – <i>Una presentación económica y práctica de la contratación para la producción agrícola</i> Ms Marlo Rankin, Rural Infrastructure & Agro-Industries Division, FAO - El rol de los contratos agroindustriales y de las políticas públicas en la agricultura familiar – <i>The role of agroindustrial contracts and of public policies for family farming</i> Prof. Nancy Malanos, Universidad Nacional de Rosario, Argentina - El contrato agroindustrial de producción agrícola: particularidades y problemas jurídicos – <i>The agricultural production contract: distinct features and legal issues</i> Prof. Ricardo Zeledón Zeledón (Costa Rica), Chairman, American Committee of Agrarian Law / <i>Presidente del Comité Americano de Derecho Agrario</i>
	<i>Discussion / Discusión</i>
11.15 – 11.45	Coffee Break / Refrigerio
11.45 - 13.30	<b>Session 2 : Practical experiences and legal issues – Experiencias prácticas y cuestiones jurídicas</b> <i>Moderator:</i> - Mr Piet Vanthemsche - Ms Silvia Salazar, legal regional consultant (Central America), FAO Legal Office / <i>Consultora jurídica regional (Centroamérica)</i> , Oficina jurídica FAO - Dr Eduardo A. C. de Zavalia, former President / <i>ex-presidente</i> , Sociedad rural argentina, Argentina - Ms Paola Grossi, Coldiretti, WFO expert / <i>experta OMA</i> , Italy / <i>Italia</i> - Mr Pedro A. Gordon Sarasqueta, Treasurer / <i>Tesorero</i> , Manuel E. Melo Foundation / <i>Fundación Manuel E. Melo</i> , Panama City
	<i>Discussion / Discusión</i>
13.30 – 14.30	Lunch / Almuerzo

14.30 – 16.00

**Session 3: The regulation of agricultural production contracts:  
diversity of approaches – *El marco jurídico de los contratos de  
producción agrícola, variedad de soluciones***

*Moderator: Prof. Ricardo Zeledón Zeledón (Costa Rica)*

- Regulation of agricultural production contracts in the USA –  
*La reglamentación de los contratos de producción agrícola en los Estados Unidos de América*  
Mr David Velde, General Counsel, National Farmers Union, WFO expert / experto OMA, USA
- The draft bill legislation on partnership agreements for integrated agricultural production in Brazil - *El proyecto de ley sobre los contratos de asociación para la producción agropecuaria integrada en Brasil*  
Dr. Kassia Watanabe, Pos. Doc. Researcher, Fluminense Federal University, Brazil
- La regulación de los pactos individuales o de los acuerdos colectivos: variedad de soluciones – *Regulating individual contracts v. collective contracts: diversity of approaches*  
Prof. Maria Adriana Victoria, Universidad nacional de Santiago del Estero, Argentina
- Global standards and good agricultural practices in farming contracts –  
*Estándares globales y buenas prácticas agrícolas en los contratos de producción agrícola*  
Prof. Fabrizio Cafaggi, Scuola nazionale dell'amministrazione, Italia

*Discussion / Discusión*

16.00 – 16.30

Coffee Break / *Refrigerio*

---

16.30 – 18.00

**Legal expert meeting / Reunión de expertos jurídicos**

Round table of legal experts and interested participants / *mesa redonda de expertos jurídicos y participantes interesados*

- Introduction: summary conclusions of key practical and legal issues in the perspective of the preparation of the UNIDROIT FAO Legal Guide on Contract Farming – *Conclusiones sumarias de aspectos centrales prácticos y jurídicos en la perspectiva de la preparación de la Guía jurídica UNIDROIT-FAO sobre contratos de producción agrícola –*

*Discussion / Discusión*

18.30

**Closing remarks / Observaciones conclusivas**

---

## **ANNEX III**



Investing in rural people



ORIGINAL: ENGLISH  
DATE: 25 MARCH 2014

# **CONTRACT FARMING TODAY, THE RIGHT EQUILIBRIUM**

organized by  
the World Farmers' Organisation (WFO)  
and  
the International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT)

**Buenos Aires, 25 March 2014**

La Rural Convention Center

*LIST OF PARTICIPANTS \**

\* This list of participants is based on registration documentation. Please contact UNIDROIT at [info@unidroit.org](mailto:info@unidroit.org) to suggest any corrections.

