UNIDROIT 2014
Estudio S80A – Doc. 18
Original: Español/Inglés
5 de mayo de 2014

LA AGRICULTURA POR CONTRATO HOY,

EL JUSTO EQUILIBRIO …

Seminario organizado por la Organización Mundial de Agricultores (OMA) y por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado – UNIDROIT

Buenos Aires, 25 de marzo de 2014

Informe

PANORAMA GENERAL 2

- Bases de la agricultura por contrato 2
- La OMA y la agricultura por contrato 3
- La futura Guía Jurídica sobre Agricultura por Contrato 4
- Seminario OMA-UNIDROIT en Buenos Aires – 25 de marzo de 2014 4

RESUMEN DE LAS PRESENTACIONES 5

- Intervenciones de apertura 5
- Sesión 1: La agricultura por contrato en la actualidad, un enfoque económico, social y jurídico 5
- Sesión 2: Experiencias prácticas y cuestiones jurídicas 6
- Sesión 3: La regulación de los contratos de producción agrícola: variedad de enfoques 8

RESUMEN DE LOS DEBATES 10

- Alcance, enfoque, objetivo y forma de la Guía 10
- Enfoque normativo 10
- Equidad en la redacción de contratos 11
- Ejecución de los contratos 11
- Gestión de conflictos 12
- Otras cuestiones específicas 12

Anexo I: Presentaciones
Anexo II: Programa
Anexo III: Lista de participantes

Informe sobre el seminario

"La agricultura por contrato hoy– El justo equilibrio"

Buenos Aires, 25 de marzo de 2014

PANORAMA GENERAL

En el marco de la Asamblea General de la Organización Mundial de Agricultores (OMA) que tuvo lugar en Buenos Aires del 25 al 28 de marzo de 2014 y que fue auspiciada por la *Sociedad Rural Argentina*, cuatro seminarios tuvieron lugar el 25 de marzo. Estos seminarios se centraron en las materias de ganadería, innovación, servicios climáticos y agricultura por contrato. El presente informe resume el último de los cuatro, titulado "La agricultura por contrato hoy: el justo equilibrio", organizado conjuntamente por la OMA y UNIDROIT, en cooperación con la FAO y el IFAD.

El seminario de Buenos Aires sobre agricultura por contrato fue el primero de una ronda de eventos de consulta con las partes interesadas, principalmente comunidades de agricultores y representantes del sector privado, dentro del proceso de elaboración de una Guía Jurídica sobre Agricultura por Contrato. La Guía se encuentra en curso de preparación por UNIDROIT[1] en un Grupo de Trabajo junto con la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO)[2] y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (IFAD)[3], y cuenta con la participación de otras organizaciones multilaterales, como la OMA, y representantes del sector industrial[4].

Bases de la agricultura por contrato

En el transcurso de los últimos años, la práctica de producción bajo contrato ha constituido un mecanismo esencial para el desarrollo y la modernización agrícola de los países industrializados. Dicha práctica se ha desarrollado profundamente también en muchos países en vías de desrrollo y economías emergentes. Hoy en día la mayoría de los agronegocios están organizados en cadenas de valor. En la base de estas cadenas, son cada vez más los agricultores que producen bajo contratos celebrados con compradores. Prácticamente cualquier producto agrícola puede ser producido bajo agricultura por contrato, incluyendo cultivos, ganado, productos acuícolas y forestales, tanto para consumo humano y animal como para uso industrial.

---

1 El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) es una organización intergubernamental con sede en Roma y especializada en la armonización y modernización de las normas de derecho privado a nivel global, a través de tratados internacionales e instrumentos de derecho blando en distintas áreas, incluido el derecho de obligaciones y contratos.

2 La FAO es coautor de la Guía junto a UNIDROIT y ha brindado apoyo a través del conocimiento de expertos y la participación de delegaciones de expertos que han contribuido a la redacción del borrador.

3 El IFAD también ha brindado apoyo a través del conocimiento de expertos y la participación de delegaciones de expertos que han contribuido a la redacción del borrador de la Guía. Asimismo, el IFAD está brindando un apoyo concreto para la elaboración de la Guía, a través de una subvención a la FAO, parte de la cual ha sido utilizada para organizar y financiar el Seminario de Buenos Aires del 25 de marzo de 2014.

4 La OMA ha sido un participante clave, representando los intereses profesionales y comerciales de los agricultores. Asimismo ha brindado apoyo mediante los conocimientos de expertos y la participación de delegaciones que han proporcionado comentarios y contribuido a la redacción del borrador de la Guía.

Las operaciones de agricultura por contrato se basan en un acuerdo, un "contrato de producción agrícola" en el que un productor agrícola se compromete a producir y entregar productos agrícolas conformes a las especificaciones del comprador, mientras que el comprador se obliga a adquirir el producto a un precio determinado y proporciona un cierto grado de control para la producción, con distintas modalidades. El comprador puede por ejemplo suministrar insumos, tecnología, y/o supervisar el proceso productivo. Desde el punto de vista del derecho de obligaciones y contratos, el contrato de producción agrícola presenta características originales ya que implica obligaciones interdependientes de las partes. Además, también otros participantes de la cadena pueden influir en la relación contractual de las partes. Cada ordenamiento jurídico nacional tiene su propio enfoque en materia de contratos de producción agrícola. En muchos sistemas jurídicos el contrato de producción agrícola está sujeto a categorías jurídicas tradicionales como la compraventa o la prestación de servicios, mientras que en otros se reconoce su naturaleza *sui generis,* o incluso se prevé una tipología especial de contrato para regular este tipo de relaciones.

La OMA Y la agricultura por contrato

La agricultura por contrato está relacionada con varios objetivos de las políticas clave de OMA, en especial el de impulsar el funcionamiento justo y equilibrado de las cadenas alimenticias. En este contexto, la OMA ha observado que la concentración de las industrias en todo el sector agrícola deja menos margen de opción a los agricultores a la hora de decidir a qué empresas comprar sus insumos y vender sus productos. Por otro lado, las distorsiones del mercado pueden generar prácticas comerciales y condiciones contractuales injustas y abusivas, y pueden también provocar dependencias económicas. En la medida en que las partes realicen sus operaciones de manera adecuada y cuenten con un marco jurídico efectivo, la agricultura por contrato puede desempeñar un papel importante en la obtención de cadenas alimenticias justas y equilibradas, y para alcanzar otros objetivos de la OMA, como eliminar la pobreza rural y conseguir la seguridad alimentaria.

En relación con la agricultura por contrato la OMA recomienda las siguientes políticas:

- adoptar medidas para prevenir las prácticas comerciales injustas y abusivas;
- promover el uso de contratos escritos entre las partes; y
- promover la buena fe y actuación leal como base para los contratos entre los agricultores y sus socios en la cadena alimenticia, basándose, entre otros, en los principios de libertad de contratación, justa distribución del riesgo y condiciones claras de precios, calidad y entrega.

Otras recomendaciones incluyen:

- promover la organización voluntaria de los agricultores para reunir sus productos para la venta, participar en planes de comercialización y consolidar su poder económico, por ejemplo a través de cooperativas, grupos de productores y venta directa;
- fijar precios y establecer observatorios de monitoreo del mercado al fin de mejorar la transparencia de los precios;
- facilitar acuerdos interprofesionales entre productores, fabricantes y distribuidores de alimentos y productos agrícolas; y
- promover la competitividad de las empresas de producción de insumos agrícolas, de transformación y de distribución.

