

CONTRATOS AGROINDUSTRIALES: A LA BÚSQUEDA DEL EQUILIBRIO ENTRE EL SECTOR AGROPECUARIO Y LA INDUSTRIA

Por María Gabriela Farroni

mariagfarroni@yahoo.com.ar

CURZA - Universidad Nacional del Comahue

RESUMEN

Los mercados exigen, imponen nuevas calidades de productos, de estabilidad en la provisión de los mismos, calidades y precios diferenciados, y la participación del sector agropecuario junto a la industria con base en un proceso en donde se precisen las responsabilidades claras de uno y otro, pueden dar respuestas efectiva a estas demandas. Un punto importante en el funcionamiento de estas cadenas lo constituyen los contratos agroindustriales. El objetivo del presente artículo es el de contribuir al conocimiento de las relaciones que se establecen entre las instituciones transformadoras y los productores, así como los alcances e impactos que tiene la agricultura por contrato como mecanismo central utilizado por la agroindustria para abastecerse de materias primas de origen agropecuario.

Palabras clave: Coordinación; Agroindustria; Contratos.

AGROINDUSTRIAL CONTRACTS: IN SEARCH OF THE BALANCE BETWEEN THE AGRICULTURAL SECTOR AND INDUSTRY

ABSTRACT

The markets require imposition of more qualified products, qualities and different values. So the participation of the agropecuarian sector within the industries which are based in a process where responsibilities of each part are required, can give effective answers to these demands. An important issue in the functioning of these chains is constituted by agroindustrial contracts. The matter of this article is to contribute to the knowledge of the relationships which are established between the contracting and the producers, as well as the reach and impacts that agriculture by contract as a central mechanism by the agroindustries to supply itself with raw material produced in the agropecuarian sector.

Key words: Coordination; Agroindustry; Contracts.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con las informaciones proporcionadas por el Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina, la cadena agroindustrial argentina representa en conjunto el 45% del valor agregado por la producción nacional de bienes, el 36% del total de empleos y el 56% de las exportaciones. “La importancia que representa tal sector amerita que se potencie la misma a fin de hacerla más competitiva, dinámica y una fuente de nuevos y mejores empleos. Y dado la intervención en la misma de numerosas áreas, es necesario la participación de todos ellos para que formulen sugerencias oportunas que contribuyan a la formulación de políticas públicas que atiendan a las necesidades del sector”, tal cual se explicita desde ese mismo Foro. “En el caso particular de la producción agropecuaria [...] todavía existe cierto margen para expandir la tierra cultivable en algunas regiones, y bajo ciertas condiciones ambientales, pero que en realidad los saltos productivos más importantes responden a mejoras en la productividad en el uso del capital y el trabajo, y en el cambio tecnológico” (E. Szevach). En el caso de la agroindustria, lo expuesto se observa de manera clara. Los mercados exigen e imponen nuevas calidades de productos, de estabilidad en la provisión de los mismos, calidades y precios diferenciados. También reclama la participación del sector agropecuario junto a la industria con base en un proceso en donde se precisen las responsabilidades claras de uno y otro y puedan dar respuestas efectivas a estas demandas. Un punto importante en el funcionamiento de estas cadenas lo constituyen los contratos agroindustriales. Resulta interesante analizar de qué manera los acuerdos pueden incidir de manera beneficiosa al reducir la inseguridad, el contexto de incertidumbre, y los márgenes de discrecionalidad con los que pueden actuar los sujetos, en proyectos que los lleven a asociarse con otros. A través de ellos las partes pueden, al tiempo de compartir procesos, mantener la interdependencia y contribuir al desarrollo de la cadena en su totalidad, incorporando valor a cada uno de los eslabones de la misma, permitiendo un crecimiento para todos. El objetivo del presente artículo y en el marco del Proyecto de Investigación “Impacto de las cadenas agroalimentarias y agroindustriales en el desarrollo económico de la Provincia de Río Negro” que se desarrolla en el CURZA-UNCo (2010-2013), es el de contribuir al conocimiento de las relaciones que se establecen entre las instituciones transformadoras y los productores, así como los alcances e impactos que tiene la agricultura por contrato como mecanismo central utilizado por la agroindustria para abastecerse de materias primas de origen agropecuario.