**I. STATES****ARGENTINA****Mr. Guillermo Argerich**

Profesor Adjunto Derecho Internacional Privado  
Facultad de Derecho, Universidad de Buenos Aires  
Viamonte 430  
Buenos Aires

**Mr. Dino Bellorio Clabot**

Decano  
Universidad de Belgrano  
Zabala 1837  
Buenos Aires

**Ms. Graciela Bolletta**

Abogada - Productora agropecuaria  
Lavalle 1290 5to piso oficina 502  
Buenos Aires

**Mr. Gustavo Bonino**

Professor  
Universidad Argentina de la Empresa (UADE)  
Lima 775  
Buenos Aires

**Ms. Susana R. Borrell**

Abogada  
Av. Belgrano 250  
Lobos  
Buenos Aires

**Mr. Mario Gustavo Carrizo Adris**

Lawyer, Professor  
Universidad Argentina de la Empresa (UADE)  
Lima 775  
Buenos Aires

**Mr. Luis F. Castillo Argañarás**

Professor  
Universidad Argentina de la Empresa (UADE)  
Lima 775  
Buenos Aires

**Ms. Mabel Gladys Cecchini**

External Consultant  
Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)  
Buenos Aires

**Ms. Ana Cristina Correa de Melo**

Abogada  
Buenos Aires

**Mr. Germán Christin Cuitiño**

Unidad Para el Cambio Rural  
Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación  
Av. Belgrano 456  
Caba

**Mr. Miguel Angel de la Torre Mayoraz**

President  
Instituto Argentino de Derecho Agrario  
Buenos Aires

**Mr. Eduardo A. C. de Zavalia**

Former President  
Sociedad Rural Argentina  
Florida 460  
Buenos Aires

**Mr. Andrés Dominguez**

Abogado, Docente  
Universidad de Belgrano y Universidad Nacional de La Plata  
Balcarce 412  
Buenos Aires

**Ms. Soledad Ferrari**

Unidad Para el Cambio Rural  
Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación  
Av. Belgrano 456  
Caba

**Mr. Pablo A. Iannello**

Lawyer, Professor  
Universidad Argentina de la Empresa (UADE)  
Lima 775  
Buenos Aires

**Ms. Nancy Malanos**

Professor  
Faculty of Law  
National University of Rosario  
CP 2000 - Córdoba 2020  
Rosario

**Ms. Nancy Rocío Ordóñez Penagos**

Professor  
University of Buenos Aires  
Viamonte 430  
Buenos Aires

**Mr. Horacio Roitman**

Professor of Law  
National University of Cordoba  
Faculty of Law  
Roitman Abogados, Cordoba

**Mr. Hugo Rossi**

Abogado

Estudio Rossi Amadeo Abogados

Tucumán 1427, of. 201

Caba

**Ms. Virginia Scharn**

Corporate Lawyer

Buenos Aires

**Mr. Nicolás Solari**

Unidad de Desarrollo Productivo

Área de Gestión de Programas y Proyectos

Unidad Para el Cambio Rural

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación

Av. Belgrano 456

Caba

**Ms. Silvia Susana Toscano**

Decana

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

Universidad Argentina de la Empresa (UADE)

Lima 775

Buenos Aires

**Ms. Julieta Paola Varde**

Abogada

F.J.S.M. de Oro 3050 Piso 2 "B" CP 1425

Caba

**Ms. María Adriana Victoria**

Professor

National University of Santiago del Estero

Av. Belgrano (s) 1912

Santiago del Estero

**Mr. Raúl Enrique Vivas**

Delegado Zonal Dt. Río F – Córdoba

Sociedad Rural Argentina

Julieta Lanteri 1331

C1107 BLA Puerto Madero

Buenos Aires

**BELGIUM****Mr. Piet Vanthemsche**

President

Catholic Belgian Farmers Union (Boerenbond);

