



Agricultura por contrato y su regulación legal: **¿Qué deberían saber los agricultores?**

¿Qué es la agricultura por contrato?

La agricultura por contrato (AC) consiste en un acuerdo entre agricultores y compradores: ambas partes acuerdan por adelantado los términos y condiciones que regirán la producción y comercialización de productos agrícolas. Estas condiciones normalmente especifican el precio que se debe pagar al agricultor, la cantidad y calidad del producto demandado por el comprador y la fecha de entrega a los compradores. El contrato también puede incluir información más detallada sobre el modo en que se llevará a cabo la producción o sobre si los insumos, como semillas, fertilizantes y asesoramiento técnico, van a ser suministrados por el comprador.

Objetivo de este resumen

La finalidad de este resumen es ayudar a los líderes de los agricultores, organizaciones de agricultores y facilitadores que trabajan con pequeños productores a comprender correctamente los aspectos legales y operativos de la AC. Para ello, se basa en información contenida en la *Guía jurídica sobre agricultura por contrato* (UNIDROIT/FAO/FIDA, 2017) y en la experiencia de campo sobre proyectos de AC por parte de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

PARTE 1

¿POR QUÉ DEDICARSE A LA AGRICULTURA POR CONTRATO?

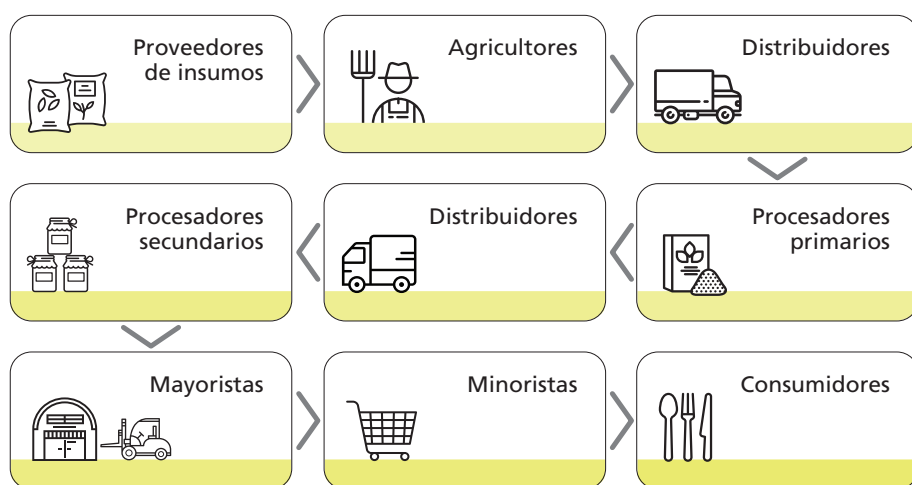
¿Por qué es importante la agricultura por contrato hoy en día? La AC existe desde hace décadas. No obstante, su uso se ha generalizado en los últimos años, especialmente en los países en desarrollo. Pero, ¿a qué se debe esta popularización? El mundo se ha globalizado y la demanda de alimentos y productos agrícolas ha aumentado espectacularmente. Los mercados de alimentos se han vuelto más competitivos porque los consumidores de muchos países han pasado a vivir en ciudades y demandan productos alimenticios que no sean únicamente seguros para su consumo, sino también estén producidos de manera respetuosa con el medio ambiente y con los trabajadores que se ocupan de la producción. En este nuevo contexto, los compradores de productos agrícolas tienen que colaborar más con sus socios en la cadena de suministro, para poder obtener suficientes materias primas de buena calidad directamente de los agricultores y satisfacer así la demanda de productos alimenticios de sus nuevos clientes, tales como supermercados, restaurantes, hoteles, colegios y hospitales. Las empresas que transforman los productos agrícolas están interesadas especialmente en celebrar contratos con agricultores para asegurarse un suministro regular de materias primas que cubran sus necesidades tanto en términos de calidad como de cantidad.

¿Cuáles son los beneficios de la agricultura por contrato para los pequeños productores? La AC puede servir para poner en relación a los pequeños agricultores con los compradores. Gracias a ella los agricultores pueden saber por adelantado cuándo, a quién y a qué precio van a vender sus productos, lo que les permite disminuir la incertidumbre propia de la actividad agrícola y planificar mejor su producción. También reduce los riesgos asociados a la fluctuación de los precios y puede servir de protección a los agricultores frente a las pérdidas derivadas de catástrofes naturales y el cambio climático, ya que pueden compartir

dichos riesgos con el comprador por contrato. Cuando los compradores también facilitan el acceso a insumos, concepto que incluye el asesoramiento financiero y técnico, la AC puede generar un aumento significativo de los rendimientos y beneficios.

Ejemplos exitosos de la agricultura por contrato. Muchos países han aprobado planes de AC para distintos productos con buenos resultados atendiendo al beneficio neto que obtienen los agricultores, el aumento del rendimiento y el uso más eficiente de los insumos. Algunos ejemplos son la producción de tomate en Turquía y la producción de pollos en Brasil (Cuadro 1).

AGROCADENAS



Fuente: elaboración de los autores.