LA VINCULACION ENTRE EL SECTOR AGROPECUARIO Y LA INDUSTRIA

Hablar de agroindustria es dar cuenta de la integración técnico-productiva del sector agropecuario con la industria. ¿Cómo se efectúa esta integración, cuáles son los alcances, bajo qué condiciones se efectúa? A partir de allí entran a jugar una serie de conceptos relacionados con esta vinculación que es necesario desentrañar: complejo agroindustrial, contrato agroindustrial, agro negocios, etc.

José Graziano da Silva (1991) plantea esta cuestión y cuando analiza el término complejo agroindustrial explica que en Brasil el primero en usarlo fue Guimarães, y que buena parte de la literatura, al igual que él mismo, señala la sujeción del sector primario a las imposiciones del sector industrial quien le fija precios, sin posibilidad de discusión, para hacerse de materia prima como así también a las condiciones de la misma agroindustria al exigirle tipos y normas de los productos agrícolas que adquiere. “El sector agrario se convierte en un eslabón intermedio entre sectores que producen insumos y los que procesan materias primas agrícolas [...] de ahí deviene, que, el concepto de industrialización de la agricultura que utiliza no sea otra cosa que la subordinación de la agricultura a la industria”¹.

Se analiza entonces una parte de la actividad de las empresas agropecuarias que se inserta en el cuadro de lo que se suele denominar “complejo agroindustrial” integrado por diversas fases que van desde la producción a la comercialización.

¹ Guimarães, A. P. (1976) citado por da Silva, José Graciano, op. cit

Los vínculos que se establecen entre los productores y las organizaciones industriales y comerciales se van a sostener en una diversidad de razones que pueden ir desde la inicial necesidad que poseen estas últimas de contar con materia prima de origen agropecuario para el desarrollo de sus productos hasta la observancia de las demandas que plantea la organización y funcionamiento del sistema agroalimentario mundial; se disparan una serie de exigencias a las que también debe atenderse como calidades específicas respecto de los productos, una particular estructura técnica de producción, los modos de tiempo y espacio en la entrega de productos, entre otros. Las formas en que operará la vinculación se asientan entonces tanto en condicionamientos propios de los sectores involucrados como en los emergentes del contexto en que se insertan. Se mencionan términos como vinculación, coordinación, relaciones contractuales, etc., que suelen ser definidos de manera diferente según la literatura abordada.

Para Marcelo Posada (1998) las interconexiones o coordinación entre las firmas ubicadas en diferentes fases del sistema, dada la configuración productiva del mismo, debe ser vertical y la entiende como “el proceso por el cual se ajustan mutuamente la oferta y la demanda en función de la cantidad, calidad, localización y momentos de entrega del producto agrario a la industria o a la comercialización minorista. Básicamente los mecanismos de coordinación son: adquisiciones en el mercado, las relaciones contractuales y la integración vertical”.

Rescata especialmente la agricultura por contrato o la producción agropecuaria bajo contrato como la alternativa que ha tenido mayor impulso en los últimos tiempos y a la que trata con énfasis de diferenciar de la integración vertical, considerando que esta última

[...] implica la propiedad jurídica por parte de una firma de dos etapas contiguas de la cadena alimenticia, en tanto que la agricultura por contrato, al contrario, conlleva a la idea de la permanencia autónoma (aunque sea, en algunos casos, sólo formalmente) de distintas firmas [...] La agricultura contractual -como modalidad coordinadora- permite una estrecha relación entre la fase agrícola y la fase industrial sin borrar la independencia jurídica de cada parte [...]

y, citando el Informe Baker, destaca que

un sistema para la producción y oferta de productos agrícolas bajo contratos futuros, siendo la esencia de tal sistema un acuerdo para suministrar un bien agrícola de características determinadas, en el momento y la cantidad requeridos por un comprador conocido. Tal sistema, a menudo, incluye una transferencia de algunas responsabilidades empresariales y algún grado de transferencia del riesgo comercial.²