WFO Board Member

Diestsevest 40

3000 Leuven

**Mr. Pieter Verhelst**

Studiedienst  
Adviseur Europees & Internationaal Beleid  
Catholic Belgian Farmers Union (Boerenbond)  
Diestsevest 40  
3000 Leuven

**BRAZIL**

**Ms. Kassia Watanabe**

Professor  
Fluminense Federal University  
Rua Miguel de Frias, 9  
Niteroi

**COSTA RICA**

**Mr. Ricardo Zeledón Zeledón**

Professor  
Chairman  
American Committee of Agrarian Law  
(excused)

**ITALY**

**Mr. Fabrizio Cafaggi**

Professor of Private Law  
National School of Administration  
Via dei Robilant, 11  
Rome

**Ms. Paola Grossi**

Head, Legal Office  
Confederazione Nazionale Coldiretti  
Via XXIV Maggio, 43  
Rome

**KENYA**

**Hon. Nduati Kariuki (HSC)**

National Chairman  
Kenya National Farmers' Federation  
Family Health Plaza  
Langata/Mai Mahiu Road  
00100 Nairobi

**MALAWI****Mr. Prince Kapondamgaga**

Chief Executive Officer  
Farmers Union of Malawi  
Lilongwe

**MOZAMBIQUE****Ms. Squina Mucavele**

Executive Director MuGeDe  
Av. Amílcar Cabral - 903 - 1º Andar Único  
Maputo

**PANAMA****Mr. Pedro Gordón Sarasqueta**

Treasurer  
Fundación Manuel E. Melo  
Río Abajo 2313  
Panama

**SWEDEN****Ms. Anniqa Nygard**

Vice President  
Federation of Swedish Farmers (LRF)  
Franzéngatan 6  
Stockholm

**TANZANIA****Mr. Juma Lossini**

Board Director  
Medium & Smallholder Farmers Representative  
Tanzania Horticultural Association  
Kanisa Road, House No. 49  
16520 Arusha

**UGANDA****Mr. Denis Kabiito**

Co-ordinator  
Farmer Association  
Sustainable Livelihood Dept.  
Office of Social Services Development & Peace  
Caritas Kasanaensis  
Kasana-Luweero Diocese  
Luweero

**Mr. Charles Ogang**

President  
Uganda National Farmers Federation  
Plot 27  
Nakasero Road  
Kampala

**UNITED STATES OF AMERICA**

**Mr. David Velde**

General Counsel  
National Farmers Union;  
WFO Board Member  
1118 Broadway  
Alexandria

**Ms. Erin Schneider**

WFO Women's Committee Member  
National Farmers Union  
20 F St. NW, Suite 300  
Washington, DC

**ZIMBABWE**

**Mr. Charles Taffs**

President  
CFU  
42 Bates Street  
Milton Park  
Harare

**II. INTERNATIONAL ORGANISATIONS**

**FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION (FAO)**

**Ms. Marlo Rankin**

Agribusiness Economist  
Via delle Terme di Caracalla  
Rome  
Italy

**Ms. Silvia Salazar**

Legal Regional Consultant - Central America  
Via delle Terme di Caracalla  
Rome  
Italy

**Mr. Francisco Yofre**

Representante Asistente (Programas)  
Representación de la FAO en Argentina  
Avenida Belgrano 456, 1º Piso Frente  
Buenos Aires

**UNIDROIT****Mr. Jose Angelo Estrella Faria**

Secretary General  
Via Panisperna, 28  
00184 Rome  
Italy

**Ms. Frederique Mestre**

Senior Officer  
Via Panisperna, 28  
00184 Rome  
Italy

**WORLD FARMERS' ORGANISATION (WFO)**

Mr. Paul Bodenham  
Legal Counsel  
Via del Tritone 102  
00187 Rome  
Italy

Mr. Settimio Desideri  
Auditor  
Via del Tritone 102  
00187 Rome  
Italy

**WORLD FOOD PROGRAMME****Mr. Hebert López**

Regional Officer  
World Food Programme  
Panama