

EL ROL DE LOS CONTRATOS EN VITICULTURA

Marta Fernández Olmos, Universidad de La Rioja

RESUMEN

El uso de contratos para coordinar verticalmente la relación de suministro de uva entre un viticultor y una bodega para la producción de vino se ha convertido en una práctica común en muchas regiones vitivinícolas. Este trabajo tiene dos contribuciones principales. En primer lugar, constituye un puente entre la teoría y la práctica de contratación, proporcionando un análisis comparativo de los acuerdos contractuales vigentes en Australia, California y DOC Rioja. La comparativa de las relaciones contractuales en estas tres regiones nos permite concluir que la coordinación vertical a través de los contratos permite a las bodegas articular sus requisitos con respecto a la calidad de las uvas producidas por los agricultores. Además, los contratos son un medio de transferir riesgo y definir las responsabilidades de producción en un sistema de producción de vino. Segundo, este trabajo proporciona un análisis detallado de un caso en el que una reputación buena es un ingrediente esencial en las relaciones de contratación.

PALABRAS CLAVE: coordinación vertical, relación contractual, calidad de uva, reputación

ABSTRACT

The use of contracts to vertically coordinate the relationship between a grape grower and a winery over the supply of fresh grapes for wine production has become common practice in many viticulture regions. This paper has two main contributions. First, it builds a bridge between the theory and the practice of contracting, providing a comparative analysis on the contractual arrangements in use among Australia, California and DOC Rioja. The comparison of contractual relationships in these three regions allow us to conclude that vertical coordination through contracts allow wineries to articulate their requirements with regard to the quality of grapes produced by growers. Moreover, contracts are a means of transferring risk and defining production responsibilities within an wine production system. Second, the paper provides policy makers with a through analysis of a case that good reputation is an essential ingredient to contracting relationships.

KEYWORDS: vertical coordination, contractual relationship, quality of grape, reputation

“La adopción de contratos para coordinar el suministro de uva para elaborar vino es una respuesta racional a las dificultades encontradas en el mercado spot” Fraser (2005, p.24).

1.- INTRODUCCIÓN

Es bien conocido en la literatura que cada vez son más frecuentes los contratos entre los agricultores y los procesadores (Goodhue *et al.*, 2002). Mientras los economistas están mostrando un interés mayor por buscar la racionalidad a estos contratos en los mercados de frutas y vegetales de EEUU y Europa (Andersson, 1995; Agrawal, 1999 and 2002; Alexander *et al.*, 2000; Sherstyuk, 2000; Curtis and McCluskey, 2003; Dubois and Vukina, 2004; Huffman and Just, 2000 and 2004), poca atención se le ha prestado al diseño y a la implementación de los contratos en el sector vitivinícola. Sin embargo, esta reducida literatura contrasta con el hecho de que el número de contratos para el suministro de uva entre agricultores y bodegas está aumentando.

El sector del vino en DOC Rioja proporciona un buen caso de estudio de los contratos por varias razones. Primero, la uva es un cultivo económicamente relevante para la región (supone el 21% del PIB de la región¹). En el 2005, aproximadamente 300 millones de kilos de uvas registradas en DOC Rioja fueron producidas en la región, lo que supone un incremento del 62 por ciento respecto al nivel de uvas producidas en

¹ http://servicios.larioja.com/pg060206/prensa/noticias/Rioja_Region/200602/06/RIO-REG-000.html

1995. Al mismo tiempo, ha habido un importante aumento en el número de viticultores y bodegas, un 8 por ciento y un 111 por cien, respectivamente. Segundo, muchas bodegas se apoyan en viticultores independientes para el suministro de su uva. Dado que la coordinación de la uva es central a la relación entre agricultores independientes y bodegas, se está produciendo una masiva adopción de contratos para el suministro de uva. Finalmente, en los principales mercados europeos la competencia está aumentando, y los llamados productores del viejo mundo han perdido parte de sus tradicionales mercados a favor de los países productores del nuevo mundo.

En este escenario de intensa competencia, las bodegas están intentando diferenciar sus vinos de dos maneras. Primero, están intentando hacer vinos con mayor calidad. De esta manera, la calidad de la uva está adquiriendo mayor importancia. La creciente relevancia de la calidad puede ser identificada examinando el contenido de los contratos. Si las uvas de los agricultores no alcanzan los atributos de calidad deseados por las bodegas, ellos se enfrentan a la posibilidad de tener uvas rechazadas o contratos terminados por las bodegas. La segunda solución llevada a cabo en la industria vitivinícola ha sido crear señales de calidad. Una diversidad de señales de calidad ha sido estudiada en la literatura. En particular, la marca del vino (Lacoeuilhe, 2004), el origen geográfico (Skuras and Vakrou, 2002), el precio (Horowitz and Lockshin, 2002), los premios de los concursos (Orth and Krska, 2002), las catas de vino (Edwards and Mort, 1991) y el turismo enológico o las visitas a las bodegas (O'Neil, Palmer and Charters, 2002) han emergido como señales que ayudan a los consumidores a tomar la decisión de compra. Entre esas señales, la marca privada y el sistema de Denominación de Origen Calificada que une la calidad del vino a su procedencia geográfica han sido los más importantes para la industria del vino en DOC Rioja.

En resumen, la industria del vino es un buen ejemplo de cómo los contratos permiten a las bodegas definir sus requisitos del input a los agricultores para que los vinos reúnan las especificaciones demandadas por el mercado. Pero a pesar de la importancia que tienen los contratos para coordinar el suministro de uva, su implementación está sujeta a varios factores complejos, tales como las dificultades asociadas con la medición del esfuerzo del agricultor y/o la calidad de la uva.