Apela también al aporte decisivo de autores como R. Trifon, (1959) para quien “la contratación puede definirse como una tarea temporal emprendida por una compañía independiente para producir para otra compañía independiente o comprar de ella” y S. Faiguenbaum (1992) quien expresa que: “En términos convencionales, la integración vertical corresponde a la posesión patrimonial de un conjunto de activos, vinculados con distintas actividades económicas en la línea de producción-circulación de una determinada rama productiva”³

Echanove Huajuca y Steffen Riedemann (2001), al desarrollar especialmente el caso de la agricultura por contrato en la producción de hortalizas y granos en México, también consideran que las agroindustrias pueden conseguir insumos de distinta manera, por ejemplo, en el mercado abierto, a través de la integración vertical o bien con relaciones contractuales entre las que destacan la agricultura por contrato, los contratos de compraventa, los contratos de trabajo, entre otros. Traen a consideración la afirmación de que la agricultura por contrato: “constituye una forma de coordinación vertical de la agroindustria y un mecanismo de abasto que resulta intermedio entre

² Soria, Rosa et al 1988. “La agricultura contractual: el sector lácteo asturiano”. *Revista de Estudios Agro-Sociales*, N° 144, Madrid, abril-junio: 221-254. En Posada, Marcelo G. op cit. p. 85

³ Cfr. “Guides for speculation about the vertical integration of agriculture with allied industries”. *Journal of Farm Economics*, Vol. 41, N° 4: 734-746. Faiguenbaum, Sergio. 1992. *Modos de integración entre agricultura y agroindustria. El caso de la agricultura de contrato con pequeños productores en Chile*. Río de Janeiro: Universidad Federal de Río de Janeiro. En Posada Marcelo G op. cit p.84.

las compras que ésta realiza en el mercado abierto y la producción en sus propias tierras o rentadas (integración vertical)”⁴. La plantean como una

constelación de relaciones institucionales y de producción que [...] representa un medio crucial mediante el cual la agricultura está siendo industrializada y reestructurada [...] y que se ha expandido considerablemente durante las dos últimas décadas principalmente por la creciente demanda de los consumidores de los países desarrollados por alimentos de mayor calidad, de más fácil preparación y con mayor valor agregado [...], a lo que se puede sumar exigencias legales en cuanto a rotulado, identificación de insumos incorporados, marcas de origen, etc.

Finalmente, la definen como

los acuerdos orales y escritos existentes entre productores y toda una gama de agentes (mayoristas, procesadores, comerciantes, detallistas, empacadores, organizaciones de productores, entidades estatales, etc.) en los cuales se regulan diversos aspectos sobre la producción y la comercialización de un producto agrícola y donde existe control directo o indirecto del proceso productivo agrícola por parte de dichos agentes.

En esta clase de contratos el vínculo asociativo se rescata con fuerza; no es sólo la venta de un insumo necesario a la industria, no es sólo el cambio de dinero por éstos o bien una venta de cosa futura; sino que existe una convergencia de intereses que se ve reflejada en las distintas disposiciones.

F. Brebbia y N. Malanos (1997) consideran que es un tipo contractual mixto *-sui generis-* con gran multiplicidad de causas. La definición que reconocen los grandes autores como la más completa, resulta ser la de Carrozza y Zeledón Zeledón que consideran a estos contratos como a

Todos aquellos acuerdos entre empresarios agrícolas - zootécnico o fitotécnicos- y empresarios comerciales, industriales o comercializadores, establecidos a través de una integración de la actividad agrícola y comercial de la cual nacen obligaciones recíprocas de diversa índole, tendientes a producir de forma asociada un determinado producto con características predeterminadas, bajo la gestión del empresario agrario en la producción y que recibe como contraprestación servicios y asistencia técnica de empresarios industriales y/o comerciales, además del pago correspondiente.

S. Formento (2003), por su parte, rescata la definición que de estos contratos agroindustriales efectúa Ballarín Marcial quien señala que son instrumentos que permiten la convergencia de necesidades de ambas partes y en donde el aspecto productivo es más su finalidad que su característica

Resulta esencial la provisión de materia prima para la industria y la posterior puesta del producto final en el mercado; y no puede soslayarse el hecho de que a fin de alcanzar el mismo, nacen relaciones variadas condicionadas especialmente por los actores en juego, la incidencia del ciclo biológico, y las presiones del sistema económico en su conjunto.

