

RELACIONES SOCIALES CONTRACTUALES PROTECCIÓN PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRARIOS¹

SUSANA FORMENTO²; ANA FERRAZZINO³ y R. GAVIDIA⁴

Recibido: 26/11/99

Aceptado: 07/03/00

RESUMEN

El desarrollo agroalimentario que ha tenido lugar en la última década, ha provocado un proceso de modernización en el sector agrario, dando origen a la aparición de nuevas formas de interacción entre diferentes sectores.

En tal sentido, la visión ampliada de la agricultura permite interpretar las dinámicas interrelaciones creadas en su entorno, es decir, comprender los encadenamientos que puede tener, hacia atrás y hacia delante, hasta llegar al consumo, e insertar en ese proceso, el desarrollo, basado en la combinación de tres ejes interrelacionados: competitividad, equidad y sostenibilidad (Boucher, 1998).

A tal efecto, el pequeño productor primario no puede sobrevivir solamente produciendo materia prima barata, sino que debe tener acceso al valor agregado, generado a lo largo de la cadena alimentaria, en etapas de postcosecha, desde la transformación hasta la comercialización. Esto hace que deba enfrentarse a la exigencia de utilizar modernas tecnologías que implican fuertes inversiones, a la hegemonía de la actividad transnacional de las empresas agroalimentarias y a la compleja diversidad de la comercialización de su producción, para satisfacer a un consumidor final cada vez más exigente.

El presente trabajo, enfocado multidisciplinariamente en la intersección entre la sociología, la economía y el derecho agrarios, describe y analiza la tendencia de los pequeños productores de la Argentina, de producir para las industrias, coordinando su actividad mediante contrato. Además, pone énfasis en la necesidad del apoyo institucional para nivelar la asimetría existente entre las partes y para hacer más eficiente la operatoria productiva, permitiendo colaborar en la solución de la actual problemática socioeconómica, inherente a la marginación de los productores pequeños, en las nuevas reglas de juego.

Palabras clave: Interrelación productor-agroindustria - Integración asociativa - Contratos agroalimentarios - Problemática socioeconómica.

CONTRACTUAL SOCIAL RELATIONS PROTECTION FOR THE SMALL FARMERS

SUMMARY

The agricultural food development during the last decade has caused a modernization process in the agricultural sector, causing the appearance of new types of relations between different sectors.

In such way, the wider view of the agriculture leads us to understand the interrelations created around it. This means it will let us understand the enchainment there might be onwards and backwards until you arrive to the consumer and to insert in that process the development based on a three axes interrelations: competitiveness, fairness and sustainability (Boucher, 1998).

The small farmer cannot survive just producing cheap raw materials. He must have access to the added value generated in the alimentary chain, in the post harvest stages from transformation to the commercialization. This makes him face the need of using modern technologies that require strong investment. They also have to face the hegemony of the transnational activity of the companies involved in agribusiness and the complex mechanism of the marketing of the production, to satisfy a final consumer who is more and more demanding.

¹Proyecto UBACYT: TG 046.

²Depto. de Economía. Cátedra de Economía-Area Legislación Agraria-FAUBA.

³Depto. de Economía. Cátedra de Sociología y Extensión Rurales. FAUBA.

⁴Depto. de Economía. Cátedra de Economía Política. FAUBA. Av. San Martín 4453. (1417)Buenos Aires, Argentina.

The present paper, focused from different points of view as the sociology, the economy, and the laws, describes and analyzes the trend of the small farmers in Argentina, to produce for the industries, coordinating their activities through a contract. This paper emphasizes the need of institutional support to level the existing asymmetry between the parts and make more efficient the productive operations to be able to cooperate in the solution of the socioeconomic problems, related with the exclusion of the small farmers, according to the new rules.

Key words: Interrelation producer - agribusiness - Associative integration - Agricultural food contracts - Socioeconomic problems.

INTRODUCCION

La problemática que origina este trabajo interdisciplinario se funda en la creciente pérdida de competitividad¹ del pequeño y mediano productor primario, frente al sistema económico imperante en nuestro país; éste tiende a su exclusión o marginación del sector, debido a sus dificultades económico-financieras y tecnológicas y a las desiguales relaciones de poder económico existentes dentro de la cadena agroalimentaria.