La futura Guía Jurídica sobre Agricultura por Contrato

La futura Guía Jurídica sobre Agricultura por Contrato tiene tres objetivos generales. En primer lugar, presentar un análisis jurídico del tipo de acuerdo sobre el que están basadas las relaciones de agricultura por contrato, como así también ofrecer información y asesoramiento sobre buenas prácticas contractuales al fin de fortalecer la posición de los productores agrícolas durante la negociación y redacción de los contratos. En segundo lugar, la Guía se propone asesorar a los legisladores y las autoridades públicas en materia de agricultura por contrato, sobre todo en el contexto de reformas legislativas. Por último, la Guía constituye una herramienta suplementaria para las organizaciones internacionales y las agencias de cooperación bilateral, como así también para las organizaciones no gubernamentales y las organizaciones de agricultores involucradas en estrategias y programas de capacitación en la agricultura por contrato, especialmente en los países en vías de desarrollo.

De esta manera la Guía describe las condiciones contractuales comunes y presenta las cuestiones y problemáticas jurídicas que pudieren surgir en distintas situaciones; analiza cuestiones de derecho sustancial e identifica problemas y posibles soluciones según los usos y la legislación vigentes; proporciona una guía de referencia reconocida internacionalmente para verificar la equidad y equilibrio de las prácticas contractuales y de los instrumentos de política pública.

Seminario OMA-UNIDROIT en Buenos Aires– 25 de marzo de 2014

Los objetivos del seminario fueron los siguientes: ayudar a comprender la dimensión económica, social y jurídica de la agricultura por contrato (sesión 1); compartir la experiencia de las partes interesadas en las operaciones de agricultura por contrato y debatir desde un punto de vista jurídico acerca de varios casos prácticos (sesión 2); debatir acerca de posibles enfoques jurídicos para regular y ejecutar los contratos de producción agrícola (sesión 3); informar sobre el contenido del borrador de la Guía Jurídica sobre Agricultura por Contrato y realizar intercambios (reunión especial). Ésta y otras futuras rondas de consulta examinarán el futuro uso de la Guía y servirán para crear una red de grupos que podrán participar en la implementación de la Guía.

Participantes: El seminario estuvo dirigido fundamentalmente a productores agrícolas o sus asesores jurídicos, y a representantes del sector industrial. Con motivo de su participación en la reunión anual de la Asamblea General de la OMA, varios representantes de organizaciones de productores agrícolas de países de otros continentes – sobre todo de África – tuvieron la oportunidad de asistir al seminario. También asistieron numerosos participantes provenientes de instituciones públicas y del ámbito jurídico académico y profesional argentino, todo ello gracias al apoyo del Instituto Argentino de Derecho Agrario y a través de la red institucional de UNIDROIT. En total participaron al seminario alrededor de 50 personas.

Entre los relatores participaron representantes de las partes interesadas, la OMA y organizaciones multilaterales (UNIDROIT y FAO), además de profesores de derecho y abogados de varios países, sobre todo de América del Sur y Europa.

Material: En la reunión se entregaron los siguientes documentos:

- Un folleto sobre el Seminario preparado por la OMA y el programa completo elaborado por UNIDROIT (en inglés y español). El programa final se encuentra adjunto en el Anexo II.

- Un resumen de la futura Guía con el índice de los capítulos. Se puede acceder al documento desde la página web de UNIDROIT Doc. 17 (seleccione aquí).
- Documentos de referencia, información y material sobre la agricultura por contrato y el trabajo de asociados internacionales (especialmente la FAO) fueron puestos a disposición a través de la página web del evento, en copia impresa y en format electrónico.

Idiomas: En el seminario los documentos se entregaron en inglés y español, y se proporcionó interpretación simultánea.

RESUMEN DE LAS PRESENTACIONES

Intervenciones de apertura

El Dr. José Angelo Estrella Faria (*Secretario General de UNIDROIT*) comenzó dando la bienvenida y agradeciendo a los participantes del seminario, incluidos el Comité Americano de Derecho Agrario, el Instituto Argentino de Derecho Agrario y la Sociedad Rural Argentina. Según Estrella Faria, el crecimiento demográfico, la rápida urbanización y la mejora de los estándares de vida crean la necesidad de adoptar políticas adecuadas para poder canalizar las inversiones hacia la agricultura y la producción de alimentos. Los potenciales beneficios de la agricultura por contrato explican el interés de muchas organizaciones internacionales y de los responsables del diseño de las políticas públicas en promover modelos sustentables de agricultura por contrato, como instrumentos para aumentar la producción agrícola y mejorar los medios de subsistencia de las poblaciones rurales más pobres, contribuyendo de esta manera a garantizar la seguridad alimentaria a nivel mundial y luchar contra el éxodo rural. El éxito de la agricultura por contrato depende de varios elementos; un elemento clave es la capacidad de las partes de construir relaciones estables, equitables y comercialmente justas, basadas en compromisos claros y cumplimiento recíproco. Éste es un objetivo que la Guía Jurídica sobre Agricultura por Contrato desarrollada con la FAO y el IFAD se propone alcanzar.

Sesión 1: La agricultura por contrato en la actualidad, un enfoque económico, social y jurídico

La Dra. Marlo Rankin (*economista especializada en agronegocios de la FAO)* presentó el concepto de agricultura por contrato desde un punto de vista económico internacional y práctico. Señaló que la doctrina ha definido la agricultura por contrato de muchas maneras diferentes, y sin embargo según una definición muy simple la agricultura por contrato es la producción agrícola realizada de conformidad a un acuerdo entre el agricultor y el comprador, donde se establezcan las condiciones de la producción y comercialización de los productos agrícolas. La agricultura por contrato es un mecanismo viable para regular las transacciones en las cadenas de abastecimiento, ya que puede ayudar a reducir los costos mejorando la productividad, como así también a mejorar y garantizar la calidad, controlar los riesgos relacionados con los mercados y la inocuidad alimentaria, y mejorar la capacidad de respuesta a la demanda. La Doctora Rankin destacó los actuales esfuerzos de la FAO en materia de agricultura por contrato, que incluyen la difusión online de información sobre el tema, publicaciones, actividades de promoción en el terreno, formación y capacitación, así como apoyo directo a los países con respecto a sus marcos jurídicos. La Dra. Rankin señaló que, de acuerdo a la experiencia de la FAO en este sector, la Guía en curso de preparación debería promover la creación de confianza más que la confrontación, y no debería estar enfocada hacia

la sopreprotección de los agricultores, ya que ésta desincentivaría la participación de las empresas en las operaciones de agricultura por contrato y reduciría su eficacia en impulsar el desarrollo.