Es interesante además la consideración de que se trata no sólo de producciones intensivas ni de *specialities* (avicultura, fruticultura de pepitas, de cítricos y de berries, cultivos de especies aromáticas, etc.) como podría pensarse en primera instancia, sino que se emplea en la obtención de commodities diferenciadas (Posada (1998) La participación de estos actores dentro de la cadena puede asumir distintos tipos y grados de participación, sin perjuicio de señalar que la literatura analizada da cuenta de una situación de asimetría respecto de las empresas agropecuarias. Las mismas se ven subordinadas en su funcionamiento a las presiones impuestas por la industria; las empresas agroindustriales o las organizaciones comerciales, por su parte, se encuentran en condiciones de imponer su propia lógica de funcionamiento. Vale decir que en los contratos a

⁴ Informe CEPAL/GTZ/FAO, 1998: 45.

celebrar el desequilibrio obedece al mayor peso económico de una de ellas (industria/comercio) quien le impone al sector productivo, sus reglas de juego pensado desde sus propias necesidades.

Este particular control, como un rasgo característico de la agricultura por contrato, es analizado por distintos autores como M. Watts⁵ quien considera que a través de esa vinculación se incide en las decisiones de los productores ejerciendo cierta forma de regulación y control. C. Peirano⁶, sostiene que estas formas contractuales vinculan dos partes con distintos intereses, "lo que implica riesgos diferentes, formas de manejo, tipo de información, instituciones y regulaciones diferentes [...] frente a los cuales deben buscar necesariamente un punto de equilibrio" Aldo Casella (2001), por su parte, da cuenta también de esta desigualdad y plantea que "solamente en aquellos casos en que se ha logrado que el rol central lo ocupen empresas organizadas por los mismos productores (cooperativas, consorcios, etc.) puede en principio juzgarse que la situación de la empresa agraria adolece de una dependencia crítica, si no cuenta con la legislación, los instrumentos jurídicos y la organización sectorial adecuada".

En atención a ello rescata lo realizado por algunos países de la Unión Europea en especial en cuanto a que "los productores agrarios de determinada especialidad, contando con la organización y el respaldo legislativo adecuado, negocian colectivamente con los demás actores del Complejo o cadena las condiciones contractuales (celebrando acuerdos interprofesionales) que integrarán luego el contenido de cada relación contractual particular (traducida en un contrato agroindustrial)" (Casella, ib. id.). Fuera de esta situación de máxima que plantea el citado autor y que debería considerarse seriamente, propiciándose desde lo institucional los cambios necesarios para asegurar el equilibrio entre los actores, los trabajos de campo llevados adelante en numerosas investigaciones ponen a la luz esta situación de subordinación del agro.

ESTRUCTURA DEL ACUERDO

Las industrias elaboran siempre un contrato por escrito con carácter legal que firma tanto su representante como el productor y que tiene como objetivo el de garantizar el abasto de la empresa y el control de la calidad del producto que recibe (Echanove Huajuca y Reidemann). Son contratos prácticamente de adhesión, ya que difícilmente se puede incorporar cuestiones particulares al productor, como el tema de riesgos o el correspondiente a seguros. En líneas generales se especifica sobre el terreno que se destinará al cultivo, o la alimentación y cuidado de los animales, requisitos de calidad que deberá tener la materia prima a entregar, tiempos y formas de entrega y el precio que se le abonará al mismo.

Se agregan condiciones técnicas a respetar, buenas prácticas de agricultura y manejo de rodeo, que aseguren la provisión de materia prima en condiciones exigidas por la industria; sobre todo las cuestiones vinculadas con la sanidad. Inclusive se ofrece en algunos casos la provisión de semillas, fertilizantes, o bien algunos insumos necesarios al productor, sin dejar de considerar el ofrecimiento de financiamiento. (ib. id.)