Efectivamente, las características que adoptan las relaciones de cambio en los mercados, determinan los poderes de control y aplicación relativos de los distintos actores sociales participantes. Es decir, "... la asimetría hace que determinadas actividades influyan sobre otras más de lo que son influidas (...). En los puntos de mayor acumulación de la capacidad de influencia sobre las decisiones del resto de las actividades de la cadena, la propiedad económica desborda los límites fijados jurídicamente a la propiedad del capital" (Vigorito, 1994, citado por Martínez de Ibarreta)

En este contexto, el objetivo de este estudio consiste en promover la agricultura por contrato, a través de una adecuada organización institucional. Ésta ha de favorecer la interrelación asociativa dentro de la cadena agroalimentaria y establecer coherentes reglas de equidad entre las partes involucradas, protegiendo a los que tienen menor influencia, de las asimetrías o desigualdades del poder económico.

En la intersección de las interpretaciones socio-económica-jurídica, método lógicamente, se realizó un estudio descriptivo, analítico y comparativo de los contratos agroalimentarios que se formalizan actualmente, a fin de tipificar una determinada modalidad contractual.

COORDINACION ENTRE EL SECTOR AGRARIO Y AGROINDUSTRIA

Durante la última década, el desarrollo agroalimentario ha provocado un nuevo proceso de modernización en el sector agrario. Como repuestas, han aparecido nuevas formas de interacción y colaboración entre los diferentes sectores; la principal finalidad es coordinar actividades o interfases de determinado proceso productivo.

En Chile, el Programa Nacional del Instituto de Desarrollo Agropecuario² se abocó a explorar caminos para apoyar a los pequeños productores en la solución de las tradicionales restricciones de acceso a los mercados. A tal fin, puso énfasis en la promoción de la agricultura por contrato, considerándola un mercado más transparente que los tradicionales y una alternativa de financiamiento y asistencia técnica.

Esencialmente, existen dos tipos de *coordinación*: *horizontal* y *vertical*. La primera puede ser tanto total como parcial, y la segunda, -además de total y parcial- regresiva o progresiva. La coordinación horizontal no es más que la acción común de diversos agentes que operan dentro del mismo sector productivo.

¹La competitividad se considera como la llave de entrada a los mercados, la equidad permite la inclusión de los pequeños productores en el proceso productivo y la sostenibilidad es vista como el compromiso con las generaciones futuras. (Otero y Larios, 1997).

²INDAP

La vertical es mucho más compleja, no solo porque involucra diversos agentes y fases de distintos procesos productivos, sino porque, en la actualidad, se manifiesta como un mecanismo transformador, capaz de adaptarse a las nuevas reglas del juego económico. Dan origen a una amplia variedad de modelos de interrelaciones, aun no definidos por completo.

En términos generales, la coordinación vertical tiene lugar cuando se coordinan dos o más empresas que se ocupan de diferentes fases, en un mismo ciclo productivo. Dichas empresas pueden pertenecer a los sectores de la agricultura, la industria y el comercio. El sentido de este tipo de coordinación puede estar dirigido hacia atrás, caso que recibe el nombre de «regresiva». Así, la empresa coordina una fase anterior en la cadena del proceso productivo y, también, puede estar dirigida hacia adelante, denominándose «progresiva», que consiste en coordinar una fase posterior de la cadena productiva.

Las modalidades de coordinación de los distintos sectores fluctúan en función del grado de interdependencia entre los agentes involucrados, el que puede variar dentro de un amplio espectro. Cuando se realiza la coordinación de todas las fases o niveles de una misma cadena productiva en una sola gestión empresarial, se está hablando de la «integración vertical total o por propiedad». Desde el punto de vista jurídico, esta integración no ocasiona problemas en virtud de que todo el proceso se desenvuelve bajo una misma gestión -productores individuales, cooperativas o sociedades comerciales- con mayor o menor autonomía.

Históricamente, en el sector agropecuario, uno de los ejemplos más conspicuos de integración vertical por propiedad, estuvo representado por los ingenios azucareros y, en el industrial, por las empresas agroalimentarias. En estos casos, la producción masiva y estandarizada hacía conveniente la eliminación de los llamados costos de transacción producidos por la necesidad de tratar con distintos proveedores, es decir las interferencias y gastos originados por la coordinación de la compra de los distintos insumos -bienes o servicios-, la negociación de los precios, la fijación de las normas de calidad, el establecimiento de los plazos de entrega, los juicios por incumplimiento, etc.