La Profesora Nancy Malanos (Universidad Nacional de Rosario, Argentina) presentó el tema "El rol de los contratos agroindustriales y de las políticas públicas en la agricultura familiar". Tras recordar las características comunes que posee la agricultura familiar pese a su gran heterogeneidad entre los países y en el interior de cada uno de ellos, y la gran importancia que reviste desde una variedad de perspectivas – social, económica y de medioambiente, la ponente destacó que los contratos agroindustriales forman un instrumento idóneo para superar los escollos a los que está enfrentada la agricultura familiar que son típicamente el riesgo inherente al mercado, el acceso a los insumos y la asistencia técnica. Sin embargo, la despareja fuerza económica de las partes requiere una atención a elementos centrales de la relación que se reflejan especialmente en el precio y en ciertas convenciones que importen un estado de sometimiento del productor al empresario industrial o comercial, resultando particularmente beneficiosas aquellas cláusulas que reflejen los valores la Responsabilidad Social Empresarial. La Profesora Malanos concluyó destacando los objetivos de las medidas públicas para fortalecer la agricultura familiar, subrayando la importancia de obrar por la integración de la agricultura familiar con los agronegocios en base a un modelo económico justo.

El Profesor Ricardo Zeledón Zeledón (*Presidente del Comité Americano de Derecho Agrario, Costa Rica*) es autor de la contribución escrita titulada "El contrato de producción agrícola: características distintivas y cuestiones jurídicas." [5] Tras describir las peculiaridades que caracterizan estos contratos, siendo la más importante de ellas la influencia, poder o control ejercido por la compañía sobre el productor (y reflejada en las condiciones contractuales), el autor observa que en muchos países estos contratos no están reconocidos como tipos especiales de contrato. Esto conlleva el problema de la potencial ambigüedad a la hora de determinar qué régimen aplicar dentro del sistema jurídico nacional. El autor concluyó observando que en aquellos países que cuenten con una normativa especial para el sector agrícola, es conveniente que el estatuto jurídico de los contratos de producción agrícola esté basado en los fundamentos metodológicos del derecho agrario.

Sesión 2: Experiencias prácticas y cuestiones jurídicas

El Dr. Piet Vanthemsche *(Miembro del Comité de la OMA y Presidente de Boerenbond (BE))* habló del papel que las consultas interprofesionales pueden jugar para alcanzar el tan deseado reequilibrio de poderes en la cadena alimentaria, incrementando la transparencia de las negociaciones entre los agentes de las distintas partes de la cadena. Estas consultas serán exitosas siempre y cuando provengan de la iniciativa voluntaria de las organizaciones profesionales representativas de la cadena agroalimentaria, a nivel nacional e internacional. Sin embargo, los gobiernos pueden facilitar estos tipos de consultas creando un entorno idóneo, predisponiendo guías y marcos de referencia, y elaborando normas jurídicas sobre prácticas comerciales abusivas. En el contexto belga se llegaron a formular, a través de las consultas interprofesionales, nueve recomendaciones generales; cuatro de ellas están relacionadas con las prácticas contractuales. Posteriormente se desarrollaron directrices más detalladas y específicas para las prácticas contractuales del sector. El marco global es el resultado de un proceso de negociaciones peródicas en el que todas las partes interesadas están involucradas y del que todas sacan beneficios.

---

[5] El Profesor Zeledón Zeledón había presentado de antemano una contribución escrita pero no pudo asistir al seminario debido a un impedimento de último momento.

La Dra. Silvia Salazar *(Consultora Jurídica Regional–América Central, Oficina Jurídica de la FAO)* presentó las conclusiones de un estudio jurídico regional sobre agricultura por contrato en América Central y Ecuador, en el marco del programa de la FAO de empoderamiento para promover la seguridad alimentaria y nutricional en América Latina. El estudio tuvo por objeto identificar y analizar el marco jurídico y las prácticas contractuales relativas a las transacciones de agricultura por contrato. A pesar de algunas experiencias exitosas en el ámbito de la producción hortícola para exportación, el estudio encontró escasas experiencias de agricultura por contrato, con niveles muy bajos de coordinación entre los productores y los mercados, y con un predominio de los contratos no formales. Por otro lado se subrayó la importante función de los intermediarios en la comercialización de productos agrícolas. Los pequeños productores agrícolas deben enfrentar varios desafíos, como la creciente competitividad de los mercados, la dificultad de acceso a los mercados, los precios bajos, los escasos niveles de educación y de habilidades técnicas, siendo todos estos factores que afectan la capacidad de los pequeños productores de beneficiar de la agricultura por contrato. Una de las principales conclusiones del estudio se refiere a la función instrumental que desempeña el gobierno con sus iniciativas, apoyo y legislación para favorecer relaciones contractuales exitosas. Esto resulta más evidente para los contratos que tienen por objeto la producción de determinados productos agrícolas regulados (café, plátanos y azúcar de caña) y que aseguran ciertas garantías a los productores en el trato con los compradores comerciales; esto también se aplica a los contratos incluidos en programas públicos para el desarrollo de cadenas de suministro de productos, y que contemplen asistencia especial a los productores, por ejemplo asesoría técnica o jurídica, financiación, etc.

El Dr. Eduardo A.C. de Zavalía *(ex Presidente, Sociedad Rural Argentina)* presentó la práctica de los contratos agrícolas en Argentina, señalando que los contratos de arrendamientos particularmente cumplen un papel de gran importancia, mientras que los contratos de colaboración y los contratos de suministro son menos desarrollados. En cuanto a los contratos integrales de producción, el relator observa que tienen escaso desarrollo en Argentina, salvo en el caso de la producción avícola. 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. La prospectiva Guía jurídica puede ser útil en ayudar al productor a obtener mejores condiciones, pero parece 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 prefieren la libertad de contratación ya que rara vez sirven verdaderamente sus intereses.

La Dra. Paola Grossi (*Directora de Asuntos Legales, COLDIRETTI, Italia; Experta de la OMA*), presentó el enfoque jurídico europeo en materia de agricultura por contrato, con especial atención al enfoque italiano. Tanto los agricultores como los proveedores y los consumidores beneficiarán, todos ellos, de un sector agrícola que resulte viable, competitivo y de calidad. Por consiguiente las autoridades de defensa de la competencia existentes en la Unión Europea se han concentrado en el análisis de los factores que puedan contribuir a reforzar dichos beneficios dentro del sector agrícola, incluido el cumplimiento y respeto de las normas sobre competencia. La ponente puso el ejemplo de normativa europea que fomenta el uso de contratos escritos con el fin de asegurar el conocimiento de las partes y reducir al mínimo las prácticas desleales (Reglamento UE 1308/2013, art. 138). El mencionado Reglamento autoriza a los Estados Miembros a prever el requisito de la forma escrita para los contratos. A nivel nacional, Italia ha adoptado recientemente una ley que prevé el requisito de la forma escrita para los contratos de producción agrícola (Decreto Ley 1/2012, art. 62). Mediante esta previsión se busca responder

a la necesidad de disminuir el desequilibrio en las negociaciones. La legislación italiana reconoce el valor jurídico vinculante de las prácticas indicadas por el Foro de Alto Nivel para el Mejor Funcionamiento de las Cadenas de Suministro de Alimentos, establecido por la Unión Europea, a efectos de determinar si una cláusula es o no abusiva y de mejorar la transparencia en la cadena alimentaria.