Este trabajo presenta dos objetivos. El primer propósito es construir un puente entre la teoría y la práctica de la contratación. En particular, presentamos y analizamos la estructura contractual y su contenido en la industria del vino con una ilustración de un caso específico en el norte de España, la Denominación de Origen Calificada Rioja (DOC Rioja). Se analiza los datos procedentes de una encuesta realizada a las bodegas en DOC Rioja. El interés de este estudio reside en nuestra capacidad para identificar las semejanzas y diferencias en el diseño del contrato que resulta de las características específicas de DOC Rioja en comparación con otras dos regiones que presentan diferentes características de producción y distribución. El segundo objetivo es proporcionar un análisis exhaustivo de un caso en el que una reputación buena es un ingrediente esencial en las relaciones contractuales.

La estructura de este trabajo es la siguiente. En la sección 2 se comienza analizando el papel de los contratos en la coordinación de la oferta de uva. Entonces, analizamos la información disponible sobre el empleo de contratos entre agricultores y bodegas. Finalmente, se presentan nuestras conclusiones e implicaciones.

Un segundo enfoque para diferenciar los contratos fue el desarrollado por MacNeil (1978), quien sostiene que todas las transacciones residen en un continuo entre altos niveles de discreción² (contratos clásicos) y bajos niveles de discreción (contratos relacionales):

En los contratos clásicos, la identidad de las partes de la transacción son tratadas como irrelevantes. Además las consecuencias son previsible desde el comienzo del periodo contractual. Así pues, las transacciones son únicas y siempre se negocian por primera vez en el momento del intercambio.

Por el contrario, los contratos relacionales no son estructurados permitiendo una relación continua la cual puede ajustarse a nuevas situaciones. De hecho, no hay una definición común para este término: “La contratación relacional incluye un proceso de ajuste a transacciones específicas” (MacNeil, 1977-78, 901)

Los contratos neoclásicos subyacen entre estos dos extremos. Bajo los contratos neoclásicos, la relación de intercambio es importante pero limitada en tiempo, y los términos del contrato son mucho más estructurados que con el contrato relacional.

2.2.- BASE TEÓRICA PARA UNA COORDINACIÓN VERTICAL MÁS PRÓXIMA

El mercado spot funciona bien cuando los bienes se intercambian entre muchos compradores y vendedores en tiempo real, y el precio es con frecuencia el único determinante de la decisión de venta. En este sentido, el mercado es eficiente para la distribución de bienes homogéneos. Sin embargo, el mercado fallará en muchos mercados agrarios porque hay competencia reducida y pocos compradores, esto puede ser debido a la presencia de economías de escala en la producción (ventaja de coste con gran tamaño) y /o demanda aumentada para productos agrícolas diferenciados (creando un nicho de mercado para el producto). Por tanto, los sectores agrarios de muchos países están presenciando un movimiento hacia una mayor coordinación vertical (Hobbs y Young, 2000).

Un contrato, en su nivel más básico, es un acuerdo que legalmente puede hacerse cumplir (Masten, 1998). Una amplia variedad de acuerdos pueden y de hecho existen en la industria de productos agrarios. Un contrato entre un productor (por ejemplo, el viticultor) y un procesador (por ejemplo, la bodega) puede adquirir la forma de un contrato escrito detallado que especifica muchos aspectos de las responsabilidades del agricultor, incluyendo cómo un cultivo concreto debería ser cultivado. La coordinación también podría ocurrir, sin embargo, a través de un tipo de contrato menos formal el cual se cumple a través, por ejemplo, de la reputación y de la interacción repetida. Sin embargo, incluso cuando un contrato adquiere una forma escrita, es importante reconocer que puede haber todavía provisiones que permanezcan sólo implícitamente articuladas por el agricultor y el intermediario. La única cosa que se requiere de un contrato, como la definición sugiere, es compromiso. Debe haber algún tipo de coste asociado con el incumplimiento de la obligación de uno (Wolf, Hueth and Ligon, 2001).

Más allá de esta básica función de intensificar el compromiso, los teóricos contractuales generalmente asocian tres funciones diferentes (pero inseparables) con la contratación en agricultura: (a) cooperación, (b) transferencia de riesgo y alineación de incentivos, y (c) economizar costes de transacción.

a) Cooperación

² Un contrato discreto se refiere a uno en el que está ampliamente definido qué se está intercambiando y cuando la transacción se llevará a cabo (Chambers and King, 2002).

Los sistemas agrarios altamente coordinados tienen un enorme éxito en ajustarse rápidamente a las variables condiciones del mercado. Como el flujo de información puede moverse rápidamente a través de un sistema coordinado, un sistema de control mejora la flexibilidad y permite ajustes más rápidos. Asimismo, la transmisión y medición de la información sobre las variables tales como la cantidad, el tiempo y las calidades del producto deseado son más fáciles en un sistema bien organizado (Downey, 1996).

a) Transferencia de riesgo y alineación de incentivos

En un mundo con información perfecta y partes simétricamente informadas, un contrato podría especificar exactamente las acciones del agricultor y de la bodega y podría proporcionar un reparto del riesgo eficiente (Hueth *et al.*, 1999). En el mundo real, sin embargo, las producción agrícola conlleva riesgos de precio, de cantidad y calidad. En consecuencia, puede ser difícil para las bodegas verificar que las acciones específicas son tomadas porque puede resultar difícil supervisar al agricultor para asegurar la conformidad con el contrato. El agricultor, por supuesto, conoce sus propias acciones, pero la bodega puede que no, presentándose así una situación de información asimétrica.

La información asimétrica crea una oportunidad para que el comportamiento oportunista emerja. La resolución de esta situación conlleva una tensión entre el reparto de riesgo y las funciones de incentivos del contrato (Wolf *et al.*, 2001). Dado que el agricultor se asume ser más averso al riesgo que la bodega, hay una pérdida de eficiencia asociada al agricultor por tener que soportar parte del riesgo. Entonces, el diseño de un contrato reflejará un trade-off entre incentivos y riesgo, esto es, el límite al que una bodega está dispuesta a proporcionar “seguro” a un agricultor y la necesidad de proporcionar incentivos para que un agricultor ejerza el esfuerzo necesario para producir uvas de una calidad deseada, dado que el agricultor puede comportarse oportunísticamente (Fraser, 2003). El objetivo del contrato, en este caso, consiste en minimizar los costes del oportunismo post-contractual y los costes del oportunismo pre-contractual.

b1. Los costes del oportunismo post-contractual

Bajo condiciones de información incompleta e incertidumbre, el esfuerzo del agricultor puede que no sea observable por la bodega de manera perfecta y sin coste alguno, lo que le permite comportarse oportunísticamente una vez que el contrato está firmado.