Para evitar los costos de transacción, resultaba mucho más económico comprar las empresas proveedoras de insumos, práctica que se difundió hasta que se alcanzó un excesivo dimensionamiento empresarial¹ (Formento *et al.*, 1996)

Una alternativa funcionalmente más moderna que la *integración vertical por propiedad*, y que muestra una mayor adaptabilidad a las circunstancias generales vigentes, es la *coordinación vertical contractual*, cuyo mecanismo se puede formalizar a través de distintas relaciones contractuales. Esta modalidad tuvo su origen hace más de tres décadas con el fenómeno de la *tercerización*².

En el sector agrario, tal modalidad está representada por las relaciones establecidas entre productores agrarios y empresas agroalimentarias. Estas relaciones son formalizadas a través de diversos tipos de contratos, no muy fáciles de encuadrar bajo un único perfil jurídico. El vínculo contractual es una de las vías posibles de coordinación vertical parcial con que cuenta el sector primario. Actualmente, está muy extendido y en franco crecimiento -principalmente por las características biológicas de su producción- y, constituye la base del aprovisionamiento de materia prima para la agroindustria alimentaria.

A diferencia del proceso global de reestructuración industrial -donde la contratación a terceros es una forma de externalizar etapas productivas-, el contrato agroalimentario implica un mayor grado de integración vertical, ya que la agricultura habitualmente no ha estado internalizada «jurídicamente» en la actividad agroindustrial. Hoy, como nunca, la agricultura es coordinada desde el sector agroalimentaria (Faugenbaum, 1992).

¹Este proceder llegó a distorsionar la operatoria productiva: los gastos terminaron superando los ahorros de los costos de transacción. Es decir, que pasado cierto límite, el mayor tamaño implica la aparición del parasitismo y de una burocracia que convierte a la propia supervivencia, y no a la maximización de los beneficios, en su objetivo primordial

²*Out-sourcing*.

En síntesis, la realidad económica demuestra que la tendencia apunta a que los sectores agrarios, industriales y/o comerciales se interrelacionen y articulen sin llegar a una verdadera fusión desde el punto de vista jurídico. Por lo tanto, mantienen parte de su autonomía y su subjetividad empresarial. Así, se formaliza la coordinación, a través de los contratos agroalimentarios que constituyen el motivo central de nuestro análisis.

CONTRATOS AGROALIMENTARIOS

Tradicionalmente, cuando la agroindustria alimentaria precisaba asegurarse un volumen continuo de materia prima -no siendo la calidad un aspecto esencial-, esas relaciones contractuales prácticamente no se realizaban. Por lo habitual, para aprovisionarse se recurría a los intermediarios o al mismo mercado abierto. Ahora, que la calidad y la diversidad han adquirido una importancia vital, las empresas agroalimentarias se ven obligadas a una permanente interacción con el productor agrario, para brindar un producto final que satisfaga las exigencias de los consumidores.

Mediante ese tipo de coordinación, el productor tiene asegurada la venta de su producto a precio fijo o indicativo, sujeto a ajuste. Ello facilita la planificación de sus distintas alternativas productivas ya que, normalmente, este productor no incluye toda su capacidad de producción en esos contratos -quizás guiado por principios de racionalidad económica o por la necesidad psicológica de cierta independencia-. De esta forma, puede aprovechar la tecnología que recibe de la agroindustria para transferirla a sus otros cultivos sin contrato, diversificando la producción y abordando distintos canales de comercialización; esto representa una forma de reducir riesgos (Ghezan y Mateos, 1995).

Además, debe tenerse en cuenta que el crédito o el adelanto en dinero y/o especies que la agroindustria entrega a los productores integrados, (Faiguenbaum, 1992) juega un rol fundamental en el reclutamiento de los mismos.