El **Dr. Pedro A. Gordon Sarasqueta** *(Tesorero, Fundacion Manuel E. Melo, Ciudad de Panamá)* presentó un modelo contractual para la producción avícola en Panamá, basado en relaciones de estrecha integración entre empresa integradora y productores independientes. Según explicó el expositor, el éxito del modelo se debe a una variedad de factores entre los cuales: un modelo económico sólido sujeto a verificaciones técnicas constantes con la continua introducción de nuevos métodos y tecnología con miras a mejorar las propiedades del producto y reducir los costos de producción; una gran atención a proveer a los productores una información preliminar clara sobre las implicaciones y costos de la inversión; una formulación clara y simple de las cláusulas contractuales para promover el buen entendimiento de los productores; y el suministro en una forma continua de asistencia y formación con seminarios de inducción a los productores, que explica las condiciones para una ejecución conforme que les produce beneficios incrementados.

Sesión 3: La regulación de los contratos de producción agrícola: variedad de enfoques

David Velde *(Consejero General de la Unión Nacional de Agricultores, Estados Unidos; experto de la OMA)* presentó recomendaciones sobre políticas públicas para una mejor regulación de la agricultura por contrato, en el contexto estadounidense. Según el ponente, la normativa vigente en los Estados Unidos no garantiza equidad y protección para los productores vinculados por contratos. Entre las varias recomendaciones de la Unión Nacional de Agricultores de los Estados Unidos, el ponente destacó que la pérdida de explotaciones agrícolas familiares y de otras pequeñas empresas independientes es inevitable, y que será necesario mejorar y ejecutar leyes antimonopolio y de defensa de la competencia, reforzar el sistema jurídico y revitalizar las pequeñas empresas independientes y los mercados competitivos.

La Doctora Kassia Watanabe (*Investigadora de Posgrado, Universidad Federal Fluminense, Brasil*) presentó el tema de la relación entre entidades privadas y las intervenciones estatales en la agricultura por contrato, con especial atención al contexto de los agronegocios en Brasil. Hoy en día no existe una normativa específica aplicable a la agricultura por contrato, que es muy común en el sistema agroindustrial de Brasil. La ponente examinó desde un punto de vista jurídico y económico dos cuestiones centrales: en primer lugar, qué impacto tienen las intervenciones estatales sobre las transacciones en el sistema agroindustrial brasilero; en segundo lugar, planteó si las instituciones privadas son suficientes para asegurar transacciones eficaces en el sistema agroindustrial brasilero. Para conseguir un sistema agroindustrial eficiente, las normas públicas son un complemento necesario de las normas privadas.

La **Profesora Maria Adriana Victoria** *(Universidad Nacional de Santiago del Estero, Argentina)* presentó la relación sobre "La regulación de los pactos individuales o de los acuerdos colectivos: variedad de soluciones" en la que analiza cómo las nuevas modalidades económicas en un amplio número de países – el análisis está centrado en los particulares ejemplos de dos países europeos, España e Italia - han impuesto la tendencia a realizar una contratación concertada, regulada por las organizaciones interprofesionales a través de acuerdos interprofesionales, contratos colectivos y contratos marco. Los contratos concertados responden al objetivo prioritario de favorecer la transparencia del mercado y establecen un contenido

obligatorio para los contratos individuales – típicamente plazo, vigencia del contrato, objeto del mismo, precio, condiciones de pago y forma de resolver las controversias. La eficacia de los acuerdos concertados se realiza mediante la homologación de los contratos por una autoridad pública y el carácter obligatorio de los mismos para la contratación individual, con relativas sanciones en caso de incumplimiento. La presentación concluye destacando que una adecuada economía contractual presupone la existencia de una eficiente organización de productores agrarios y organizaciones interprofesionales a la par de políticas públicas voluntarias para construir un diálogo participativo entre los operadores de la cadena de suministro, fomentando las mejores prácticas.

El Profesor Fabrizio Cafaggi (*Scuola Nazionale dell'Amministrazione, Italia, miembro del Grupo de Trabajo UNIDROIT para la preparación de la Guía Jurídica UNIDROIT-FAO*) abordó el tema de la regulación privada para establecer normas globales para las cadenas de suministro alimentario. A diferencia de la regulación pública tradicional, la regulación elaborada por los participantes del mercado ha tenido un desarrollo cada vez mayor. Esta regulación privada refleja diferentes modelos de integración, en particular la coordinación vertical y horizontal. La coordinación horizontal incluye acuerdos colectivos entre productores, transformadores y minoristas; estos acuerdos también pueden adoptar una dimensión vertical cuando estén celebrados entre asociaciones, como en el caso de los acuerdos interprofesionales. La coordinación horizontal se utiliza a nivel nacional y regional (Unión Europea), pero está menos desarrollada a nivel internacional. La coordinación vertical opera fundamentalmente en las cadenas de suministro y constituye la principal modalidad de regulación transnacional. En este caso, más que las asociaciones comerciales, son las empresas individuales o grupos de empresas las que establecen sus propias normas y suscriben códigos de conducta y principios generales. La coordinación vertical no se basa tanto en el tipo de profesión, sino más bien en los productos. Esta tipología de coordinación plantea importantes desafíos al mundo de las asociaciones, que exigen nuevos modelos de desarrollo del régimen regulatorio transnacional. Si bien la coordinación se encuentra bastante desarrollada en cuanto al establecimiento de normas y estándares, ambos modelos siguen resultando débiles de caras al control del cumplimiento y la ejecución de los contratos. Los mecanismos convencionales de ejecución no funcionan correctamente en el contexto transnacional. Es necesario crear nuevas instituciones que se adecúen al modelo de ejecución cooperativa en el ámbito de los negocios, modelo cuyo principal objetivo no es sancionar sino asegurar el cumplimiento de las obligaciones. En este sentido un concepto crucial es el de equidad, que está relacionada no solamente con la formación del contrato, sino también con la ejecución y el control del cumplimiento. En este contexto fue de sumo interés observar el desarrollo de los sistemas de ejecución mediante oponibilidad a terceros, principalmente cuando entre en juego también un proceso de certificación. La intervención de nuevos actores y los sistemas de ejecución pueden producir a nivel global una serie de tensiones a las que no siempre los sistemas nacionales son capaces de atender. Se señaló la necesidad de analizar el objeto y el contenido de los contratos de producción agrícola desde la óptica de estas nuevas dinámicas que caracterizan las cadenas globales de suministro; se señaló también la necesidad de crear nuevos marcos institucionales que impliquen la participación activa de las organizaciones internacionales.

RESUMEN DE LOS DEBATES

La presente sección está organizada por tema y refleja los intercambios entre los panelistas y los participantes del seminario durante la reunión informal que tuvo lugar el 24 de marzo y durante las sesiones de debate que se desarrollaron el 25 de marzo.

Alcance, enfoque, objetivo y forma de la Guía

- Acerca de la cuestión de si el alcance de la Guía debería contemplar una gama más amplia de contratos para la entrega de productos agrícolas, como los acuerdos de colaboración horizontal, el Secretario General de UNIDROIT respondió que la finalidad de la guía es abordar cuestiones que surjan en un modelo de integración económica ; la definición que ofrece la guía es más bien flexible y permite abarcar una gran variedad de prácticas. Sugirió que UNIDROIT, la FAO y otros asociados tengan en cuenta también otras tipologías de contratos para la preparación futura de documentos guía, si fuere necesario.
- Se planteó la necesidad de que la Guía considere a los agricultores involucrados en agricultura por contrato como auténticos empresarios aptos para los negocios, y como actores sujetos a las reglas del mercado. Se hizo hincapié en la importancia de construir la capacidad jurídica para los contratos de producción agrícola y se reconoció el papel que la futura Guía puede desempeñar en este sentido. La Guía no debería interferir con la normativa vigente; sin embargo, sus recomendaciones podrían ser útiles para el desarrollo de políticas públicas y la Guía podría constituir una herramienta útil para las organizaciones multilaterales que brinden orientación en este ámbito.
- Varios participantes resaltaron que para resultar útil la Guía debería presentar un enfoque práctico y accesible. En particular, debería acompañar de la manera más concreta y constructiva posible la negociación y la ejecución de los contratos de producción agrícola.