Ventajas para los agricultores

- » acceso más fácil a insumos, servicios y crédito
- » mejora de la producción y las capacidades organizativas
- » seguridad del mercado
- » ingresos más estables

Ventajas para los compradores

- » suministro continuo de materias primas
- » productos que cumplen las normas de calidad e inocuidad
- » menores costos de insumos y mano de obra en comparación con la producción integrada en tierras pertenecientes a empresas

Inconvenientes para los agricultores

- » menor flexibilidad para vender a otros compradores cuando aumenten los precios
- » posibilidad de demora en el pago y retrasos en la entrega de insumos
- » riesgo de endeudamiento derivado de los préstamos concedidos por el comprador
- » riesgos ambientales derivados del monocultivo
- » poder de negociación desigual entre agricultores y compradores

Inconvenientes para los compradores

- » elevados costos de transacción al tener que contratar con muchos agricultores pequeños
- » riesgos de ventas fuera de contrato si los agricultores deciden incumplir el contrato y vender a terceros
- » posible uso indebido de insumos si los agricultores usan semillas y fertilizantes suministrados por la empresa con otros fines distintos a los previstos
- » menor flexibilidad para encontrar un suministro alternativo
- » riesgos para la reputación si las cosas salen mal

CUADRO 1

Efectos positivos de la agricultura por contrato

Efectos sobre los beneficios y la productividad: el caso del tomate en Turquía.

Turquía es el cuarto mayor productor de tomates del mundo después de China, India y Estados Unidos (FAOSTAT: Datos de 2012). En ese país se han estado aplicando planes de AC para el cultivo y comercialización de tomates para elaborar salsa de tomate desde la década de 1970. Los estudios que comparan la producción de tomate de los agricultores contratados y los agricultores no contratados llegan a la conclusión de que la AC genera un 19 por ciento más de beneficios netos respecto a los de los modelos no contractuales. A través de un uso más eficiente de la tecnología y la mano de obra, los agricultores contratados producen también más tomates que los no contratados.

Mejora del rendimiento: el caso de los pollos en Brasil.

El consumo de pollo en Brasil aumenta a un ritmo del 4,8 por ciento anual, mientras las exportaciones siguen aumentando a una tasa anual del 6 por ciento. Este país es el mayor exportador mundial de pollos, que se producen principalmente a través de contratos de integración estrechamente coordinados. Una empresa mediana, Pif-Paf Alimentos, produce pollos mediante contratos celebrados con unos 600 agricultores de dos lugares. Con el fin de mejorar la competitividad, ha generado un diseño eficaz de los contratos que vincula el pago al rendimiento productivo. Los agricultores reciben insumos prefinanciados y asesoramiento técnico. También reciben incentivos financieros para que mejoren continuamente la eficiencia técnica, con lo que se maximizan los resultados y se reducen los costos de Pif-Paf. FAO (pendiente de publicación).

Fuente: Tatlıdil y Aktürk, 2004; Haksöz, Seshadri y Lyer, 2011.

Ventajas e inconvenientes. La AC puede presentar ventajas e inconvenientes tanto para los agricultores como para los compradores, según se expone a continuación. No obstante, el aumento de la contratación en todo el mundo parece indicar que los aspectos positivos suelen imponerse a los negativos.

Es posible que la agricultura por contrato no sea la más adecuada para algunos agricultores y compradores. En muchos países, los acuerdos de AC son legalmente vinculantes. Los agricultores y compradores deberían ser conscientes de que cuando firman un contrato quedan legalmente obligados por el contenido de ese contrato. Por tanto, se recomienda que, antes de celebrar un acuerdo de AC, se realice un análisis concienzudo de las ventajas e inconvenientes de la contratación y las alternativas disponibles. Además, pueden existir otras formas de organizar una relación comercial entre un agricultor y un comprador.

PARTE 2

¿CÓMO SE FORMAN LOS CONTRATOS?

El proceso de formación del contrato es muy importante a efectos de construir una relación de confianza entre agricultores y compradores. El proceso de formación de un contrato consta de diferentes etapas, entre las que se incluyen las negociaciones y el intercambio de información, la presentación de una oferta por el comprador y su aceptación por el agricultor y la preparación del contrato. Una mejor práctica general consiste en llevar a cabo todo el proceso de formación del contrato de forma transparente, justa y de buena fe. Una buena práctica es que los agricultores participen en las conversaciones con el comprador desde el inicio de las fases de negociación y formación del contrato,



©FAO Zimbabwe country Team

para asegurarse de que comprenden todas las condiciones que integran el contrato y garantizar que se tienen en cuenta sus intereses y derechos.

La importancia de la fase de negociación. Normalmente, durante esta fase el comprador entrega a los agricultores la oferta, donde se perfilan las condiciones del contrato. Esta oferta tendría que presentarse a los agricultores por escrito, dándoles varios días para que revisen el documento y tengan de este modo suficiente tiempo para comprender las condiciones propuestas y, si fuese necesario, buscar asesoramiento. En algunos países, la normativa exige que se envíe una oferta escrita a los agricultores como requisito obligatorio del proceso de formación del contrato. En los casos en los que la alfabetización de los agricultores pueda ser limitada, se recomienda que un tercero neutral lea en alto el contenido de la oferta contractual (como se indica posteriormente). Los agricultores tienen que comprender correctamente todas las condiciones que van a aceptar, por lo que deberían estar dispuestos a realizar preguntas y exigir que se cambien ciertas cláusulas

relativas al precio, calidad, pago y entrega del producto si parece que son injustas o de imposible cumplimiento. El contrato solo debería firmarse cuando se haya alcanzado el pleno acuerdo sobre todas las condiciones y la fase de negociación llegue a su conclusión. De conformidad con el Derecho general de los contratos, una vez aceptada la oferta escrita no será necesaria ninguna otra formalidad para formar un contrato legalmente vinculante.