En lo que respecta a la caracterización de estos contratos, la literatura reivindica en primer lugar su condición de acuerdo de voluntades y traen a colación las previsiones del Art. 1137 del Código Civil "Hay contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos"; así también lo señala el Art. 1197 "Las convenciones hechas en los contratos forman para las partes una regla a la cual deben someterse como a la ley misma", en cuanto a las implicancias para las partes, del acuerdo suscripto. (Borda; 1985)

Otra característica importante a destacar es que las partes involucradas, mantienen su estructura jurídica y su independencia, no obstante esta situación de asimetría de la que dan cuenta los distintos autores y la sujeción a directivas de diversa índole que puede recibir el

⁵ "Life under Contract: Contract Farming, Agrarian Restructuring and Flexible Accumulation", en Little y Watts (Eds.), *Living under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in SubSaharan Africa*, Madison: The University of Wisconsin Press, 1994 b, pp. 26-28.

⁶ Peirano, C "Documento de investigación" IESR-INTA. Bs. As., 1999. Disponible en <http://www.iada.org.ar/eventos/antiores/7congresoarg-2004/index.htm>

productor. Pueden celebrarse tanto en forma escrita como verbal y aunque cuando esta última opción parezca a todas luces muy informal para regular la particular relación que se genera, va de la mano con el nivel de estructuras que pueden involucrarse; es decir pequeños productores y pequeños establecimientos procesadores en muchos casos formulan sus acuerdos de palabra, basados en estrechos lazos de confianza; a medida que el nivel de estructuras se complejiza, sobre todo para la industria, las exigencias formales aumentan, por los riesgos que la informalidad puede conllevar.

¿Podemos considerar estos contratos como parte del Derecho Agrario? Formento y Pilatti expresan que

siendo el Derecho Agrario una modalidad del derecho en general cuyo objetivo esencial es la regulación jurídica de la producción y todo lo que ella implica y presupone, para realizarse, aprovecharse y mantenerse (Vivanco, 1967), estimamos que estos contratos deben estar contemplados en el Derecho Agrario ya que son un instrumento al servicio de la transformación y una adecuada puesta a disposición de las producciones agraria en el mercado

Los trabajos analizados se interrogan respecto a los motivos que lleva a productores e industria a vincularse de esta manera, lo que implica dar cuenta de las ventajas que para los mismos surgen sin desconocer la otra cara de la cuestión, o sea las desventajas.

Respecto de los productores se mencionan: tener un mercado asegurado, recibir asistencia técnica, disminuir el riesgo de volatilidad de precios, lograr una cierta seguridad de cobro por la producción contratada y así un ingreso asegurado, permitir un acceso al financiamiento por fuera del sistema bancario, facilitar el acceso a nuevos insumos, maquinarias y técnicas para la producción agropecuaria, al realizar cierta especialización en la producción contratada, generar determinada economía de escala que le otorga mayor competitividad, un uso más eficiente de la mano de obra, mantener, mayormente, la autonomía empresarial.

En cuanto al sector industrial se señalan: el control sobre el proceso de producción, permitiendo el dominio sobre la oferta, una mejor respuesta a las cambiantes demandas del mercado y los consumidores y una mayor diversificación y expansión de sus operaciones; asegurarse un flujo continuo de insumos agropecuarios y a precio conocido, obtener mayor control sobre la calidad de la materia prima, traspasar a la fase primaria los riesgos inherentes a la producción agrícola, evitar inmovilizar capital en tierra, minimizar costo de conocimiento de los proveedores.⁷

En lo que respecta a las desventajas en el primer caso reasignar parte de la toma de decisiones, al tener que adecuar su proceso a lo indicado por el industrial, concentrarse en una sola actividad, dificultad de establecer límites frente a abusos (pagos fuera de término, arbitrariedad en la calificación de los productos) en caso de provisión de insumos, lo hacen a precios más elevados; para la industria incremento de costos de transacción al tener que monitorear un elevado número de proveedores, aseguramientos contractuales que originan nuevos incrementos en los costos, aumento del riesgo por incumplimiento de los productos acordados, conflictos en vinculación con las directivas a impartir.