En la literatura formal, este problema es citado como problema de riesgo moral. Consecuentemente, los contratos deberían ser diseñados para reducir los costes de oportunismo post-contractual motivando a los agricultores a emprender las acciones correctas.

Hueth *et al.* (1999) identificó cuatro maneras en las cuales un contratista puede intentar influir en el comportamiento de los agricultores para lograr los resultados perseguidos:

1. Una bodega puede medir la calidad, la cual proporciona evidencia directa sobre los resultados obtenidos. Sin embargo, es difícil valorar objetivamente la calidad de la uva (Oczkowski, 2001). De hecho, los distintos métodos actualmente disponibles están lejos de conseguir resultados imperfectos (Fraser, 2003). Quizás porque la noción de calidad es en sí misma vaga e imprecisa, el debate de la medición de la calidad de la uva ha generado siempre controversia, con bodegas y agricultores defendiendo firmemente sus puntos de vista.
2. Una bodega puede elegir supervisar directamente las actividades del agricultor empleando personas para visitar periódicamente cada uno de los viñedos del agricultor. Las visitas no necesariamente tienen

la intención explícita de “control”. En lugar de eso, ellas pueden ser usadas para compartir información relevante de otros agricultores, tales como los rendimientos esperados o el momento de la vendimia.

3. Una bodega puede ejercer un control más directo sobre las actividades del agricultor especificando los tipos de inputs, la variedad de semilla o la elección de la tecnología de riego que van a ser empleados.
4. Una bodega puede realizar distintos pagos al agricultor basados en el precio recibido aguas abajo (por ejemplo, el precio del vino recibido por la bodega). De esta manera, el agricultor se hace responsable si obtiene una escasa valoración de los atributos de calidad considerados. Este tipo de actuación basada en el resultado es particularmente usado en frutas frescas y vegetales (Hueth y Ligon, 2001).

b2. Los costes del oportunismo pre-contractual

La presencia de asimetrías informativas puede también derivar en el denominado problema de selección adversa, que se refiere a la situación en la que una bodega no puede verificar con exactitud si el agricultor posee las habilidades por las que está siendo pagado. Entonces, otro importante aspecto del diseño contractual es reducir el coste del oportunismo pre-contractual.

Cuatro enfoques dominan el pensamiento de los economistas respecto a la manera de reducir el problema de la selección adversa. Una manera de reducir los efectos de la selección adversa es que la bodega recabe información antes de firmar el contrato. De esta manera, la ventaja de información del agricultor se ve reducida. Una segunda manera es que los agricultores usen la señalización para revelar su verdadero tipo a través de su comportamiento antes de que el contrato se firme. Asimismo, la bodega puede racionar de tal manera que se conduzca a menos pero mejores contratos. Esto es, la bodega ofrece un contrato que es aceptable sólo a los agricultores “buenos”. De la misma manera, el agricultor tiene menos capacidad para extraer rentas imitando a los agricultores “malos”. Finalmente, la bodega puede diseñar un menú de contratos que fuercen a los agricultores a revelar su verdadero tipo a través de la selección del contrato (este enfoque es citado como “screening”) (Bogetoft and Olesen, 2002).

c) Economizar costes de transacción

Los contratos pueden asegurar que la coordinación y los incentivos son proporcionados al coste más bajo posible. Los economistas de costes de transacción enfatizan el uso de los contratos para reducir varios costes de transacción, especialmente, los costes de riesgo de retención en transacciones apoyadas por inversiones específicas (Williamson, 1975; Klein, Crawford and Alchian, 1978) y los costes de información en las transacciones de mercado (Allen and Lueck, 2003; Barzel, 1982).

- Costes de retención: Según Williamson (1985), las partes contractuales con activos específicos se exponen a un riesgo utilizando contratos a corto plazo porque cada parte podría extraer potencialmente las cuasirentas del otro una vez que las inversiones sean hechas, esto es, potencial para riesgo de retención.

Consideramos ahora los activos inmersos en un contrato de suministro de uva. Después de la plantación, no existe cultivo durante tres años. Además, los agricultores requieren grandes inversiones iniciales en viñedo (incluyendo la tierra), y no es fácil encontrar un uso alternativo para el viñedo. La competencia está aumentando y las bodegas están intentando hacer vinos de mayor calidad. Esta nueva tendencia requiere aún más inversiones para los agricultores. En el viñedo, ellos tienen que plantar nuevas variedades de uva para obtener así mejores vinos y mejorar las prácticas vitivinícolas.

Consecuentemente, los agricultores tienen incentivos a usar contratos a largo plazo en los cuales un sistema de compensación es especificado con la bodega antes de hacer cualquier inversión.

- Costes de información el agricultor y la bodega incurren en unos costes para llevar a cabo una transacción. Ellos pueden levantar ex ante (costes de información), durante la transacción (costes de negociación) y ex post a la transacción (supervisión y costes de cumplimiento). En las transacciones de mercado agrario, los costes de información son especialmente relevantes. Ellos incluyen los costes ex ante de identificar las partes adecuadas del intercambio, el coste de especificar la calidad del producto (Allen and Lueck, 2003), los costes de compartir la información de precio, etc. Dado que los costes de transacción de usar el mercado se incrementan conforme los productos agrícolas se vuelven más diferenciados, se espera alcanzar una coordinación vertical más cercana.