¿Quién puede colaborar? Muchos pequeños agricultores podrán encontrar dificultades para comprender las cláusulas que integran un contrato, que en ocasiones pueden estar redactadas usando términos técnicos o jurídicos confusos. También pueden verse incapaces de formular preguntas y negociar con un comprador por su cuenta. En estos casos, la presencia de un tercero de confianza, como el líder de la organización de agricultores, un extensionista del Gobierno o algún miembro de una organización no gubernamental pueden servir de gran ayuda para explicar con detalle las condiciones del contrato. Dos herramientas útiles para los asesores que ayudan a los agricultores y sus organizaciones en la negociación y aplicación de los acuerdos de AC son los Principios rectores para las operaciones responsables de AC de la FAO y la Guía jurídica sobre agricultura por contrato de UNIDROIT/FAO/FIDA (la Guía jurídica).

La importancia de las leyes en la agricultura por contrato. Para los agricultores que quieren dedicarse a la AC, puede revestir importancia comprender la regulación legal de los contratos, especialmente en casos en que el contrato sea ambiguo o no regule determinados aspectos del acuerdo. En algunos países existe normativa específica sobre AC dirigida a proteger tanto a los agricultores como a los compradores. En caso contrario, podrá aplicarse el Derecho general de los contratos y la normativa reguladora de otro tipo de contratos. Antes de firmar un contrato, los agricultores deberían saber, como mínimo, dónde pueden encontrar orientación y asesoramiento para comprender mejor las normas y reglamentos que rigen este tipo de acuerdos.

PARTE 3

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA COMPRENDER EL CONTENIDO DE UN CONTRATO Y LOS ASPECTOS JURÍDICOS DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO

En base a la Guía jurídica, las preguntas y respuestas que se recogen a continuación ofrecen ideas útiles sobre posibles soluciones y buenas prácticas que pueden aplicarse a la práctica de la AC.

1. ¿Cuál es la apariencia formal de un contrato?

Aunque existen contratos verbales, se recomienda encarecidamente que los contratos consten por escrito. Es preciso que su forma sea sencilla y su redacción resulte comprensible por todas las partes. En general, sería necesario incluir los siguientes contenidos:

1. **Las partes**, incluidos el nombre y la dirección de los firmantes.
2. **El objeto**, expresando la causa por la que se ha celebrado el contrato e incluyendo el nombre del producto concreto que va a producirse.
3. **El lugar de producción**, donde se deberían especificar las dimensiones y el emplazamiento de la zona de cultivo de la forma más detallada posible. Cuando se trate de un terreno arrendado, debería facilitarse una prueba de los contratos de uso de la tierra y, en ocasiones, podría ser necesaria la autorización del propietario.
4. **Obligaciones de las partes**, donde deben incluirse las previsiones de producción del agricultor y el modo de entrega de dicha producción, así como la asistencia que debe prestar el comprador. Aquí también se



especifica si el comprador va a suministrar insumos y/o asesoramiento técnico.

5. **Precio y pago**, donde se determinará el precio que debe pagarse o la manera de calcularlo, así como el momento y lugar en que se abonará el pago.
6. **Provisión de insumos**, que debe incluir una descripción específica de los insumos suministrados por el comprador junto al momento y el lugar en que deben entregarse, así como la manera en que se deben calcular y llevar a cabo los reembolsos por parte del productor.
7. **Terceros**, donde se describirán las relaciones con otros que puedan contribuir a la ejecución del contrato, incluidas las instituciones financieras, como bancos u organismos certificadores de la garantía de calidad.
8. **Exoneraciones**, que describen las causas de exoneración que permiten incumplir el contrato, como cuando el incumplimiento sea consecuencia de un suceso de fuerza mayor.
9. **Medidas en caso de incumplimiento**, donde debe incluirse la descripción de los supuestos en que una parte podrá recibir una

indemnización en caso de que la otra parte incumpla sus obligaciones.

10. **Duración, renovación y extinción**, donde se explicarán los detalles sobre la duración del contrato, los acuerdos sobre su prórroga o renovación y el modo en que puede extinguirse.
11. **Solución de controversias**, donde se expondrán las formas de resolver los posibles desacuerdos entre compradores y agricultores.
12. **Firmas**, donde las partes deben firmar, idealmente en presencia de testigos.

Algunos de estos apartados se analizarán con más detalle en este resumen. Pueden consultarse recomendaciones más completas sobre cuestiones legales en FAO (2016) y UNIDROIT/FAO/FIDA (2015).

2. ¿Cuáles son las partes de un contrato?

Las partes de un contrato son normalmente un agricultor y un comprador. No obstante, los contratos pueden regular los vínculos con otros sujetos tales como los proveedores de insumos y las instituciones financieras.

El agricultor. Pueden ser parte de un contrato los agricultores individuales o agricultores que se agrupan para crear una organización de agricultores (por ejemplo, una asociación o una cooperativa). Es

posible que los agricultores individuales y sus organizaciones tengan obligación de dar de alta su actividad empresarial para dedicarse a la AC. Todos los agricultores que participan en operaciones de AC tienen que disponer del derecho a usar un terreno. Pueden tenerlo en propiedad o en arrendamiento o incluso pueden estar autorizados a usar tierras del gobierno. Lo importante es que puedan ampararse en derechos de uso de la tierra garantizados durante toda la vigencia del contrato.