Por supuesto que la interrelación agroindustria/comercializador-sector primario crea un sistema caracterizado por su asimetría. Por un lado, la empresa integradora se constituye en el núcleo directriz de todo el proceso y actúa en forma monopsónica o oligopsónica, frente a un gran número de productores primarios pequeños o medianos. Por otro, si bien el productor primario que realiza este tipo de «agricultura por encargo» no pierde totalmente su autonomía, ni el control de su explotación -permanece como productor agrario independiente-, es cierto que la continuidad y armonía de sus relaciones con la industria procesadora exige un condicionamiento y una disciplina que no esta exenta de conflictos (Teubal, 1995)

Precisamente, una de las características de estos contratos es el desequilibrio que puede producirse entre las empresas integradas (agrícolas o pecuarias) respecto de la integrante (industrial y/o comercial) debido al distinto peso económico de las partes. Esta situación puede instituir un «polo integrador» o «núcleo» capaz de condicionar el funcionamiento de las unidades integradas a sus necesidades de rentabilidad, es decir, qué, cómo y cuánto producir (Giarracca, 1993), sumándosele el «dónde» producir.

CARACTERIZACIÓN DE LOS CONTRATOS

Una relación contractual que contemple, como condiciones pactadas, solo lo referente a las cantidades y al precio determinado o determinable, no establece una integración por sí misma. Esa relación no sería más que un simple contrato comercial de compraventa.

En un sentido amplio, pueden identificarse como contratos agroalimentarios, a todos aquellos acuerdos entre empresarios agrícolas -zootécnicos o fitotécnicos- y empresarios comerciales -industriales o comercializadores-, establecidos mediante una integración de la actividad agrícola y comercial. A través de ésta, nacen obligaciones recíprocas de diversa índole, tendientes a producir en forma «asociada», un determinado producto con características predeterminadas, bajo la gestión del productor agrario en la producción. En contraprestación, este último recibe servicios y asistencia técnica de empresarios industriales y/o comerciales, además del pago correspondiente (Carrozza y Zeledón Zeledón, 1990).

Para tal fin, los contratos agroalimentarios deben contemplar un complejo de relaciones jurídicas de diversa naturaleza, donde interactúan actores sociales distintos y producciones agropecuarias diversas. Deben garantizar el equilibrio socioeconómico resultante de ese acuerdo de voluntades. Por lo tanto, se hace necesario que el contenido de estos contratos no sea meramente un nuevo modo o forma de contratación, sino que debe dar nacimiento a un ordenamiento jurídico y social que permita el desenvolvimiento y desarrollo armónico de la *agricultura por contrato* (Formento *et al.*, 1996).

El aspecto productivo de estos contratos es más su finalidad que su característica; de ahí la importancia de legislar esta figura contractual, para que sea alcanzado el fin productivo que se propone, sin que actúe en detrimento del productor agrario. Hoy, cuando la actividad agraria aislada -sobre todo la pequeña- no tiene más que una importancia económica relativa, que carece de poder de negociación, es de gran significación un cambio de estrategia, en donde los contratos agroalimentarios puedan instituirse como una alternativa de reconversión.

A pesar de que para la empresa agroalimentaria, la contratación de pequeños productores significa mayores costos administrativos y un mayor esfuerzo en transferencia tecnológica, este tipo de acuerdos suele darse fundamentalmente en cultivos de tipo intensivos, donde el trabajo familiar en pequeñas superficies puede lograr una eficiencia igual o mayor que la de medianos o grandes productores. Para el pequeño productor se trata de una actividad relevante y central de su estrategia productiva y de reproducción.

CONTENIDOS DE LOS CONTRATOS

Existe *contrato* cuando dos o más personas se ponen de acuerdo, sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos. El contrato agroalimentario es un acuerdo de voluntades que tiene por objeto regular la relación entre las dos partes -empresa agroindustrial o comercial y productor agrícola-.

En virtud del mismo, este último, se constituye en proveedor de una determinada materia prima, con características cualitativas determinadas, como resultado de obligaciones recíprocas.

Considerando que las comunes relaciones contractuales de compraventa ya existían desde antes, en la actualidad, este fenómeno general se ha visto fortalecido por las causas mencionadas. Se suman otras características y cualidades que hacen que este contrato se diferencie de los tradicionales acuerdos tipificados o nominados como locación de obra o de servicio o como contratos de compraventa, en sus distintas modalidades.