CLÁUSULAS DE LOS CONTRATOS

Otra cuestión que surge de las investigaciones relevadas refiere a las cláusulas que se insertan en estos contratos y que dan cuenta del objeto del contrato (cultivos o animales), plazo, precio a abonar, obligaciones emergentes para las partes, cuestiones técnicas a observar, sanciones en caso de incumplimiento como así también causales de eximición de responsabilidad, llegando en algunos casos a consignar cuestiones como garantías, seguros y modos de resolver posibles conflictos de manera previa a la instancia judicial.

⁷ El detalle resume las ventajas observadas en los trabajos citados de Echanove Huajuca et al. y de Posada.

La cláusula que da cuenta de detalles técnicos suele ser la de más desarrollo exigiendo en algunos casos inclusive que un experto controle el proceso en cuestión.

TIPOS DE CONTRATOS

Formento, por su parte, elabora una clasificación de los contratos en función del uso y práctica que ha observado en el país, y distingue entre “contratos agroindustriales de producción de primer grado, donde la empresa transformadora transfiere gran parte de las funciones de gestión empresarial e interviene en el suministro de la casi totalidad de los medios de producción: insumos, servicio técnico, asesoramiento, control de métodos de producción y asunción de los riesgos, y retiene la propiedad del bien producido durante todas sus etapas mientras que el productor por su parte aporta el trabajo y las instalaciones”.

El otro tipo es el “contrato agroindustrial de producción de segundo grado en donde la diferencia sustancial pasa por la retención por parte del productor de la propiedad del producto hasta el momento de la entrega y aceptación por parte del industrial, resultando variable la mayor o menor precisión de condiciones contenidas en las cláusulas”.

MARCO LEGAL

En lo que refiere al marco legal habíamos adelantado que Casella da cuenta de que en general no se cuenta con regulaciones sobre estos contratos, dejando a salvo la celebración de acuerdos interprofesionales (o negociaciones colectivas de las condiciones: cupos, calidad, precio, entrega, etc.) en cada especialidad y entre los actores, que luego se bajan al contrato particular (Casella) Por eso Pastorino (2009) considera que los contratos agroindustriales desarrollados en el trabajo deberían ser considerados “contratos individuales por contraposición a éstos contenidos en el derecho comparado, que lo hacen en forma colectiva aun cuando vinculan también los distintos estamentos de la cadena y que Carrozza llama también acuerdos colectivos interprofesionales.” Sirven para instar a los productores a agruparse para fortalecer posiciones respecto a sus particulares y propios intereses primero y celebrar acuerdos tipo, generales con la contraparte, industrial, comercial, en segunda instancia. Es una manera de estandarizar, si se puede decir, las condiciones que deberían ser observadas en contratos particulares entre identidad de actores y especialidades.

En cuanto a la legislación argentina, Casella al referirse a la forma más común que puede adoptar esta vinculación como es la de procesamiento de materia prima entregada por el productor y la posibilidad de hacerse de un porcentaje del producto final, trae a cuenta el único supuesto considerado que es el “Contrato de maquila” regulado por la Ley Nacional N° 25.113 del año 1999 y que establece en su Art. 1:

Habrá contrato de maquila o de depósito de maquila cuando el productor agropecuario se obligue a suministrar al procesador o industrial materia prima con el derecho de participar, en las proporciones que convengan, sobre el o los productos finales resultantes, los que deberán ser de idénticas calidades a los que el industrial o procesador retengan para sí. El productor agropecuario mantiene en todo el proceso de transformación la propiedad sobre la materia prima y luego sobre la porción de producto final que le corresponde. El procesador o industrial asume la condición de depositario de los productos finales de propiedad del productor agropecuario debiéndolos identificar adecuadamente; estos productos estarán a disposición plena de sus titulares. En ningún caso esta relación constituirá actividad o hecho económico imponible.