El comprador. Las empresas que participan en operaciones de AC pueden ser de distintos tipos. Los compradores pueden ir desde pequeños negocios locales hasta empresas extranjeras. Pueden intervenir como compradores tanto mayoristas como exportadores, comerciantes y empresas transformadoras de alimentos. En aquellos casos en que existen programas gubernamentales para la compra directa de productos a los agricultores, los entes públicos como colegios y hospitales pueden llegar a intervenir como compradores que contratan directamente con los agricultores.

Otras partes. Pueden participar en las operaciones de AC otros actores de la cadena de suministro, así como organismos públicos y privados. Algunos ejemplos son los proveedores de insumos, instituciones financieras, compañías aseguradoras, agencias gubernamentales de extensión agrícola y propietarios de la tierra.

3. ¿Qué obligaciones tienen las partes?

Por lo general, la **principal obligación del agricultor consiste en producir y entregar el producto** con arreglo al contrato y la **principal obligación del comprador**

consiste en pagar el precio acordado a cambio de los productos suministrados por el agricultor. De forma más concreta, las obligaciones de las partes pueden dividirse en cuatro categorías.

3.1 Obligaciones relativas a los productos: ¿Qué cantidad de producto y de qué tipo?

Cantidad. Los agricultores se comprometen a vender al comprador una cantidad determinada de producto según lo dispuesto en el contrato. Esta cantidad puede ser la producción íntegra de una parcela de terreno específica o la generada con los insumos suministrados por el comprador. Algunos contratos pueden especificar una cantidad mínima, una cantidad variable o un porcentaje de la producción. Con independencia del método empleado para fijar la cantidad, los contratos normalmente afirman que el producto debe proceder de la producción propia del agricultor, generada en el lugar acordado y mediante el uso de los insumos y métodos previstos en el contrato.

Calidad. Los agricultores se comprometen a vender al comprador un producto que tenga la calidad especificada en el contrato. Los requisitos de calidad pueden estar relacionados con características físicas como color, tamaño y forma; con el contenido del producto (como, por ejemplo, leche desnatada o uvas sin semilla); o con su utilidad para alcanzar un fin concreto (por ejemplo, semillas resistentes a los virus o judías verdes sin productos químicos). Una buena práctica consiste en especificar estos requisitos de forma detallada. Por ejemplo, deberían evitarse frases del tipo “de buena calidad”, “la mejor calidad” o “calidad aceptable”, pues pueden resultar demasiado imprecisas. Los mejores contratos contienen indicaciones precisas y objetivas como,



©FAO/I. Kodikara



©FAO/Mustafa Coskun

por ejemplo, “grado de humedad máximo del 6,5 por ciento”. También pueden ofrecer un mayor grado de detalle en un anexo donde se describan defectos del producto inadmisibles o referencias a normas de calidad de naturaleza pública o privada que se deban cumplir, como las Global Good Agricultural Practices (GlobalGAP). Véase el Cuadro 2 para consultar más ejemplos de obligaciones de cantidad y calidad.

3.2 Obligaciones relativas al proceso: ¿Cómo se llevará a cabo la producción?

Aquí se incluye la información sobre el método y la tecnología que deben usarse para la producción, así como las instrucciones para la cosecha. Los agricultores deben seguir estas instrucciones y los compradores (o los terceros) pueden suministrar insumos y asesoramiento técnico específicos para ayudar a los agricultores durante el ciclo de producción.

Insumos. Según lo dispuesto en el contrato, es posible que los agricultores tengan que usar insumos suministrados por el comprador siguiendo sus instrucciones. En estos casos, los costos de los insumos podrán deducirse de los pagos finales que se realicen después de la entrega del producto contratado. Por otro lado, el comprador deberá suministrar insumos de buena calidad, aptos para llevar a cabo la producción, y deberá entregarlos

CUADRO 2

Cláusulas con obligaciones de cantidad y calidad contenidas en contratos reales

“El agricultor deberá ofrecer a la empresa la venta de la producción íntegra de patatas para elaborar patatas fritas” (India, contrato sobre patatas).

“El Comprador se compromete a comprar todo el tabaco producido por el vendedor” (Laos, contrato sobre tabaco).

“El Comprador deberá comprar al agricultor todos los pimientos para páprika que alcancen los siguientes niveles de calidad: a. La variedad suministrada por el Comprador; b. Residuos químicos por debajo de los niveles de la Asociación de Comerciantes de Especies Estadounidense y la UE; c. Color granate/morado, rojo o naranja/rojo; d. Sin sustancias extrañas; e. Sin hongos, bacterias ni otras enfermedades” (Zambia, contrato sobre páprika).

Fuente: Base de datos del Centro de Recursos sobre Agricultura por Contrato de la FAO.

en una fecha óptima que garantice que el agricultor tendrá tiempo suficiente para alcanzar sus condiciones de producción normales.

Terreno, instalaciones y equipos necesarios para la producción. Es posible que los agricultores tengan que probar que disfrutarán de derechos de uso de la tierra durante toda la vigencia del contrato; y que se les exija que construyan o reformen instalaciones como, por ejemplo, una nave para la cría de pollos; o que usen equipo especializado para preparar la tierra para la producción.

Los compradores podrán exigir a los agricultores que respeten ciertas **normas y obtengan ciertas certificaciones** públicas y privadas, como las relativas a la higiene, las condiciones laborales y la calidad del producto.

También pueden imponerse obligaciones relativas a la protección de los **derechos de propiedad intelectual e industrial** sobre los insumos suministrados. Véase el Cuadro 3 para consultar algunos ejemplos.