Enfoque normativo

- Según una opinión, las partes deberían tener un amplio margen de libertad para definir el contenido del contrato, y la intervención del Estado debería ser mínima. Se señaló que el funcionamiento de los mercados podría incentivar a las partes a respetar las buenas prácticas; las implicaciones de tipo moral y la reputación también incentivan el cumplimiento y la conducta leal y de buena fe.
- Por otro lado se hizo hincapié en la importancia del papel que desempeñan las organizaciones y los acuerdos interprofesionales a la hora de redactar modelos o formas estándar de contratos equilibrados. El apoyo gubernamental puede adoptar varias formas, no solamente a través de la normativa en materia de contratos, sino también mediante políticas públicas que tiendan a brindar mayor poder a los productores y a facilitar las relaciones en las diferentes etapas de conclusión y ejecución del contrato de producción agrícola. Se recalcó la capacidad de la Guía de describir estos aspectos.

Equidad en la redacción de contratos

- Se observó que las asociaciones sea de tipo horizontal que vertical pueden mejorar la equidad en la contratación. Las asociaciones de agricultores (tipo horizontal) tienen una capacidad importante de ejercer presión política sobre el gobierno a nivel nacional para crear ambientes favorable. Las asociaciones de productos agrícolas (tipo vertical) son creadas a nivel interprofesional y organizan el diálogo sobre la base de intereses

comunes, estableciendo un acuerdo sobre los aspectos esenciales de las relaciones contractuales, por ejemplo a través de modelos estándar de contrato.

- Se resaltó la importancia de la capacitación de agricultores e intermediarios, quienes pueden brindar asistencia en la negociación de los contratos asegurando la efectiva comprensión del contenido de las cláusulas contractuales por parte de los agricultores previo a la firma del contrato. La capacitación puede estar dirigida asimismo a asociaciones de agricultores para brindar apoyo a sus miembros proporcionando formación sobre habilidades de negociación, etc.
- Los gobiernos pueden desempeñar un papel importante en el desarrollo de políticas públicas que apoyen la organización de los representantes de las partes, que atribuyan mayor poder a las organizaciones de productores, que establezcan condiciones adecuadas para el diálogo interprofesional y que den eficacia reguladora a los acuerdos interprofesionales.
- Los requisitos mínimos para el contenido de los contratos buscan garantizar información, mejorar el buen entendimiento de las partes y contribuir a la equidad del contrato. Se observó que en algunos países los acuerdos entre las partes de un contrato de producción agrícola pueden ser objeto de revisión por parte de las autoridades competentes.
- Se mencionaron varios ejemplos de cláusulas injustas o abusivas.
- Se hizo hincapié en la importancia de la agricultura por contrato en el contexto de la agricultura familiar, en la que un aspecto crítico está constituido por la vulnerabilidad de la mujer, quien a menudo es la principal responsable de la producción y sin embargo es la que goza de menor protección. En particular se expresó la preocupación por las relaciones que involucran a inversores transacionales que sacan provecho de las mujeres más vulnerables y de la falta de protección por parte de los gobiernos.

Ejecución del contrato

- Desde el punto de vista del productor, se subrayó el papel que revisten ciertos grupos (familia, asociaciones, comunidades) para mejorar su capacidad y facilitarle el cumplimiento, teniendo en cuenta incluso las implicaciones relacionadas con la reputación.
- Se hizo hincapié en el papel de las organizaciones de productores para brindar capacitación, servicios de extensión y asesoramiento técnico, los que contribuyen a una mayor información de los productores y a un mayor cumplimiento de las obligaciones. Asimismo las entidades gubernamentales juegan un papel importante al brindar una amplia serie de servicios que sirven de soporte para las relaciones entre las partes.
- Las normas en el sector de la agricultura por contrato cumplen una función importante a la hora de establecer mecanismos de ejecución y criterios objetivos de evaluación; algunas normas abordan específicamente las relaciones contractuales. Entre las instituciones encargadas de establecer normas aplicables a los contratos, se mencionaron especialmente las asociaciones de productos y las organizaciones internacionales.
- Los participantes resaltaron el papel que desempeñan en la ejecución de los contratos organizaciones internacionales como la FAO y el IFAD.

Gestión de conflictos

- Se precisó que los reclamos presentados por productores a menudo los exponen a represalias de los contratistas, quienes podrían no renovar los contratos. Se sugirió la presentación anónima de las demandas como posible protección de los agricultores contra las represalias individuales.
- Los mecanismos alternativos de solución de conflictos tienen una función importante, dada la escasa capacidad de las decisiones judiciales de asegurar la ejecución de los contratos, sobre todo en razón de la duración y el costo de los procedimientos judiciales. De todas maneras, el método adecuado de solución de controversias varía según el país y la situación de que se trate.
- Se observó que los tribunales especializados en materia agrícola, creados en algunos países, pueden ofrecer una solución adecuada para resolver las controversias que surjan de operaciones de agricultura por contrato.
- Se destacó que las organizaciones profesionales juegan un papel importante, no solamente para gestionar la resolución de conflictos a través de la mediación y el arbitraje – por ejemplo mediante comisiones especializadas – sino también para mejorar la equidad en las negociaciones y en la contratación, ayudando a las partes a crear relaciones de confianza y prevenir el surgimiento de conflictos.

Otras cuestiones específicas

- *Derechos del contratista sobre la tierra*: Hubo acuerdo general en que las transacciones que involucren un arrendamiento de la tierra (u otros tipos de derecho sobre la tierra) del contratista al productor estarían reguladas por normas específicas de derecho nacional, y no deberían ser consideradas como características típicas de la agricultura por contrato.
- *Especificaciones de calidad y evaluación de la calidad*: La evaluación de la calidad al momento de la entrega, calidad de la que depende la aceptación de los productos, constituye un punto potencialmente crítico, ya que los contratistas podrían aplicar criterios de evaluación oportunistas, de manera estricta o más flexible según las cantidades que efectivamente necesiten en el momento de la entrega y en función de la demanda del mercado. Se recomienda por lo tanto que el contrato contenga especificaciones de calidad precisas y basadas en criterios objetivos. Asimismo se hizo hincapié en la función de terceros independientes encargados del proceso de verificación y en la importancia del papel que éstos desempeñan asegurando una evaluación equitativa de la calidad conforme, y un resultado previsible para el productor a la hora de entregar los productos.
- *Obligaciones de las partes y responsabilidad*: Si bien en general las partes son libres a la hora de repartir obligaciones y responsabilidades, se reconoció que pueden existir ciertas restricciones según la normativa nacional. A este respecto se mencionó el caso del contrato de maquila y se dio el ejemplo de la prohibición de cláusulas que impongan al productor la obligación de vender el producto transformado al transformador. Con respecto a la responsabilidad de terceros, se mencionaron el daño ambiental y los daños derivados de la propagación de especies vegetales y de material genético. En estos casos se sugirió que la responsabilidad recaiga fundamentalmente sobre el productor, con la salvedad de contemplar la responsabilidad del contratista que haya proporcionado suministros y tecnología.