Resulta destacable que, en todo acuerdo contractual, puede haber incentivos implícitos entre las partes que pueden inducir al agricultor a actuar de acuerdo con los intereses de la bodega. Williamson (1996) describe dos maneras de crear tales incentivos implícitos o confianza: la reputación y las relaciones a largo plazo. Si un agricultor tiene una reputación de buen comportamiento, el riesgo de perder esta reputación puede prevenirle de tener un comportamiento oportunista. De la misma manera, si las partes contratan durante varios periodos, el riesgo de perder futuros intercambios puede inducir al agricultor a comportarse de una manera satisfactoria.

2.3.- EL COSTE DE USAR LOS CONTRATOS

En teoría, los contratos pueden exhibir una combinación de incentivos formales e informales que se complementan entre sí para alcanzar los resultados deseados por la bodega. Sin embargo, las relaciones entre la bodega y el agricultor raramente contienen las propiedades adecuadas asumidas en la literatura teórica.

La naturaleza de los contratos puede ser bastante incompleta. Esto implica que los juicios puede ser utilizados para hacer cumplir un contrato, los cuales con frecuencia proporcionan resultados inesperados. Debido a su naturaleza, en muchos contratos numerosas responsabilidades y términos específicos son dejados abiertos a futura determinación, lo que implica que la implementación del contrato es un proceso continuo de negociaciones (Crocker and Masten ,1991).

2.4.- CONTENIDO DE LOS CONTRATOS

Los contratos entre agricultores y las bodegas pueden ser significativamente diversos: orales o escritos, anuales o multianuales, con o sin supervisión...Estas diferencias observadas pueden ser debidas a factores por el lado de la demanda, por ejemplo, el uso que se le va a dar a la producción del agricultor (Wu y Just, 2000), y /o factores de oferta, tales como la medición de la calidad imperfecta (Hueth y Ligon, 1999), la heterogeneidad del agricultor (Goodhue, 2000), el riesgo de bancarrota asociados con los sistemas de compensación relativos (Tsoulouhas y Vukina, 2001), y multitareas y preservación de la identidad (Hueth y Melkonyan, 2004).

Muy poca información sobre los contratos existen. En relación a la industria del vino, Scales *et al.* (1995) y Fraser (2005) proporcionan relevante información. De igual manera, Goodhue *et al.* (2002) examinan las relaciones contractuales entre los agricultores y las bodegas en California. En su estudio del 2002, Swann hace una importante contribución comparando las prácticas de contratación en un número de países de todo el mundo. Según su trabajo, Australia es el primero en el uso de los contratos.

Ahora subrayamos varios aspectos del diseño contractual y de su implementación en DOC Rioja comparándolos con la información disponible en otros países, en concreto California y Australia. Para este propósito, presentamos una ficha técnica de las encuestas realizadas en la figura 3.

Figura 3: Ficha técnica

ASPECTO	DESCRIPCIÓN		
	California	Australia	DOC Rioja
Procedimiento metodológico	Cuestionario	Cuestionario	Cuestionario
Tipos de preguntas	Mayoritariamente respuestas de sí o no	Mayoritariamente respuestas de sí o no	Mayoritariamente preguntas cerradas (elección múltiple; categóricas; escala likert)
Universo	Agricultores en el sector vitivinícola californiano	Agricultores en el sector vitivinícola australiano	Bodegas y cooperativas registradas en DOC Rioja en el 2004 (346 en total)
Población	Viticultores registrados en la base de datos del CASS (Servicio de estadística agraria de California) (aproximadamente 12000)	2250 viticultores en Australia	Bodegas y cooperativas registradas en el 2004 en DOC Rioja y que depositan sus cuentas en el registro (268)
Unidad de análisis	La persona	La persona	La empresa
Muestra	En torno a 2000 cuestionarios	569 recibidas (527 útiles)	71 cuestionarios (1 cuestionario no válido)
Tasa de respuesta de la encuesta	20 %	25,28 %	26,87 %
Campo geográfico	California	Sur de Australia, Victoria and New South Wales	La región de producción de vino de Rioja en el valle del Ebro
Principal encuestado	Agricultor	Agricultor	Gerente de la bodega
Metodología de la encuesta	Encuestas por correo ordinario	Encuestas por correo ordinario	Encuesta por correo ordinario y por email
Periodo de trabajo de campo	Junio de 1999	Octubre-Noviembre 2001	De diciembre del 2005 a mayo del 2006
Error absoluto	2 %	3,6 %	10,2 %
Nivel de confianza	95 %	95 %	95 %

Fuente: Elaboración propia

3.- RESULTADOS

Comenzamos presentando los resultados que examinan los mecanismos de gobierno para el aprovisionamiento de las uvas. A pesar de que sabemos que el porcentaje de bodegas que usan contratos en DOC Rioja es aproximadamente del 42 por ciento, está menos claro qué proporción de estas uvas son suministradas bajo un contrato. Esto es debido a que muchas bodegas contienen más de un mecanismo de gobierno tales como el mercado puro y el viñedo propio, además de los contratos. Esta distribución contrasta con la obtenida por Goodhue *et al.* (2002), quien encontró que el uso del contrato esta extendido en California (casi al 90 por cien de los agricultores tienen contratos). Fraser (2002), por su parte, identificó que el 65 por ciento de los agricultores habían utilizado siempre un contrato escrito para coordinar el suministro de uva en Australia. ,

Resulta de interés que en DOC Rioja los contratos orales son tan empleados como los contratos escritos, en torno a un 20 por ciento, los cuales pueden ser contrastados con el 10 y 11 por ciento de los contratos orales utilizados en Australia y California, respectivamente (Goodhue et al., 1999; Fraser, 2002).

Tabla 1: Uso del Contrato

	<i>California</i>	<i>Australia</i>	<i>DOC Rioja</i>
	%		
No usan contrato	10	35	58
Sólo escritos	70	55	20
Sólo orales	11	10	18
Ambos	9		4

Fuente: Elaboración propia

En términos de futuras recomendaciones para el uso de los contratos, nuestras sugerencias apoyan el estudio de Scales *et al.* (1995), quien obtuvo evidencia de que las bodegas están intentando asegurarse una mayor oferta de uva expandiendo sus viñedos propios para garantizar sus requisitos de calidad. Este requisito de mayor integración vertical es conducido por una producción de vino de mayor calidad.