Se protege especialmente al productor al considerar que el transformador no podría insertar cláusulas que le impongan a éste “la obligación de vender parte o la totalidad de los productos

finales de su propiedad al industrial elaborador o que traben la libre comercialización del mismo por cuenta exclusiva del propietario (Art. 3). Además le permite ejercer especiales controles sobre cantidades y calidades de lo pactado y lo entregado al finalizar el contrato, como las condiciones de procesamiento y rendimiento de la materia prima conforme pautas objetivas de manufacturación durante su realización, debiendo establecer en el mismo contrato los procedimientos específicos de control del proceso (Art.4)

Un punto importante es la extensión de esta regulación a cualquier otro contrato que también tenga por objeto la provisión de materia prima de naturaleza agropecuaria para su procesamiento, industrialización o transformación (Art. 6) En el caso de la producción de vino, se cuenta con una regulación específica como es la "Ley de contratos de elaboración de vinos", N° 18.600⁸, que justamente en su Art. 1° menciona las distintas alternativas para tal objetivo: "Los contratos de elaboración de vinos por los sistemas o modalidades denominadas 'contrato de elaboración por cuenta de terceros', 'a maquila' o por 'cuenta exclusiva del viñatero'"

Dicha norma hace hincapié en que el productor agropecuario mantiene en todo el proceso transformador la propiedad sobre la materia prima y luego sobre el porcentaje de producto final que le corresponde. El procesador asuma la condición de depositario hasta que se efectúa la entrega⁹.

Asimismo coincide con la ley de maquila en varias de las disposiciones en ella contenidas como, entre otras, las referidas a:

"El elaborador deberá entregar al productor el vino con las características analíticas que se ajusten, como mínimo, a las fijadas por" [...] (Art.8); "El contrato no podrá incluir ninguna cláusula que expresa o implícitamente obligue al viñatero a vender parte o la totalidad del vino al elaborador, o que trabe la libre comercialización del mismo por cuenta exclusiva del viñatero propietario" [...] (Art. 9); "Mientras el vino permanezca en la bodega el elaborador será responsable de la existencia del volumen neto que le corresponda al viñatero, de su genuinidad, y de las características previstas en el artículo 8."

Esta vinculación entre las condiciones de funcionamiento de la maquila y producción de vino es destacada por Edgardo Alberto Díaz Araujo y María José Iuvaro teniendo en cuenta el trabajo realizado por Pascual Alferillo, quien plantea que:

La maquila agropecuaria de la Ley 25.113, permite al bodeguero y al viñatero acordar otras posibilidades de colaboración empresarial, produciendo vinos con mayor valor agregado. Así por ejemplo pensando en la existencia de uvas varietales (Cabernet, Pinot, Chardonnay, etc.) que permiten la elaboración de vinos finos o reservas, [...] de mayor cotización en el mercado, cabe la posibilidad de que puedan convenir por la entrega especial de este tipo de uvas, la elaboración y envasado (botellas de vino, damajuanas y tetrabrik) bajo una determinada marca (que puede o no ser de propiedad del industrial [...]) "El régimen de la Ley 25113 permite a los actores de la industria vitivinícola producir por el sistema de maquila, vinos con mayor trabajo de elaboración o industrialización, u otros productos alternativos" (2006: 215)

Retomando la ley de maquila, podría derivarse que en atención a las disposiciones mencionadas la situación de presunta debilidad del productor es morigerada por la Ley a través de dos caminos: la posibilidad de inspección de todo el proceso y el resguardo de la libre disponibilidad

⁸ Ley N° 18.600. BUENOS AIRES, 6 de febrero de 1970. (BOLETIN OFICIAL, 18 de febrero de 1970). En INFOJUS (Sistema Argentino de Información Jurídica) Vigente al 17-10-12.

⁹ En la resolución judicial que se cita a continuación se ratifican las cuestiones planteadas. Poder Judicial de Río Negro. Sentencia N° 18 DF. Autos caratulados:"CANTO VALLES GASPAS LUIS C/PODLESCH WALTER CARLOS S/ ORDINARIO", Expte. N° 621-08. "2. La prestación debida: La pretensión del actor y en función del contrato que invoca, es la obtención del equivalente a la cantidad de 74.620 litros de vino blanco y 43.076 litros de vino tinto (tal el saldo a su favor según el reconocimiento de fecha 25/2/99).-Ahora bien, invoca como negocio fundante el contrato de maquila o de depósito de maquila, siendo tal aquél en el cual el productor agropecuario se obliga a suministrar al procesador o industrial materia prima con el derecho de participar, en las proporciones que convengan, sobre el o los productos finales resultantes.(Art. 1 Ley 25.113 y Ley 18.600), por lo que el demandado cumpliría en principio su prestación entregando el producto prometido"

y disposición del porcentaje de producto a él entregado, cuestiones que además deben ser especialmente consideradas en cláusulas concretas.