- *Extinción:* Se debatió la cuestión de la rescisión unilateral del contrato en los casos en los que no haya incumplimiento. Se observó que, al contrario de lo que ocurre en Argentina con los contratos de arrendamiento de terrenos agrícolas, el requisito de la duración mínima no se aplicaría a los contratos de producción agrícola contemplados por la Guía. Algunos ordenamientos jurídicos consideran válidas las cláusulas que permitan a una de las partes rescindir el contrato de forma unilateral antes del plazo; otros sistemas en ciertos casos las consideran injustas e inejecutables, sobre todo cuando la facultad de rescisión anticipada se otorgue sólo a a una de las partes y no establezca ninguna obligación de preaviso o de indemnización. A falta de disposiciones específicas en el contrato, deberán considerarse los elementos de hecho del contrato, teniéndose en cuenta si el contrato es a largo o corto plazo, o si no tiene una duración específica, si la extinción se produce en el curso de un ciclo productivo, y si la parte dio un preaviso en un plazo razonable. Además se añadió que la no renovación del contrato puede plantear cuestiones parecidas a las de la extinción anticipada.
- *Hechos imprevistos que alteren el equilibrio económico del contrato*: Se señaló que la crisis financiera en Argentina en 2001 y la consecuente dramática devaluación de la moneda argentina fue considerada por los tribunales nacionales como justa causa de extinción de los contratos, básicamente en los sectores inmobiliario y financiero. Se reconoció que esto debería considerarse una excepción, la cual difícilmente se aplicaría en el ámbito de los contratos de producción agrícola.

° ° ° ° ° °

ANEXO I

PRESENTACIONES

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?

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

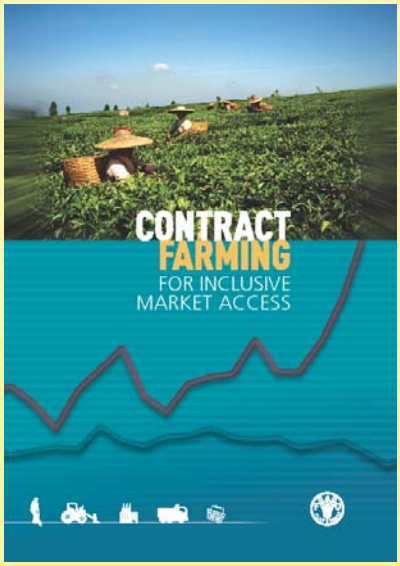
What is FAO doing in response to CF demand?

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

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[1].

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 [2].

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[3].

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[4]. 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[5].

---

* 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.

[1] Noticias del 22 de noviembre de 2013 en http://noticias.terra.com.ar

[2] 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.

[3] 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

[4] 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.

[5] 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[6]; 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[7].

Coincidentemente con las características conocidas, nuestro Foro Nacional de Agricultura Familiar (FoNAF)[8] 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[9].

Se trata, como puede apreciarse, de una definición cualitativa[10] 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[11] y que esta distinción[12] es necesaria a efectos de poder orientar y aplicar políticas[13] diferenciadas.

---

vivienda particular, compartan 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
También en Argentina, y a partir del 1° de enero de 2014, la Comisión Nacional de Trabajo Agrario fijó el salario del peón rural en $4.440,25; 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

[6] 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.

[7] Puntualmente Brasil; ver Soverna, Susana; Tsakoumagkos, Pedro; Paz, Raúl, Revisando la definición de agricultura familiar, E-Book (Serie Documentos de Capacitación N° 7), 1ª Edición Electrónica, Secretaría Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, URL: www.proinder.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.

[8] 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

[9] 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

[10] Soverna, S.; Tsakoumagkos, P.; Paz, R., Op. cit., p. 6.

[11] Ibídem, p. 5.

[12] 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[14] -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"[15].

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.

[13] 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.

[14] 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.

[15] 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
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[16] focalizándose en la consolidación de espacios -mercados locales- donde canalizar los excedentes de la producción familiar.

Se encaró entonces la elaboración de un Protocolo[17] que describiera, de manera sencilla, las pautas para la presentación de los productos[18] 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[19].

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[20]- sino también para encarar a la producción misma, toda vez

---

[16] 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.

[17] 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 , p. 75.

[18] 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.

[19] 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

[20] 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[21], con la nulidad de ciertas convenciones que importen un estado de sometimiento al empresario industrial o comercial[22].

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[23]. 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:

---

[21] 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.

[22] 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.

[23] 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[24],

– o bien una producción que pueda llevar sellos de comercio justo[25], sellos de calidad, denominaciones de origen o indicaciones de procedencia[26].

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[27]:

– la inserción laboral y social revalorizando la calidad de vida de los agricultores familiares[28];

– el arraigo para afianzar los estilos productivos de las diferentes zonas de cada país y evitar el éxodo rural[29];

– 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[30];

– 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;

---

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

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

[26] 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.

[27] 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.minagri.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.filo.uba.ar/contenidos/investigacion/institutos/geo/pert/manzanalschneider.pdf

[28] 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.minagri.gob.ar

[29] 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.

[30] 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[31];

– 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[32] y complementariedad[33], 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.

---

[31] 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 renueve el contrato a los agricultores familiares o permita plazos contractuales prolongados.

[32] 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.

[33] 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/canjes/el-principio-de-complementariedad.html

EL CONTRATO AGROINDUSTRIAL DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA: PARTICULARIDADES Y PROBLEMAS JURÍDICOS

Prof. Ricardo Zeledón Zeledón [1]

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

[1] 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 encuentras 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 numero de riesgos y obligaciones que implicaría la producción si la llevara a cabo en proprio: 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 él 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 that 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.

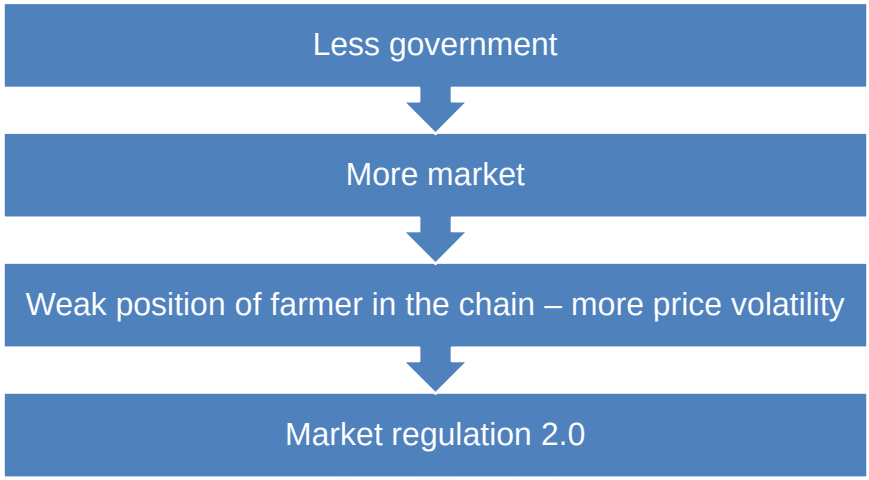
As this is a challenge that all farmers face worldwide, the initiative of both FAO and IFAD, together with the World Food Programme to develop a legal guide on contract farming in collaboration with UNIDROIT is timely, needed and very much appreciated. The involvement of WFO must provide the necessary 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