La característica fundamental de los nuevos contratos¹ está dada por relaciones complejas, que generan obligaciones mutuas de distinta índole, y que no se reducen solo al intercambio de productos por dinero. Importa destacar que en la Argentina, estos contratos todavía no se encuentran configurados jurídicamente, circunstancia que impide declararlos tipificados o nominados.

Si bien el objeto del contrato agroalimentario incide en la producción, esencialmente hace referencia a la organización de las relaciones que se generan entre el productor y el industrializado/comercializador, con motivo de la compraventa de productos. El carácter biológico le da al contrato, un alto grado de complejidad en la coordinación vertical, por el tipo de producción cíclica, incierta y riesgosa.

Resumiendo, es fundamental que este contrato sirva como instrumento para la confluencia de las necesidades e intereses de ambas partes contratantes, lo que no siempre resulta fácil de pautar en sus cláusulas.

Nuevamente, el carácter biológico y aleatorio de la producción agraria constituye una limitante para la fijación *a priori* del precio final del producto. En muchos casos, éste no depende solo del costo de

¹ Como los define jurídicamente la ley francesa No. 64-6786/64 sobre economía contractual.

producción, sino también de su propia especificidad y de la variabilidad del mercado (de la Jara Ayala, 1988). El precio es la estipulación que resulta más problemática de fijar en esta relación contractual (Saenz Jarque, 1992).

También, es de destacar la *naturaleza asociativa* en cuanto a la participación de las partes en los riesgos y a la colaboración o co-interés en el resultado de la actividad económica, para alcanzar la finalidad común. De este modo, los contratos agroalimentarios son algo más que una compraventa de cosa futura. Contienen cláusulas que hacen referencia a los anticipos, a la aplicación y ejecución de determinadas técnicas, a la comprobación y aceptación, por parte del comprador, de las características o calidades en el momento de la cosecha, al tiempo y forma de entrega y, principalmente, a la transferencia de asistencia técnica, durante el proceso productivo (Formento, 1995).

El contrato agroalimentario es un tipo contractual mixto-*sui generis*- con gran multiplicidad de causas, razón por la cual en países como España, Italia y Francia comenzaron a ser tipificados social y jurídicamente.

Los acuerdos de uso habitual en nuestro medio responden a contratos-tipo o esquemas rígidos. Se reducen a contratos de cuasi adhesión -donde prácticamente no se discuten las cláusulas, salvo en lo referente al precio- y son, en gran forma, incompatibles con el fenómeno socioeconómico mencionado.

Se celebran por cosecha anticipada o pretemporada y, por lo común, se renuevan anualmente o por dos o más ciclos productivos. Esta circunstancia favorece el mutuo conocimiento de las partes y ayuda a la planificación de la producción y de la empresa.

En cuanto a las obligaciones específicas de las partes, esencialmente están a cargo del productor la realización de la producción -cultivo o cría- de acuerdo a las especificaciones técnicas pactadas, respetar el calendario de entrega, la forma y el lugar de recepción y pesaje, emplear los elementos que suministre el adquirente -semillas, agroquímicos, etc.- y permitir el control de la producción, todas las veces que le sea requerido.

De parte del empresario agroalimentario, son obligaciones: recibir la producción en las condiciones convenidas, proveer los insumos necesarios y el financiamiento acordado, establecer el modo de devolución, ocuparse del control de la producción, del asesoramiento técnico y abonar el precio pactado.

La estipulación del precio se hace por variadas fórmulas de cálculo. Puede pactarse un precio fijo pero, cuando ese precio es bajo con relación al precio de mercado en el momento de la cosecha, es capaz de provocar incumplimientos del contrato por parte del productor; en caso contrario, es el comprador o industrial el que no cumple el contrato. Algunas veces, el precio fijo¹ no es negociable, aunque las cotizaciones del mercado en fresco se encuentren muy por encima o por debajo de ellos (Ghezan y Mateos, 1995).

Las formas de pago y de financiamiento o anticipos al productor son muy variadas y dependen de la empresa agroalimentaria y del tipo de producto. En general, al monto de la liquidación final del contrato, se descuentan los activos anticipados en efectivo y/o insumos; además, se le suman o restan bonificaciones según la calidad preestablecida del producto.