3.1.- TIPOLOGÍA CONTRACTUAL EN DOC RIOJA

Los contratos en DOC Rioja contienen varias cláusulas especificando las condiciones de la transacción. Siguiendo a Ménard (2002), clasificamos las características más importantes de los contratos en 5 categorías: (1) número de partes, (2) duración de los acuerdos, (3) requisitos detallados, (4) cláusulas de adaptación y métodos de fijación de precio, y (5) la naturaleza incompleta.

El primer punto esencial de los contratos es el número de partes en el acuerdo. En DOC Rioja, la mayoría de los contratos son acuerdos bilaterales entre bodegas y agricultores. Sin embargo, unos pocos contratos pertenecen a las relaciones contractuales entre bodegas y cooperativas de productores las cuales son más complejas que las previas y caracterizadas por un relativo nivel de dependencia de las partes.

La segunda cuestión importante es la duración del acuerdo. La duración de un contrato se refiere al periodo de tiempo durante el cual las partes acuerdan *ex ante* a comprometerse a los términos y condiciones especificadas en el acuerdo (Joskow, 1987, p.169). Tradicionalmente, en la literatura se ha distinguido entre contratos anuales y multianuales. Sin embargo, siguiendo a López-Bayón y Ventura (2001) encontramos más interesante hacer una distinción inicial entre la duración del contrato teórica, la definida previamente, y la duración del contrato “real”, la cual se refiere al número de periodos durante los cuales el intercambio entre las partes se lleva a cabo según las condiciones establecidas por el contrato.

En términos de la duración del contrato teórica, mientras los contratos anuales son tan empleados como los contratos multianuales en DOC Rioja y California, raramente los contratos anuales son utilizados en Australia. Sin embargo, la duración del contrato real es mucho mayor que la duración del contrato teórica. En nuestro caso, la duración del contrato real siempre excede los tres años con una duración media de 10,1 años. La duración del contrato es similar en Australia y California, donde la duración media con el mismo agricultor es 10,9 y 9 años, respectivamente.

Tabla 2: Duración del Contrato

<i>California</i>	<i>Australia</i>	<i>DOC Rioja</i>
<i>years</i>		

<i>La duración del contrato</i>	50% anual 50% multianual	17 % corto plazo* 83 % largo plazo	50% anual 50% multianual
<i>Duración media con el mismo agricultor</i>	9	10,9	10,1

* contratos a corto plazo : menos de 3 años; contratos a largo plazo: más de 3 años

Fuente: Elaboración propia

El tercer tipo de cláusulas crucial son los requisitos detallados especificados en el contrato. En DOC Rioja hay numerosas cláusulas empleadas en determinar los atributos de las transacciones:

- Cantidad: En relación con la cantidad de las uvas producidas en DOC Rioja, esta variable está generalmente reflejada en los contratos. Casi el 90 por ciento de los contratos indican los kilos de uva que serán intercambiados, el 60 por ciento estipulan el viñedo y finalmente el 52 por ciento aproximadamente especifican el rendimiento por hectárea. En este último punto debemos subrayar que el Consejo Regulador ya controla el rendimiento por hectárea. En comparación con la información existente en otros países, Scales et al. (1995) indican que para las uvas de menor calidad los contratos tienden a centrarse en la cantidad intercambiada. Mientras el 22 por ciento de los contratos en California especifican el máximo tonelaje, casi la mitad de los encuestados indican que hay alguna expectativa en relación a la cantidad de las uvas producidas. De la misma manera, Fraser en Australia encontró que el 41 por ciento de los contratos se basan en el rendimiento por hectárea.
- Calidad: Como se mencionó previamente, los contratos permiten a las bodegas articular sus requisitos con respecto a la calidad en los contratos. El Consejo, quien establece un modo de producción al que los agricultores están forzados a obedecer, regula el nivel mínimo de calidad de uva en DOC Rioja. Pero dada la importancia adquirida por la calidad en DOC Rioja, algunas bodegas determinan sus propios niveles mínimos de calidad, los cuales son más estrictos que los del Consejo.

La medición de la calidad de la uva es un problema muy complejo. Sin embargo, la medición de la calidad se está generalizando porque determina cada vez más el precio pagado a los agricultores por sus uvas. En términos de la valoración de la calidad de la uva, nuestros resultados son similares a los obtenidos por Fraser (2002), quien encontró que la mayoría de los contratos (88 por cien) no permiten a una tercera parte determinar la calidad de la uva antes o después de la vendimia. Una conclusión de este dato es que la mayoría de los viticultores independientes están sujetos a la valoración de la calidad realizada por la bodega. Entonces, las bodegas tienen un incentivo potencial a infravalorar la calidad de la uva para reducir el precio que tienen que pagar a los viticultores (Fraser, 2003).

- Actuaciones en caso de debate entre las partes: Los contratos deberían proporcionar una manera efectiva de resolución de conflictos para los hechos no contemplados en el contrato (Bogetoft and Olesen, 2002). A pesar de las incertidumbres inherentes en la medición de la calidad de la uva y los precios resultantes, sólo el 12 por ciento de los contratos en DOC Rioja tienen explícitamente un mecanismo de resolución de disputas. Sin embargo, Fraser (2002) encuentra que el 46 por ciento de los encuestados tienen un mecanismo de resolución de disputas. En California, hay una importante variación regional. Mientras casi la mitad de los contratos para las costas del Norte y del Centro contienen cláusulas de resolución de conflictos tales como el arbitraje, la cuota es menor que un tercio en otras regiones.
- Control: Algunos contratos son muy específicos sobre las acciones requeridas al agricultor, mientras otros dejan un amplio margen de decisión al agricultor. En general, los contratos en DOC Rioja permiten

flexibilidad en las prácticas de viticultura a seguir, siendo el grado de control más implícito que explícito. Mientras el 20 por ciento de las bodegas dan a los agricultores algunas instrucciones, el 40 por ciento de las bodegas sólo proporcionan consejos de viticultura y el resto delegan autoridad al agricultor de manera que él puede tomar las decisiones que considere apropiadas. Una excepción es el uso de productos químicos y fertilizantes, donde aproximadamente el 40 por ciento de las bodegas requieren ser informadas. Esto es esperable debido a hechos relacionados con los residuos químicos en las uvas (Fraser, 2003). Resultados similares fueron obtenidos en los estudios de Fraser (2002) y Goodhue *et al.* (1999).