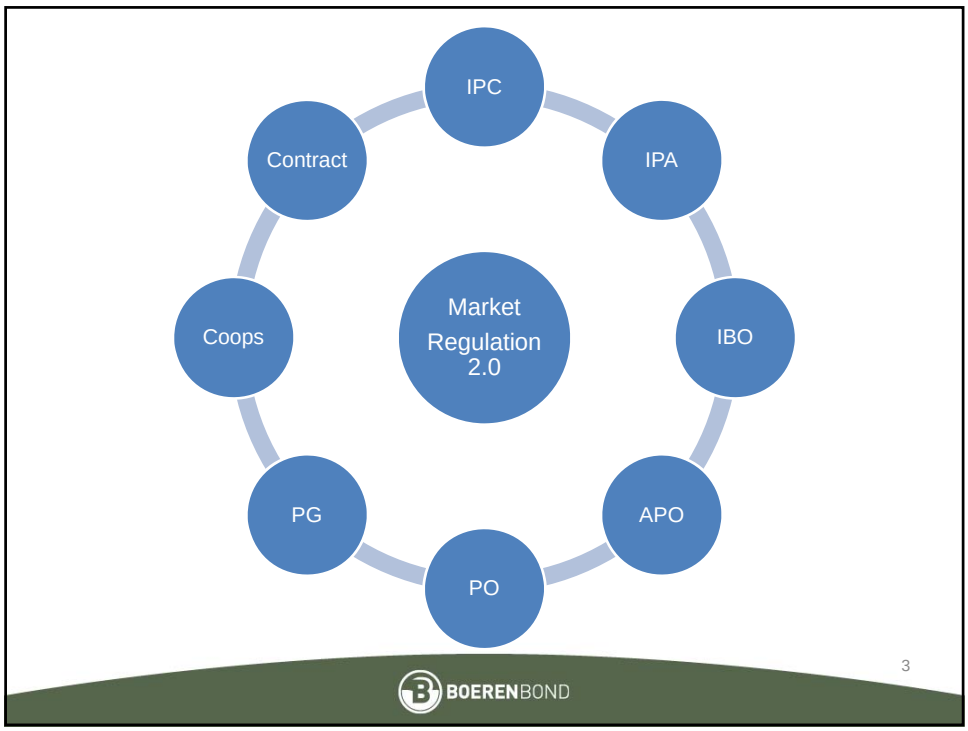
WFO
25 March 2014

BOERENBOND
trouw aan land- en tuinbouw

CAP reform process



BOERENBOND



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

BOERENBOND

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

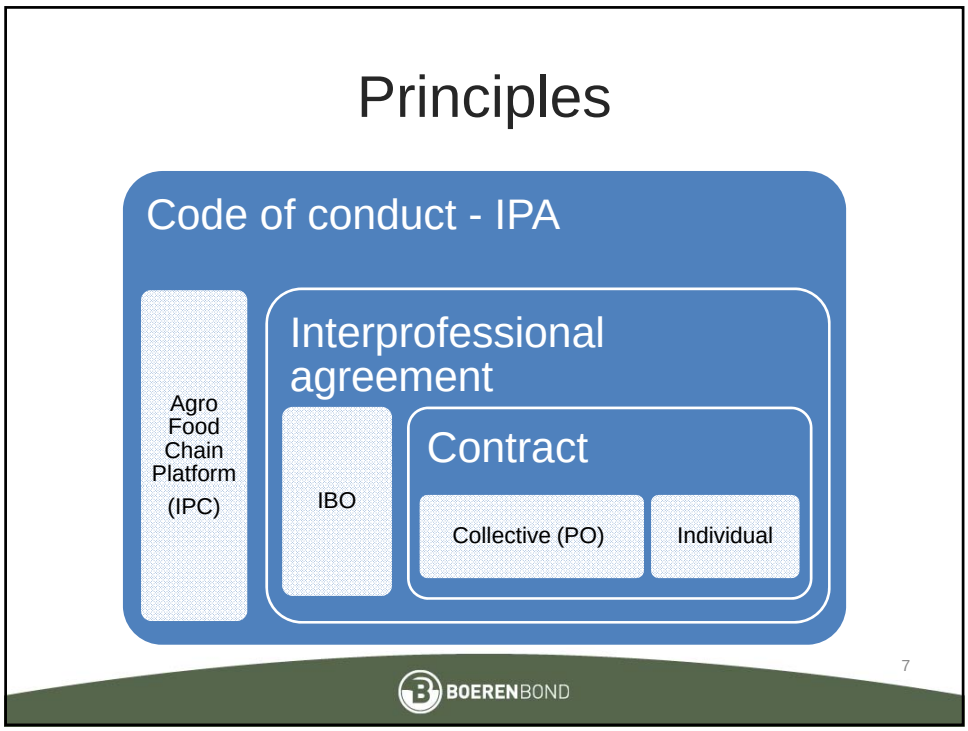
BOERENBOND

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

BOERENBOND


Principles
Code of conduct - IPA
Agro Food Chain Platform (IPC)
Interprofessional agreement
IBO
Contract
Collective (PO)
Individual
7
BOERENBOND

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"*

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

iniciativa AMÉRICA LATINA Y CARIBE SIN HAMBRE

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

iniciativa AMÉRICA LATINA Y CARIBE SIN HAMBRE

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.

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).

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.

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

iniciativa AMÉRICA LATINA Y CARIBE SIN HAMBRE

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

iniciativa AMÉRICA LATINA Y CARIBE SIN HAMBRE

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

iniciativa AMÉRICA LATINA Y CARIBE SIN HAMBRE

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

iniciativa AMÉRICA LATINA Y CARIBE SIN HAMBRE

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.

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.

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 de 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 Faría, 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 empras 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 reestablecerse 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 practicas 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.

WORLD FARMERS' ORGANISATION
WFO

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 ORGANIZACION 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 2014

PAOLA GROSSI, WFO, Expert

ABSTRACT

- **ECONOMIC AND LEGAL CONTEXT**
- **ITALIAN LEGISLATION**
- **KEY ELEMENTS OF THE CONTRACT**
- **BEST PRACTICES OF HIGH LEVEL FORUM FOR A BETTER FUNCTIONING FOOD SUPPLY CHAIN SET UP BY THE EU COMMISSION**
- **FUTURE UNIDROIT/FAO LEGAL GUIDE ON CONTRACT FARMING**

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 S[illegible] AS RELEVANT EFFECTS ON THE BETTER FUNCTIONING OF THE MARKET FOR ALL [illegible] FOR THE CONSUMERS

THE AGREEMENT ON CONTRACT FARMING SHOULD PROMOTE THE [illegible] WIN-WIN SITUATION
THE USE OF FORMALIZED WRITTEN CONTRACTS DRAWN UP IN ADVANCE OF DELIV[illegible] 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 [illegible]REN'T SO IMPORTANT TO CHANGE THE QUALIFICATION OF [illegible]RACT