Es de importancia destacar que en la mayoría de los países, la contratación agroalimentaria se desarrolla en dos niveles: el inferior, ocupado por los contratos agro alimentarios descriptos, y el superior, donde se encuentran los acuerdos interprofesionales estipulados por asociaciones de productores agrícolas y organizaciones de los industriales/comercializadores.

En España, por ejemplo, la relación contractual que da nacimiento al contrato de nivel inferior debe establecerse de acuerdo con la ley vigente y el Convenio de Campaña, y ser homologado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Sus partes son partícipes de beneficios pues, al estar homologado

¹Calculado sobre la base del costo de producción y rendimientos promedios de la zona, sumándose un margen de beneficio para el productor

o registrado por algún organismo, podrán acceder a créditos con tasas diferenciales, para aumentar su capital de explotación. De esta manera, el productor podrá lograr un mayor poder de negociación y, la industria o el comercializador, un mayor número de contratos.

La interpretación de las relaciones contractuales de nivel inferior experimenta cierta variación. Para algunos autores, este tipo de contrato constituye un simple mecanismo para establecer los términos de una operación futura -precio, cantidad, calidad y fecha de entrega-, lo que en medios jurídicos se conoce como un contrato comercial de compraventa futura.

El interés de este tipo de agricultura contractual se basa en la existencia de condiciones acerca del proceso productivo. En efecto, la problemática de los contratos de compraventa no supone innovación como sistema de comercialización, con respecto al mercado abierto.

En lo que sigue, se ha elaborado una clasificación de los contratos, en función del uso y práctica en la Argentina, fundada en el menor o mayor grado de transferencia de las responsabilidades de las partes:

a) *Contratos agroindustriales de primer grado de coordinación*: aquellos contratos en donde la empresa coordinadora transfiere gran parte de las funciones de gestión empresarial e interviene activamente en el suministro de insumos, servicio técnico y asesoramiento, control de los métodos de producción y asunción de los riesgos. Retiene la propiedad del bien producido durante todo su ciclo, pudiendo retirarlo en el momento que desee. De este modo, la empresa otorga una cantidad fija y la casi totalidad de los medios producción al productor, quien solo aporta el trabajo y las instalaciones. Este tipo de contrato predomina, casi por completo, en el subsector avícola, alcanzando el grado máximo de coordinación contractual.

b) *Contratos agroindustriales de segundo grado de coordinación*: la empresa agroalimentaria suministra insumos y le presta asesoramiento al productor, por medio de sus servicios técnicos. Éste conserva la propiedad del producto, objeto del contrato, hasta el momento de la entrega y aceptación. Las variables derivadas de las condiciones contractuales, explicadas anteriormente como cláusulas, resultan los principales elementos para indicar y evaluar globalmente los niveles de coordinación e integración de estos contratos. Los ejemplos de este tipo contractual prevalecen en el subsector frutihortícola, congelados, enlatados o frescos.

CONCLUSIONES

La institucionalización de los contratos constituye un satisfactorio recurso destinado a proteger a los actores con menor influencia dentro de la cadena agroalimentaria. Asimismo, desde el aparato del Estado representa un instrumento para contener la indefensión provocada por las asimetrías o desigualdades del poder económico existente.

En efecto, el derecho regula conductas humanas de los diferentes actores sociales, pero no será suficiente contar con una normativa adecuada, que dote a este tipo de contratos, de una mayor seguridad jurídica. Es necesario que sea acompañada por una política oficial, que utilice al contrato agroalimentario como un instrumento de apoyo y consolidación, tanto de pequeños productores como de pequeñas agroindustrias/comercializadores, para su reactivación.

La ventaja significativa del productor coordinado por contrato consiste en que, por un lado, cuenta con una demanda asegurada y, por otro, conoce de antemano el precio al cual venderá su producción lo que, en conjunto, le permite minimizar riesgos.

El contrato agroalimentario sirve para compensar la inestabilidad de los mercados, -uno de los factores que genera el rechazo a la introducción de innovaciones tecnológicas- pues, por su intermedio, se tiene acceso a la asistencia técnica.

Por tales razones, dicho contrato se puede encuadrar como una alternativa relativamente segura para aumentar la competitividad en los mercados y para lograr una mayor equidad, en tanto permite la inclusión de los pequeños productores al proceso productivo.