3.3 Obligaciones relativas a la entrega: ¿Cuándo, dónde y cómo deberá entregarse el producto?

Los contratos deben señalar la fecha, hora y lugar, así como cualquier otra condición que deba cumplirse antes o después de la entrega. Es posible que los agricultores estén obligados a entregar el producto en el lugar que señale el comprador, pero también es posible que sea el comprador quien recoja el producto en un lugar pactado con los agricultores. Es preciso que los contratos indiquen con claridad quién está obligado a transportar el producto y quién asumirá los costos. En aquellos casos en los que sea obligatorio el pesado o la inspección del producto en el momento de la entrega, se recomienda que el contrato permita la presencia del agricultor o de un tercero neutral durante el proceso.

3.4 Obligaciones relativas al precio y al pago: ¿Cuánto debe pagar el comprador a los agricultores?

Los compradores deberán pagar al agricultor el precio acordado incluido en el contrato como contraprestación por los productos en-

CUADRO 3

Cláusulas con obligaciones relativas al proceso contenidas en contratos reales

“El agricultor solo utilizará el material de siembra suministrado por el comprador y usará en los cultivos solo los productos químicos aprobados por el comprador” (Trinidad y Tobago, contrato sobre pimientos).

“El agricultor será responsable de todas las actividades agrícolas como la preparación, riego, siembra, medidas para proteger las plantas y cosecha” (India, contrato sobre patatas).

“El agricultor deberá cumplir las normas GlobalGAP. El agricultor podrá recibir una penalización en caso de que los requisitos GlobalGAP no se cumplan” (Tanzania, contrato sobre verduras).

“La empresa suministrará los plántones a los agricultores. El número de plántones suministrados no podrá superar el acordado por las partes. Se aplicarán prohibiciones y se impondrán penalizaciones a cualquier agricultor que sea descubierto reproduciendo este material de plantación” (Tailandia, contrato sobre eucalipto).

Fuente: Base de datos del Centro de Recursos sobre Agricultura por Contrato de la FAO.

tregados. El precio es un elemento esencial de cualquier contrato y la ausencia de fijación del precio o de una explicación sobre cómo debe calcularse podrá invalidar legalmente el contrato. Por tanto, el contrato deberá indicar con claridad el precio a pagar o describir de forma inteligible y clara cómo debe calcularse. Cualquier fórmula que se emplee para calcular el precio debe ser en todo caso suficientemente clara como para que los agricultores puedan hacer una estimación del pago previsto. Véase el Cuadro 4 para consultar algunos ejemplos.

El contrato deberá especificar también el momento y el método de pago tanto de los productos como de los insumos. Las condiciones de pago pueden variar mucho de unos contratos a otros, pues algunos prevén pagos de efectivo *in situ* a los agricultores en el momento de la entrega, mientras otros fijan un número de días para realizar el pago con posterioridad a la entrega. Los compradores deberán respetar las condiciones de pago contenidas en el contrato y el agricultor deberá saldar los anticipos que le haya concedido el comprador.

4. ¿Cuánto tiempo estará en vigor un contrato?

Duración. La duración del contrato deberá indicarse con claridad y dependerá del ciclo de producción del producto; además, es conveniente que tenga en cuenta las inversiones financieras realizadas por ambas partes. Por lo general, los contratos se celebran por un plazo de tiempo breve, que normalmente se expresa mediante un número de meses o la duración de una campaña agrícola para cultivos de ciclo corto como los de hortalizas; o pueden estar vigentes durante varios años cuando se trata de cultivos como café, caña de azúcar, aceite de palma, cultivos arbóreos o ganado, que exigen un grado más alto de inversión.

Renovación. Los contratos pueden incluir cláusulas de renovación del contrato cuando llegue su fecha de vencimiento. También pueden incluirse cláusulas de renovación automática, que son particularmente habituales en contratos de corta duración, para así reducir los costos que implicarían una renegociación y una nueva suscripción de los contratos cada pocos meses.



©FAO/S. Maina

Extinción. Los contratos deberían incluir cláusulas resolutorias, explicando el momento y el modo en que vencerá de modo natural el contrato, o si se permite la resolución anticipada del contrato a iniciativa de cualquiera de las partes. La extinción de un contrato podrá producirse de forma automática una vez que las partes hayan cumplido sus obligaciones. Si una de las partes pretende resolver el contrato antes de la fecha de vencimiento, normalmente tendrá que dar un preaviso por escrito a la otra parte. Véase el Cuadro 5 para consultar un ejemplo de cláusula resolutoria.

CUADRO 4

Ejemplos de cláusulas relativas al precio contenidas en contratos reales

“El VENDEDOR recibirá [X importe] en [X moneda] por cada caja” (Brasil, contrato sobre fruta).

“La empresa se compromete a comprar toda la páprika que produzca el agricultor a cambio de unos precios que no sean inferiores a los que se indican a continuación:”

Pprika	Categoría A+	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D y semillas
Precio del pimiento para páprika íntegro	220	185	140	75	50

(Malawi, contrato sobre páprika)

Fuente: Base de datos del Centro de Recursos sobre Agricultura por Contrato de la FAO.

CUADRO 5

Resolución del contrato: ejemplo de cláusula contenida en un contrato real

“Las partes acuerdan que cualquiera de ellas podrá resolver el contrato dando un preaviso por escrito a la otra parte con un mes de antelación en el que comunique su intención de resolverlo” (Zambia, contrato sobre algodón).

Fuente: Base de datos del Centro de Recursos sobre Agricultura por Contrato de la FAO.