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 [illegible]R 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 PR
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 DETERMINATIO

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 CREDITO[illegible]S 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 IMPOSITI[illegible] PROMOTIONS - PAYMENT DELAYS - UNILATERAL CHANGES OF 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 TO TAKE ACTION AGAINST ABUSIVE PRACTICES OFTEN ADOPTED 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 SARASQUETA 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

BUENOS AIRES 2014

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

CADENAS DE VALOR

BUENOS AIRES 2014

La agricultura es función de hombres, mujeres y jóvenes:

La Familia

Los invito a celebrar unidos el camino hacia el Año Internacional de la Agricultura Familiar

Objetivo primero del milenio – FAO
Un Mundo Sin Hambre

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

Decio 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 Orgnization: NGO; Governmental Agencies; Private Sectors

Agribusiness System - AGS

- Analysis of relations among inputs industry, farmers, agro-industry and consumers

- Systemic view: the agents are inter-dependents 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

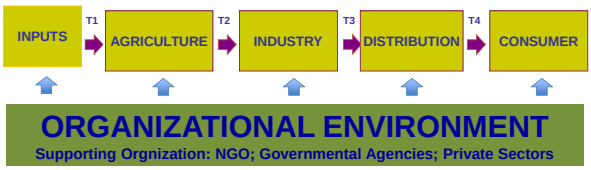
ex-post costs: alignments and adaptation of contract for situations that are not expected before

Who are the Actors?

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

Who are the Actors?

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



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 believes 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 mercartoria* → 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

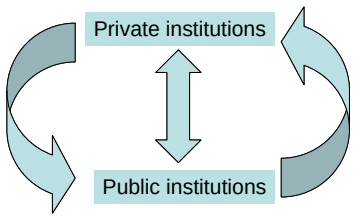
- Greater legal certainty, *ex ante* efforts to describe the agreement as completely as possible will no longer be needed
- The absence of a typical contract can lead to increased transaction costs.

- 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.

Institutions Dynamic



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 integrase 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[1].

Qué rigen los acuerdos interprofesionales?

En la actual normativa comunitaria de 2013[2] , 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 [3] 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 [4] , 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.

---

1 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.

2 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.

3 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.

4 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[5], acuerdos que operaban en ausencia de acuerdos interprofesionales (AI), y constituían 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[6].

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.

---

[5] 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.

[6] 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[7] .

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[8] .

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.

---

[7] Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios… cit.

[8] 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[9].

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.

---

[9] 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[10].

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[11].

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[12] .

---

[10] 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.

[11] 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.

[12] 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[13] 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 cuasi 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[14].

---

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

14 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[15].

2) Del contrato tipo homologado incluido en un nivel de concertación de acuerdos interprofesionales o acuerdo colectivo, como en el derogado régimen español[16].

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[17] y similar al derogado régimen español[18].

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[19].

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.

---

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

16 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.

17 Decreto legislativo nº 102 del 27 de mayo de 2005, regulación de mercados agroalimentarios… cit.

18 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.

19 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. Codigo de buenas practicas

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

ANEXO III

ORIGINAL: INGLÉS
FECHA: 25 DE MARZO DE 2014

LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA POR CONTRATO EN LA ACTUALIDAD, El JUSTO EQUILIBRIO

organizado por

la Organización Mundial de los Agricultores (OMA)

y

Instituto internacional para la unificación del derecho privado – UNIDROIT

Buenos Aires, 25 de marzo de 2014

La Rural – Predio Rural

LISTA DE PARTICIPANTES *

* *La lista de participantes está basada en los participantes registrados. Por favor contacte a UNIDROIT info@unidroit.org para indicar eventuales correcciones*

I. ESTADOS

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. Maria Adriana Victoria
Professor
National University of Santiago del Estero
Av. Belgrano (s) 1912
Santiago del Estero

Mr. Raul Enrique Vivas
Delegado Zonal Dt. Rio F – Córdoba
Sociedad Rural Argentina
Julieta Lanteri 1331
C1107 BLA Puerto Madero
Buenos Aires

BELGICA

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

BRASIL

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)

ESTADOS UNIDOS DE 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

ITALIA

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

KENIA

Hon. Nduati Kariuki (HSC)
National Chairman
Kenya National Farmers' Federation
Family Health Plaza
Langata/Mai Mahiu Road
00100 Nairobi

MALAUI

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

SUECIA

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

ZIMBABWE

Mr. Charles Taffs
President
CFU
42 Bates Street
Milton Park
Harare

II. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

ORGANIZACION PARA LA ALIMENTACION Y LA AGRICULTURA (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, 1° 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

ORGANIZACION MUNDIAL DE LOS AGRICULTORES (OMA)

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

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

PROGRAMA MUNDIAL DE ALIMENTOS

Mr. Hebert López
Regional Officer
World Food Programme
Panama

ANNEX II/
ANEXO II

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*

[U-21-03-2014]

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 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) 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 equitables, 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 indústria 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 equitable 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 come base para la discusión en el seminario (accesible en el sitio internet de UNIDROIT: 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), 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 **Opening Remarks – *Observaciones introductivas***

- Mr Piet Vanthemsche, Member of the Board / *Miembro del directorio*, WFO/OMA
- Mr Jose Angelo Estrella Faria, Secretary General / *Secretario General*, UNIDROIT

10.00 – 11.15 **Session 1: Contract farming today, an economic, social and legal approach – *La agricultura por contrato en la actualidad: una perspectiva económica, social y jurídica***

Moderator: - Mr Jose Angelo Estrella Faria

- An economic and practical approach to contract farming – *Una presentación económica y práctica de la contractación para la producción agrícola*

  Ms Marlo Rankin, Rural Infrastructure & Agro-Industries Division, FAO

- El rol de los contratos agroindustriales y de las políticas públicas en la agricultura familiar – *The role of agroindustrial contracts and of public policies for family farming*

  Prof. Nancy Malanos, Universidad Nacional de Rosario, Argentina

- El contrato agroindustrial de producción agrícola: particularidades y problemas jurídicos – *The agricultural production contract: distinct features and legal issues*

  Prof. Ricardo Zeledón Zeledón (Costa Rica), Chairman, American Committee of Agrarian Law / *Presidente del Comité Americano de Derecho Agrario*

Discussion / *Discusión*

11.15 – 11.45 Coffee Break / *Refrigerio*

11.45 - 13.30 **Session 2 : Practical experiences and legal issues – *Experiencias prácticas y cuestiones jurídicas***

Moderator: - Mr Piet Vanthemsche

- Ms Silvia Salazar, legal regional consultant (Central America), FAO Legal Office / *Consultora jurídica regional (Centroamérica), Oficina jurídica FAO*
- Dr Eduardo A. C. de Zavalia, former President / *ex–presidente,* Sociedad rural argentina, Argentina
- Ms Paola Grossi, Coldiretti, WFO expert / *experta OMA,* Italy / *Italia*
- Mr Pedro A. Gordon Sarasqueta, Treasurer / *Tesorero*, Manuel E. Melo Foundation / *Fundación Manuel E. Melo*, Panama City

Discussion / *Discusión*

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 reglamentacion de los contratos de produccion agricola 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 and buenas practicas 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 juridicos 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 juridicos 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*