Con respecto a la agroindustria/comercialización, por medio de esa relación contractual se asegura una

oferta constante del producto, ajustada a sus propios ritmos y a la calidad buscada. Esto les ayuda a enfrentar mejor a mercados más dinámicos, internos y externos, donde la competitividad pasa a ser una cuestión esencial, dado que la productividad y calidad de los cultivos, influye directamente en sus márgenes de utilidad.

En la actualidad, Argentina está pasando por un proceso económico que, por fuerza, tiene que coordinarse con un proceso jurídico e institucional para constituir un sistema de funcionamiento coherente y competitivo.

Hay que tener presente que la organización institucional posee la atractiva cualidad de ser adaptable a las circunstancias requeridas a través de leyes, decretos y/o resoluciones. De manera especial, la gravitación de dicha organización reside en las posibilidades que tiene de corregir los efectos no deseados, derivados de la operatoria productiva, tal como se está desarrollando en el sector agrario, actualmente.

La problemática socioeconómica de exclusión o marginación de un alto porcentaje de pequeños y medianos productores agrarios, que no encuentran la forma "simétrica" de integrarse al nuevo proceso productivo, es factible de paliarla por medio de una organización institucional que les brinde protección jurídica. En tal sentido, la coordinación vertical agroalimentaria, basada en el sistema de la agricultura por contrato, tal como se lo practica en el mundo, constituye un a propuesta válida para aportar soluciones.

BIBLIOGRAFÍA

- BOUCHER, F. 1998. "Avances conceptuales en el tema de la Agroindustria Rural". *Revista Perspectivas Rurales*. T. 1. Año 2.: 33-42 Marzo. Costa Rica.
- CARROZZA, A.; R. ZELEDON ZELEDON. 1990. "Teoría General e Institutos de Derecho Agrario". Astrea. Bs. As.
- DE LA JARA F. AYALA. 1988. "La comercialización agroalimentaria en España". Biblioteca Básica del Agricultor. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. España.
- FAIGUENBAUM, S. 1992. "Modos de integración entre agricultura y agroindustria". Tesis de Maestría en Desarrollo Agrícola: 77-84. Rfo de Janeiro.
- FORMENTO, S. 1995. "Alternativa Jurídica para la Reconversión Productiva". *Realidad Económica* (129): 119-130- Bs. As. Febrero.
- FORMENTO, S; A. FRANCIA y R. GAVIDIA. 1996. "Globalización y Mercosur". *Revista Uruguaya de Ciencias Sociales*. (Claeh). Año 21: 1-33. Uruguay.
- GHEZAN, G.; M. MATEOS. 1995. "Las grandes empresas agroalimentarias frente a la integración regional. El caso de carnes, aceites y lácteos". *Realidad Económica* (123): 79-89.
- GIARRACCA, N. 1993. "Campesinos y agroindustrias en los tiempos de ajuste. Algunas reflexiones para pensar la relación, con especial referencia a México y la Argentina". *Realidad Económica* (114): 112-119. Bs.As.
- INDAP. 1994. "Políticas y acciones de comercialización y agroindustria. Doc.(21): 9-17 Instituto de Desarrollo Agropecuario". Chile,
- MARTÍNEZ DE IBARRETA, M.; M. POSADAS y P. PUCCIARELLI. 1994. (Compiladores) "Estudios Agroindustriales". Cedral. Bs. As.
- OTERO, M.; F. IARIOS. 1997. "La agricultura ampliada en América Latina y Caribe. Nuevo enfoque en el marco de la globalización". *Fascículo Técnico* N° 1. *Boletín CREA*. N° 2 Agosto 1997. IICA. Lima, Perú. Pág.
- SANZ JARQUE, J. J. 1992. "Contratación agroindustrial. Revista de Derecho Agrario y Comparado". Año 1 N° 1. Julio. Pág.
- SCARLATO, G.; L. RUBIO. 1994. "Relaciones agricultura-industria". Hemisferio Sur. Montevideo, Uruguay. Pág.
- TEUBAL, M. 1995. "Globalización y expansión agroindustrial. Superación de la pobreza en América Latina". Corregidor. Bs. As. Pág.