CUADRO 6

Fuerza mayor

- » Desastres climatológicos: sequías, inundaciones, heladas, granizo, huracanes
- » Parásitos, enfermedades, plagas (cultivo)
- » Epidemias (ganado)
- » Cambios en la normativa gubernamental (por ejemplo, prohibiciones de exportar)
- » Acontecimientos sociales: huelgas y conflictos armados

Fuente: Base de datos del Centro de Recursos sobre Agricultura por Contrato de la FAO.

5. Cmo se debe actuar si algo sale mal?

Gestión de riesgos. Cuando se redacte un contrato, es importante que los agricultores y quienes les presten asesoramiento traten de prever los problemas habituales que puedan afectar a la ejecución correcta del contrato. Una buena práctica consiste en identificar estos riesgos e incluir en el contrato posibles soluciones.

5.1 Qu sucede si ninguna de las partes ha incumplido?

En ocasiones, pueden ocurrir sucesos imprevistos al margen de la voluntad de las partes, con consecuencias negativas sobre el acuerdo contractual. Los fenómenos naturales, por ejemplo, constituyen algunos de los factores externos más habituales que pueden afectar al rendimiento de los agricultores. Inundaciones, sequías, cambios climáticos imprevisibles, plagas que atacan a los cultivos o enfermedades del ganado son sucesos naturales que pueden impedir que los agricultores cumplan las obligaciones relativas al producto, el proceso y la entrega que se han explicado anteriormente.

Los sistemas jurídicos suelen definir este tipo de sucesos como fuerza mayor. Dentro de esta categoría también se incluyen otros tipos de sucesos que escapan del control de las partes, como decisiones gubernamentales que cambien las políticas relativas a la agricultura (como las prohibiciones de exportar), conflictos armados y huelgas que podrían afectar al proceso de producción o a la disponibilidad de transporte para la entrega (Cuadro 6). Debido a que a veces la legislación solo ofrece principios generales, los compradores y agricultores tienen que pactar la inclusión en el contrato de causas de fuerza mayor concretas.

Soluciones habituales para tratar los sucesos de fuerza mayor.

Cuando tiene lugar un suceso de fuerza mayor, los acuerdos de AC suelen permitir una suspensión de las obligaciones de las partes mientras se prolongue el suceso de fuerza mayor. No obstante lo anterior, las suspensiones no pueden ser indefinidas: el contrato debe indicar un plazo y señalar qué sucederá después de dicho plazo. Estas opciones normalmente prevén la resolución del contrato o la renegociación de las condiciones contractuales.

Prevención del endeudamiento.

Las cláusulas de fuerza mayor pueden exonerar al agricultor de la obligación de entregar el producto, pero normalmente no dan derecho al agricultor a recibir ningún pago ni le exoneran de reembolsar los préstamos que haya recibido. No obstante, algunos contratistas pueden admitir que, cuando tengan que negociar con pequeños agricultores que no estén asegurados, tendrán que aceptar que se incluyan algunas *cláusulas de distribución del riesgo*, como la aceptación de que los agricultores realicen un reembolso parcial de los préstamos para insumos que se encuentren pendientes de reembolso o que el pago se aplase hasta la próxima cosecha. Algunos contratos podrían exigir también que los agricultores contraten un seguro agrícola a través de un proveedor autorizado. En estos casos, el comprador podría ayudar a los agricultores a contratar este seguro a un precio reducido.

5.2 ¿Qué sucede si el agricultor no cumple su parte del acuerdo?

Al margen de los sucesos de fuerza mayor, los agricultores pueden cumplir incorrectamente o incumplir sus obligaciones contractuales por otros motivos, tales como: la ausencia de preparación del suelo, la desviación de los insumos para



©FAO/Asim Hafeez

CUADRO 7

¿En qué consiste la venta fuera de contrato a terceros y por qué se produce?

La venta fuera de contrato a terceros tiene lugar cuando los agricultores venden el producto a un comprador distinto al que aparece en el contrato, bien porque haya ofrecido un precio más alto al pactado contractualmente o porque ofrezca el pago inmediato en efectivo. En otras palabras, los agricultores podrían realizar ventas fuera de contrato a terceros porque ganen más o porque necesiten efectivo inmediatamente para satisfacer las necesidades de su familia. La venta fuera de contrato a terceros puede ser una causa de resolución del contrato y puede arruinar la reputación del agricultor e impedir que logre establecer otras relaciones comerciales seguras y duraderas con compradores de confianza.

Fuente: autores.

usos distintos de los previstos en el contrato, el incumplimiento de los niveles de calidad acordados, la falta de entrega de la totalidad o de parte de la cantidad pactada y, por supuesto, el inconveniente por antonomasia para los compradores de la AC, conocido como ventas fuera del contrato a terceros (véase el Cuadro 7).

5.3 ¿Qué sucede si el comprador no cumple su parte del acuerdo?

Los compradores también pueden incumplir las obligaciones que le impone el contrato.

¡IMPORTANTE! Todos estos problemas pueden originar conflictos entre agricultores y compradores y ambos se beneficiarán si encuentran soluciones conjuntas



y conservan su relación. Por ejemplo, en lugar de resolver el contrato, en caso de que el producto sea de baja calidad, los compradores pueden optar por pagar un precio menor por él. Por su parte, en caso de demora en la entrega de insumos, los agricultores podrían encontrar otro proveedor de insumos y comprar insumos alternativos, y el contratista asumiría la responsabilidad por la diferencia de precio.