Tabla 3: Prácticas de viticultura específicas

	California	Australia	DOC Rioja
Prácticas de viticultura específicas	%		
<i>Requiere</i>	16	15	20
<i>Sugiere</i>	37	42	40
<i>Ninguna</i>	47	43	40
Uso de productos químicos	%		
<i>Antes de usarlo</i>	45	88	48
<i>Después de usarlos</i>	71	No hay información	46

Fuente: Elaboración propia

La necesidad de dar consejos a los agricultores para obtener mejoras en la calidad de la uva ha conllevado en algunos casos a un reforzamiento de la relación entre la bodega y el agricultor (Fraser, 2003). En DOC Rioja, esta relación más fuerte ha manifestado la colaboración de las bodegas con los agricultores en varias prácticas vitivinícolas para incrementar la calidad de la uva. En particular, la práctica más común en la cual las bodegas participan en DOC Rioja es la vendimia (88 % de las bodegas), seguido por las prácticas de fertilizantes (48 % de las bodegas), poda (44 % de las bodegas) y riesgo (44% de las bodegas).

Scales *et al.* (1995) encontró que el espectro de bodegas de calidad media está favoreciendo relaciones más cercanas con los agricultores. Nuestra evidencia para este argumento está disponible en las visitas regulares al viñedo. En concreto, el 60 por ciento de las bodegas visitan el viñedo al menos tres veces por año.

El cuarto grupo de características está relacionado con las cláusulas de adaptación y los métodos de ajuste de precio.

Fraser (2003) afirma que hay varias alternativas para determinar el precio recibido por las uvas, tales como el precio mínimo, el precio ajustado por un término fijo con el índice del CPI, el precio de mercado con un máximo y un mínimo ajustado, el precio de mercado con una penalización y una bonificación, y la demanda residual (precio de la botella). Y en la práctica muchos de ellos son usados. Por ejemplo, en California, Goodhue *et al.* (2002) encontró que hay un amplio rango de acuerdos de establecimiento de precios, siendo un precio de referencia el más ampliamente utilizado. De la misma manera, Fraser (2002) identificó que la forma más común de pago era el precio de mercado justo. Concerniente a cómo se determina el precio en DOC Rioja, se encuentra que la mayoría de los agricultores reciben un precio que es una función de tres variables: región de origen, variedad y especialmente la calidad de las uvas. Con respecto a esto último, el 36 por ciento de los contratos consideró más de dos variables para medir la calidad, y es probable que en futuro se observe que la mayoría de los contratos incluyen muchos indicadores de calidad, porque esto hace más objetivo la medición de la calidad. Otro componente importante de la calidad es el momento de la

medición. De esta manera, el 64 por ciento de las bodegas en Australia determina un precio por uva basado en la calidad de la uva en la vendimia, el 17 por ciento de las bodegas lo determinan según la calidad del vino lograda y finalmente el 19 por ciento de las bodegas establecen un precio sobre una combinación de ambas calidades. Consecuentemente, en un contrato es muy importante el momento del pago, el cual es identificado en el 76 por cien de los contratos de DOC Rioja.

Finalmente, la quinta característica importante del contrato es su naturaleza incompleta.

A pesar de que los contratos crean un marco para las relaciones definiendo los roles y las responsabilidades de las partes y proporcionando un mecanismo para su cumplimiento, es imposible escribir un contrato que permita cada eventualidad.

Los contratos pueden incluir cláusulas que detallen el derecho a la renovación del contrato. Por ejemplo, en Australia, muchos de los agricultores tenían cláusulas de renovación o bien lo que se conoce como una cláusula “overgreen” (Fraser, 2002). Esto es, el contrato continuaría indefinidamente mientras ninguna parte solicite su finalización. De la misma manera, Goodhue *et al.* (2002) también encontró que el 30 por ciento de los contratos contienen cláusulas de renovación. En general, los contratos en DOC Rioja no incluyen cláusulas relacionadas con la renovación del contrato.

La renegociación ofrece una importante ventaja, lo cual explica por qué esta cláusula se incluye en numerosas ocasiones en los contratos: facilita la flexibilidad contractual y permite a las partes ajustar el contrato a los cambios en el entorno. Así pues, las partes pueden evitar ineficiencias ex post a través de la renegociación.

Sin embargo, hay también desventajas en la renovación del contrato. La renegociación reduce el compromiso y puede conducir a comportamientos estratégicos. La explicación es fácil. Si las partes saben que el contrato se renegocia, las partes no actúan de acuerdo con los incentivos en el contrato inicial, sino según los incentivos que esperan en el contrato renegociado. Entonces, las renegociaciones pueden inducir ineficiencias ex ante (Bogetoft y Olesen, 2002).

Un 20 por ciento de los contratos en DOC Rioja incluyen cláusulas que tratan con la salvaguarda en caso de denuncia de los acuerdos tales como la indemnización por no cumplir lo pactado. De la misma manera, en otras regiones los contratos incluyen una cláusula para eventos inesperados que determinan una negociación entre las partes para encontrar un nuevo equilibrio financiero. Un ejemplo de esto son los contratos existentes en la denominación “Vins des Sables du Golfe du Lion” en el sur de Francia (Montaigne and Sidlovits, 2003).