CONCLUSIONES

En virtud de lo expuesto: ¿qué cosas deberían tenerse en cuenta con el fin de suavizar esta asimetría, y lograr instrumentar acuerdos que se encaminen a la búsqueda del equilibrio entre el sector agropecuario y la industria? La posición de debilidad de las empresas agrarias en ese marco puede ser superada por acuerdos que tengan su base en una discusión seria, en la que se atiendan especialmente las necesidades del productor, que pueda resaltar las fortalezas detentadas y permita revertir las debilidades individuales y propias del sector proveedor. Se debe considerar también la forma en que se compartirán potenciales riesgos y perjuicios, de manera que no sea el sector productivo quien los soporte de manera aislada y que no bajen al productor líneas de funcionamiento que no pueda discutir bajo ningún caso. Especialmente debe atenderse las vinculadas con precio, sanidad, capacitación como también transporte y recolección de productos. Se plantea como necesario entonces la discusión de alternativas colectivas de negociación entre quienes representen a la industria, el comercio y las asociaciones de productores.

Entendemos que en el camino hacia esa construcción ideal, la legislación vigente va permitiendo al productor realizar un acuerdo de transferencia de su materia prima en un marco de seguridad que no se agota en una venta sino que lo integra en una cadena productiva accediendo a un mercado diferenciado, a través del mayor valor a su producto original y de complementación de intereses.

BIBLIOGRAFÍA

Brebbia Fernando P.- Malanos Nancy L. *Derecho Agrario*. Buenos Aires: Astrea, 1997.

Borda Guillermo A. *Manual de Contratos*. Buenos Aires: Abeledo Perrot.1985. Duodécima edición.

Casella Aldo P. "Modalidades C. de la empresa agraria en el marco del Complejo agroindustrial y agroalimentario: Contratos agroindustriales y Acuerdos interprofesionales". Facultad de Derecho y Cs. Sociales y Políticas- UNNE en <http://www.unne.edu.ar/Web/cyt/cyt/2001/1-Sociales/S-024.pdf>

da Silva, José Graziano. "Complejos agroindustriales y otros complejos" (Una versión completa del artículo fue publicada en el número 3, volumen 21, setiembre -diciembre de 1991 de la revista brasileña Reforma Agraria) en:

http://www.magrama.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_ays/a072_06.pdf

Díaz Araujo, Edgardo Alberto y Iuvaro, María José. *Vitivinicultura y Derecho*. Buenos Aires.: Dunken. 2006. 1ª ed. En books.google.com.ar/books/ISBN=9870218113

Echanove Huajuca, Flavia y Steffen Riedemann, Cristina. "Relaciones contractuales en la producción de hortalizas y granos en México". *Agroalimentaria* N° 13, diciembre 2001. <http://132.248.9.1:8991/hevila/AgroalimentariaMeridaVenezuela/2001/no13/3.pdf>.

Formento, Susana, N. *Empresa agraria y sus contratos de negocios*. Buenos Aires: Editorial Facultad de Agronomía, 2003, 1ª edición.

Formento Susana y Pilatti Hugo. "Los contratos agroindustriales: su perfil jurídico", en <http://www.abda.com.br/palestraformentopilati.htm>

Posada, Marcelo G. "Agricultura, industria y contratos: una interpretación para el caso argentino" en *Agroalimentaria*, N° 7. Diciembre 1998. En: http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17718/1/articulo7_6.pdf

Pastorino, Leonardo Fabio. *Derecho Agrario Argentino*. Buenos Aires: Abeledo Perrot.2009, 1ª edición.

Szewach Enrique. "El aporte de la agroindustria: hacia un progreso sostenible" Foro de la Cadena Agroindustrial. (Material en elaboración) En: <http://www.foroagroindustrial.org.ar/pdf/EIAportedelAgroindustriaHaciaunProgresoSostenible.pdf>