Problemas habituales/ incumplimiento de los agricultores	Posibles soluciones para los compradores
<ol style="list-style-type: none"> Desviación de insumos destinados a la producción por contrato. Incapacidad de alcanzar los niveles de calidad pactados. Ausencia de entrega de la totalidad o de una parte de la cantidad acordada. Venta a un comprador distinto fuera de contrato (es decir, venta fuera de contrato a terceros). 	<ol style="list-style-type: none"> Supervisión de los compradores, penalizaciones para los agricultores, tasas pactadas de conversión del pienso para ganado y rendimientos de referencia de la cosecha para cultivos. Asistencia técnica, mecanismos de supervisión, descuentos y primas que se aplicarán si la cantidad es inferior o superior. Retención del pago hasta la entrega de la cantidad pactada; renegociación del contrato. Cláusula de exclusividad y penalizaciones por venta fuera de contrato a terceros, como la resolución del contrato; medidas preventivas como pagos parciales por adelantado para reducir las necesidades inmediatas de efectivo; renegociación del precio si el precio de mercado supera el precio pactado.

Problemas habituales/ incumplimiento de los compradores	Posibles soluciones para los agricultores
<ol style="list-style-type: none"> Demora en la entrega de insumos/insumos de baja calidad. Manipulación de los niveles de calidad. No aceptación de la entrega del producto en el lugar y el momento pactados. Falta de pago/demora en el pago a los agricultores. 	<ol style="list-style-type: none"> Retención de la producción por parte de los agricultores hasta que se suministren los insumos, notificación al comprador de que la calidad es inferior y búsqueda de fuentes de suministro alternativas, si existen. Garantizar que se incluyan en el contrato unos requisitos de calidad detallados y un procedimiento justo y transparente de evaluación de la calidad. Que el contrato permita al agricultor reclamar los costos relacionados con el almacenamiento, la conservación y el transporte de los productos. Puede preverse una indemnización por la pérdida de calidad. Que el agricultor realice una solicitud de pago formal dirigida a obtener una solución cooperativa o que trate de obtener una sentencia judicial y la resolución del contrato (como último recurso).

6. ¿Cómo se pueden resolver las controversias y a quién debe acudir si se necesita asistencia?

Aunque la prevención es un elemento importante para minimizar la posibilidad de que surjan problemas porque trata de prever los posibles riesgos e incluye las soluciones en el contrato, si las partes están en desacuerdo y no son capaces de hallar una solución conjunta, debería seguirse un proceso escalonado:

- » **Fase 1. Comunicación.** Tratar de resolver las diferencias a través del diálogo y la renegociación directa entre las partes. Los agricultores pueden necesitar la asistencia de un facilitador de confianza (como un extensionista del Gobierno, una ONG o un representante de las asociaciones de agricultores locales o nacionales), para que les ayude a establecer el diálogo con el comprador. Si esto no funciona...
- » **Fase 2. Mediación.** Acudir a un tercero independiente que reúna a las partes y trate de hallar una solución. Véase el Cuadro 8.

CUADRO 8

Ejemplo de cláusula de solución de controversias contenida en un contrato real

“Cualquier controversia derivada del presente contrato deberá resolverse, en primer lugar, de forma amistosa entre las partes y, si no alcanzasen una solución, la controversia deberá someterse a un mediador elegido de común acuerdo que será un líder comunitario, el anciano del lugar, un representante de una asociación de comerciantes o cualquier otra persona neutral”. (Uganda, contrato genérico).

Fuente: Base de datos del Centro de Recursos sobre Agricultura por Contrato de la FAO.



©FAO/L. Dematteis

- » **Fase 3.** Tribunales de arbitraje o tribunales de justicia. Si la mediación no funciona, y siempre que sea posible, se recomienda acudir a tribunales de arbitraje. En caso de controversias relativas a la calidad, las partes contratantes podrían acudir a este organismo en busca de una evaluación independiente. Véase el Cuadro 9. Como alternativa, o en caso de que no puedan someterse a arbitraje, las partes pueden acudir a los tribunales de justicia, aunque esta solución conlleva mucho tiempo, es costosa y no suele ser adecuada para resolver controversias sobre AC.

CUADRO 9 La Cámara Arbitral

En Argentina existen organismos privados que ayudan a resolver las controversias, como la Cámara Arbitral, un organismo para la inspección de cereales y los procesos de arbitraje organizado por bolsas de cereales privadas, que presta varios servicios, entre los que se incluyen el arbitraje, la mediación y el control de calidad. Sus procedimientos son muy ágiles y sus decisiones pueden ejecutarse acudiendo a un procedimiento judicial normal.

Fuente: FAO, 2013.

PARTE 4

MOMENTO DE TOMAR UNA DECISIÓN: FIRMAR O RECHAZAR LA OFERTA? RESUMEN DE ASPECTOS QUE DEBEN TENERSE EN CUENTA

Antes de firmar un acuerdo de AC, se recomienda buscar asesoramiento de un abogado o una persona que conozca bien las consecuencias jurídicas de los contratos. Los aspectos que se exponen a continuación son un resumen de las cuestiones jurídicas que se han analizado en este informe. Como mínimo, los agricultores deberían analizar estos aspectos para decidir si les conviene celebrar el acuerdo contractual.