4.- CONCLUSIONES E IMPLICACIONES DIRECTIVAS

Mientras los economistas han realizado enormes esfuerzos teóricos por entender los contratos agrarios, pocos estudios empíricos han sido llevados a cabo en agricultura, particularmente en viticultura. La escasez de análisis empírico de los contratos de viticultura es particularmente importante en DOC Rioja. Esto es una importante omisión, no sólo porque el uso de contratos está creciendo en agricultura en general, sino también porque los contratos teóricos óptimos no son prácticos.

Este trabajo ha combinado la teoría contractual con la evidencia de los contratos en uso en DOC Rioja. Además, establecemos un análisis comparativo sobre la relación contractual entre un viticultor y una bodega para el suministro de uva para elaborar vino.

Nuestros resultados sugieren que en varias regiones, especialmente en Australia, California y DOC Rioja, los contratos de aprovisionamiento de uva para la producción de vino se están convirtiendo cada vez más importantes. La comparación de las relaciones contractuales en estas tres regiones nos permite concluir que la coordinación vertical a través de los contratos logra varios objetivos. Primero, los contratos facilitan y coordinan la oferta de uvas. Esto es, los contratos permiten a las bodegas articular sus requisitos con respecto a la calidad de las uvas producidas por los agricultores. En segundo lugar, son un mecanismo para transferir el riesgo y definir las responsabilidades de producción en un sistema de producción de vino.

Sin embargo, se observa algunas diferencias en el diseño y la implementación de los contratos entre las regiones. Por ejemplo, en comparación con California y Australia, los contratos orales son más ampliamente utilizados en DOC Rioja. De la misma manera, y relacionado con este tipo de contrato, las cláusulas que detallan el derecho de renovación de contrato son raramente encontradas en DOC Rioja. Por el contrario, los contratos escritos son más importantes en Australia y, en particular, en California.

Las principales cláusulas del contrato contribuyen a una situación favorable para ambas partes. En particular, los contratos introducen numerosos atributos dirigidos a mejorar la calidad. Sin embargo, no son suficientes. La naturaleza incompleta de los contratos pone en evidencia que un contrato escrito de producción de uva no es una garantía ilimitada. Esto es, ambas partes soportan algo de riesgo que la otra parte no puede ser capaz de incluir en términos escritos en el contrato. En consecuencia, los contratos facilitan la coordinación de la relación, pero no aseguran el éxito a largo plazo.

En nuestra opinión, el éxito del contrato sólo sucederá cuando la transacción tenga un beneficio mutuo estable para ambos, el agricultor y la bodega, durante un periodo extenso de tiempo. Esto podría explicar que en la práctica muchas bodegas y agricultores consideran los contratos para el suministro de la uva como de segunda importancia en comparación con la relación agricultor-bodega basada en la confianza. Ellos encuentran esto más importante que el número de cláusulas que incluya el contrato.

En resumen, encontramos un apoyo considerable a la afirmación de Levin (2003, p.847): “La buena fe es un ingrediente esencial para muchas relaciones de contratación”. Dicho en otras palabras, los contratos facilitan la coordinación de la relación, pero no aseguran el éxito a largo plazo.

5.- REFERENCIAS

- AGRAWAL, P. (1999): “Contractual structure in agriculture”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 39, 293-325.
- AGRAWAL, P. (2002): “Incentives, risk, and agency costs in the choice of contractual arrangements in Agriculture”, *Review of Development Economics*, 6, 3, 460-477.
- ALEXANDER, C., GOODHUE, R., RAUSSER, G. (2000): “Do quality incentives matter?”. *Working Paper, 00-029, Department of Agricultural and Resource Economics, University of California Davis.*
- ALLEN, D., LUECK, D. (1992): “Contract choice in modern agriculture: cash rent versus cropshare”, *Journal of Law & Economics*, .XXXV, .397-426.

- ALLEN, D., LUECK, D. (2003): *The Nature of the Farm: Contracts, Risk and Organization in Agriculture*, MIT Press: Cambridge
- ANDERSSON, H. (1995): "Primary and secondary producers: Economic implications of contracts in the food marketing chain", *European Review of Agricultural Economics*, 22, 310-320.
- BARZEL, Y. (1982): "Measurement Costs and the Organization of Markets," *Journal of Law and Economics*, 25, 27-48.
- BOGETOFT, P., OLESEN, H. (2002): "Ten rules of thumb in contract design: lessons from Danish agriculture", *European Review of Agricultural Economics*, 29, 2, 185-204
- CHAMBERS, W. KING, R. (2002): "Changing Agricultural Markets: Industrialization and Vertical Coordination in the Dry Edible Bean Industry", *Review of Agricultural Economics*, 24, 2, 495-511.
- CROCKER, K.J., MASTEN, S.C. (1991): Pretia ex machina? Prices and process in long-term contracts, *Journal of Law and Economics*, 34, 270-300
- CURTIS, K., MCCLUSKEY, J. (2003): "Contract incentives in the processed potato industry", *Proceedings of the Food Systems, Research Conference*, June 26-27, Madison, WI.
- DOWNEY, W. (1996): "The Challenge of Food and Agri Products Supply Chains", *In Proceedings of the 2nd International Conference on Chain Management in Agri-and Food Businesses, Conference held at Ede, Netherlands, 30-31, May, 1996*
- DRESCHER, K. (2000): "Assessing Aspects of Agricultural Contracts: An Application to German Agriculture", *Agribusiness*, 16, 4, 385-398
- DUBOIS, P., VUKINA, T. (2004): "Grower risk aversion and the cost of moral hazard in livestock production contracts", *American Journal of Agricultural Economics*, 86, 3, 835-841.
- EDWARDS, F., MORT, G. (1991): "The expert wine taster", *International Marketing Review*, 8, 8-12.
- FRASER, I. (2002): "Contractual Relations Between Wine Grape Growers and Wineries in Australia: Survey Results", *Australian Viticulture*, 6, 6, 68-79
- FRASER, I. (2003): "The Role of Contracts in Wine Grape Supply Coordination: An Overview", *Agribusiness Review*, 11, 5, 1-16
- FRASER, I. (2005): "Microeconomic analysis of wine grape supply contracts in Australia", *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 49, 23-46
- GOODHUE, R. (2000): "Broiler Production Contracts as a Multi-agent Problem: Common Risk, Incentives and Heterogeneity", *American Journal of Agricultural Economics*, 82, 3, 606-22
- GOODHUE, R., HEIEN, D., LEE, H., SUMNER, D. (2002): "Contract use widespread in wine grape industry", *California Agriculture*, 56, 3, 97-102.
- HARPER, A. (2005): "Hog Production Contracts: The Grower-Integrator Relationship", Publication nº 414-039, June 2005, *Virginia Polytechnic Institute and State University*
- HOBBS, J., YOUNG, L. (2000): "Closer vertical co-ordination in agri-food supply chains: a conceptual framework and some preliminary evidence", *Supply Chain Management: An International Journal*, 5, 3, 131-142