1. Negociar el contrato de buena fe. El proceso de formación del contrato es importante para construir una relación armoniosa entre las partes.
2. Solicitar que las ofertas contractuales consten por escrito y estén redactadas con un lenguaje comprensible para todos. Si hay un problema de alfabetización limitada, solicitar una explicación verbal en presencia de una persona neutral.
3. Todas las partes se beneficiarán si se aseguran de que los contratos son completos y detallados. Solicitar que se incluyan cláusulas sobre las partes, el objeto del contrato, el lugar de producción, las obligaciones de las partes, el precio y el pago, el suministro de insumos, terceros, causas de exoneración como la fuerza mayor, medidas en caso de incumplimiento, duración, renovación y extinción, solución de controversias y firmas.
4. Antes de aceptar la oferta del comprador, asegurarse de que no

hay ambigüedades ni dudas relativas a la propuesta de acuerdo, y de que comprende totalmente lo que se le pide que firme. Si fuese necesario, buscar ayuda de un facilitador externo de confianza que preste asistencia en las negociaciones, como el líder de una organización de agricultores, un extensionista del Gobierno o alguien de una ONG.

5. Cuando sea necesario, buscar asesoramiento para obtener información sobre la legislación aplicable que rige los contratos agrícolas (leyes sobre contratos, agricultura, suelo, fiscalidad, relaciones mercantiles y competencia, inocuidad de los alimentos, insumos agrícolas, derechos humanos, relaciones laborales y recursos naturales).
6. En el momento de la firma, las partes tienen que conocer cuáles son sus obligaciones, es decir, a qué se están comprometiendo. Las obligaciones deberían estar definidas de forma clara y deberían abarcar obligaciones relativas:
 - » a los productos (por ejemplo, de cantidad, calidad o fuente de suministro),
 - » al proceso (por ejemplo, insumos, anticipos, servicios y asesoramiento técnicos, cumplimiento de los niveles de calidad y otros requisitos),
 - » a la entrega (por ejemplo, lugar, momento, transporte o procedimiento de inspección de la calidad); y
 - » al precio y al pago (fijación del precio y acuerdos relativos al pago).
7. Es fundamental que las cláusulas relativas al precio sean claras y justas y que las partes las hayan comprendido correctamente.



8. Los contratos deberían indicar con claridad su duración, que muy probablemente estará relacionada con el ciclo de producción del producto, así como el nivel de inversión que necesitará el agricultor.
9. La renovación de los contratos es algo común y puede llevarse a cabo de forma automática mediante la inclusión de una cláusula en el contrato o de mutuo acuerdo. De lo contrario, el contrato debería indicar cómo se organizará la renovación.
10. Debe incluirse en el contrato la posibilidad de resolver la relación contractual, indicando también de qué manera puede hacerse. Debería exigirse a ambas partes que respeten un plazo de preaviso formal. Por lo general, cuanto más dure el contrato, mayor deberá ser el plazo de preaviso que se debe conceder. Las cláusulas que reconocen el derecho del comprador a resolver de forma unilateral el contrato son injustas y no se deben aceptar.
11. Los contratos deberían incluir cláusulas que regulen sucesos de fuerza mayor. Es aconsejable que se especifiquen de forma detallada todos los sucesos que podrían constituir un suceso de fuerza mayor y que se indiquen con claridad cuáles serán las obligaciones asumidas por las partes en caso de que concurra un suceso de fuerza mayor.
12. Los contratos deberían incluir cláusulas relativas a las acciones (medidas) que pueden llevarse a cabo cuando una parte no cumpla por una causa distinta a la fuerza mayor y no esté exonerada de dicho cumplimiento. Se debería hacer un esfuerzo por alcanzar soluciones mutuamente aceptables y cooperativas.
13. Los contratos deberían proponer un método escalonado para resolver las controversias. En primer lugar, las partes deberían tratar de resolver los problemas por sí mismas. Si esto no funciona, deberían acudir a la mediación. Si la mediación no funcionase, podrían someterse a arbitraje o, como alternativa, a los tribunales de justicia nacionales.

Referencias y recursos

- Centro de Recursos sobre Agricultura por Contrato de la FAO.** <http://www.fao.org/contract-farming/>
- FAO.** 2012. *Principios rectores para las operaciones responsables de agricultura por contrato.* Disponible en: <http://www.fao.org/3/a-i2858s.pdf>
- FAO.** 2013. *Contract farming for inclusive market access.* C.A. da Silva & M. Rankin (eds.) Disponible en: <http://www.fao.org/3/a-i3526e.pdf>
- FAO.** 2017. *Aspectos jurídicos de los contratos de producción agrícola: Síntesis de la Guía jurídica sobre agricultura por contrato UNIDROIT/FAO/FIDA.* (pendiente de publicación).
- FAO.** *Successful case of broiler contract farming in Brazil.* C.A. da Silva. (pendiente de publicación).
- GIZ.** 2013. *Contract farming handbook. A practical guide for linking small-scale producers and buyers through business model innovation.* M. Will. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit. Disponible en inglés en: http://teca.fao.org/sites/default/files/technology_files/GIZ%20Contract%20Farming%20Manual_low%20resolution.pdf
- UNIDROIT, FAO y FIDA.** 2017. *Guía jurídica sobre agricultura por contrato UNIDROIT/FAO/FIDA.*

Recuerde

Los contratos funcionan adecuadamente cuando existe comunicación y confianza entre las partes; si cree que esto no es posible, es poco probable que la relación perdure a largo plazo.

Financiado por:

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)

Via Paolo di Dono, 44
00142 Roma, Italia
www.ifad.org

Organización de las Naciones Unidas
para la Alimentación y la Agricultura (FAO)

Viale delle Terme di Caracalla
00153 Roma, Italia
www.fao.org