- HOROWITZ, I., LOCKSHIN, L. (2002): "What price quality? An investigation into the prediction of wine-quality ratings", *Journal of Wine Research*, 13, 1, 7-22.
- HUETH, B., LIGON, E. (1999): "Producer price risk and quality measurement", *American Journal of Agricultural Economics*, 81, 512-524.
- HUETH, B., LIGON, E. (2001): "Agricultural markets as relative performance evaluation", *American Journal of Agricultural Economics*, 83, 2, 318-328.
- HUETH, B., MELKONIAN, T. (2004): "Multi-Tasking, Identity Preservation, and Contract Design in Agriculture", *American Journal of Agricultural Economics*, 86, 3, 842-847.
- HUETH, B.; LIGON, E.; WOLF, S.; AND WU, S. (1999): "Incentive Instruments in Fruit and Vegetable Contracts: Input Control, Monitoring, Measuring, and Price Risk," *Review of Agricultural Economics*, 21, 1999, 374-389.
- HUFFMAN, W., JUST, R. (2000): "Setting efficient incentives for agricultural research: Lessons from Principal-Agent theory", *American Journal of Agricultural Economics*, 82, 4, 828-841.
- HUFFMAN, W., JUST, R. (2004): "Implications of agency theory for optimal land tenure contracts", *Economic Development and Cultural Change*, 52, 617-643.
- JOSKOW, P.L. (1987): "Contract Duration and Relationship –Specific Investments: Empirical Evidence from Coal Markets", *The American Economic Review*, 77, 1, 168-185
- KLEIN, B., CRAWFORD, R., ALCHIAN, A. (1978): "Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting process", *Journal of Law and Economics*, 21, 2, 297-326.
- LACOEUILHE, J. (2004): "Les specificites du marketing du vin: quel role pour la mdd?", *International wine marketing academic review*, 62-76.
- LEVIN, J. (2003): "Relational Incentive Contracts", *The American Economic Review*, 93, 3, 835-857
- LÓPEZ-BAYÓN, S., VENTURA VICTORIA, J. (2001): "La Subcontratación en la industria electrónica. Determinantes de la duración de los contratos", *Economía Industrial*, 341
- MACNEIL, I.R. (1977-78): "Contracts: Adjustment or long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law", *Northwestern University law reviews*, 72, 854-905
- MACNEIL, I.R. (1978): *Contracts-exchange, transaction and relations*. Foundation Press: Mineola, NY
- MASTEN, S.E. (1998): "A legal basis of the firm", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, 181-198
- MÉNARD, C. (2002): "The Governance of Hybrid Organizations", LINKS Conference, Copenhagen, 1-2, November, 2002
- MIGHELL, R.L., JONES, L.A. (1963): "Vertical Coordination in Agriculture". *U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, Agricultural Economic Report, No. 19, February*.
- MONTAIGNE, E., SIDLOVITS, D. (2003): "Long Term Contracts and Quality in the Wine Supply Chain: Case of the Appellation "Vins des Sables du Golfe du Lion", 7th Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics", *Contracts and Organization*, September 11-13, Budapest University of Economics, Budapest, Hungary

- O'NEIL, M., PALMER, A., CHARTERS, S. (2002): "Wine production as a service experience-the effects of service quality on wine sales", *Journal of Services Marketing*, , 16, 4, 342-362
- OCZKOWSKI, E. (2001): "Hedonic wine price functions and measurement error", *The Economic Record*, 77, 239, 374-382.
- ORTH, U.R., KRŠKA, P. (2002): "Quality signals in wine marketing: the role of exhibition awards". *International Food and Agribusiness*", *Management Review*, 4, 4, 385-397.
- SCALES, W., CROSER, B., FREEBAIRN, J. (1995): *Winegrape and Wine Industry in Australia*, Report by the Committee of Inquiry into the Winegrape and Wine Industry, Australian Government Publishing Service, Canberra
- SHERSTYUK, K. (2000): "Performance standards and incentive pay in agency contracts", *Scandinavian Journal of Economics*, 102, 4, 725-736.
- SKURAS, D., VAKROU, A. (2002): "Consumers' willingness to pay for origin labeled wine: A Greek case study". *British Food Journal*, 104, 11, 898-912.
- TSOULOUHAS, T., VUKINA, T. (2001): "Regulating broiler contracts: Tournaments versus fixed performance standards", *American Journal of Agricultural Contracts*, 83, 4, 1062-1073
- WILLIAMSON, O.E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press
- WILLIAMSON, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press: New York
- WILLIAMSON, O.E. (1996): *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press: New York
- WOLF, S.B., HUETH, B., LIGON, E. (2001): "Policing mechanisms in agricultural contracts", *Rural Sociology*, vol. 66, 3, 359-381
- WU, S., JUST, D. (2000): "Contract variation in the processing tomato industry", selected paper presented at the American Agricultural Economics Association Annual Meetings, Tampa
- YOUNG, L.M. AND HOBBS, J.E. (2002): "Vertical Linkages in Agri-Food Supply Chains: Changing Roles for Producers, Commodity Groups, and Government Policy," *Review of Agricultural Economics*, 24, 2002, 428-441.