

El contrato agroindustrial de maquila

Alianza para crear valor

*Susana Formento**

Con el proceso de la globalización la permanencia y existencia misma como productores independientes de una vasta mayoría de PYMES agroalimentarias está comprometida, más allá de la difícil coyuntura que enfrenta el sector para alcanzar en el futuro una tasa de crecimiento sostenida y aceptable. Por consiguiente, y pese a la contribución que se observa en la realidad de casos de Pymes que, en forma asociativa horizontal han encarado el acortamiento de los canales de transformación y/o comercialización, las posibilidades de esas unidades se ven reducidas para llegar a niveles de segunda o ulterior transformación -por requerir tecnología más perfeccionada que exige inversiones relevantes- y también, para acceder a canales de comercialización más complejos y competitivos.

La inadecuada vinculación y la desarticulación interorganizacional ejerce un resultado negativo en la creación de valor de las distintas cadenas, redes o distritos agroalimentarios. Frente a esta realidad el marco institucional es de alta inseguridad jurídica, la vigencia del estado de derecho es ambigua y de escaso vigor, constituyéndose en limitante para el diseño e implementación de estrategias competitivas superiores.

Este trabajo tiene como objetivo fundamental describir y analizar el “Contrato de Maquila” -como contrato agroindustrial-, regulado por la ley 25.113/99, que permitiría concretar acuerdos que representan un diseño jurídico-comercial alternativo competitivo al regular y dar seguridad jurídica y tributaria a las relaciones entre productores y procesadores o industriales.

* Abogada. Ms. en Ciencias Sociales Agrarias (Flacso). Profesora FAUBA.- Trabajo realizado en el marco de los Proyectos UBACYT TG075 y TG021

Introducción

La permanencia y la existencia misma como productores independientes de una vasta mayoría de pequeñas y medianas empresas (PYMEs) agrarias está comprometida más allá de la difícil coyuntura que enfrenta el sector para alcanzar en el futuro una tasa de crecimiento sostenido aceptable, debido a una diversidad de problemas como la falta de escala y de dimensión óptima del sistema productivo para reducir costos o para posibilitar la incorporación de ciertas tecnologías; las dificultades para acceder al crédito, la volatilidad de precios y rendimientos, entre otros.

Por consiguiente, y pese a la contribución que se observa en la realidad de casos que en forma asociativa horizontal han encarado operaciones de primera transformación más elementales y/o acortar los canales de comercialización, las posibilidades de esas unidades productivas se ven reducidas para llegar a niveles de transformación de segunda o ulterior transformación, que requieren de tecnología más perfeccionada que exige inversiones relevantes y/o para acceder a canales de comercialización que con mayor frecuencia presentan complejidad. Este hecho es de importancia dada la significativa aportación de valor añadido en esas fases, cuya incidencia es cada vez mayor en el precio final de los productos alimenticios, consecuencia de que el

consumidor demanda productos de mayor calidad, mejor presentación, etc., al tiempo que los avances tecnológicos permiten ofertar productos más sofisticados. (Formento, 1999)

La organización de las empresas ha variado sustancialmente para poder dar respuesta a esas exigencias de mercado. La complejidad de la vida en sus manifestaciones -económicas, sociales y culturales- es tanto mayor cuanto más alto es el grado de desarrollo del país que se trate. Esto conduce a que, cada vez más las empresas combinen sus esfuerzos mediante estructuras organizativas de distinta clase. La actividad agraria no escapa a una progresiva complejidad, no sólo en cuanto a sus formas productivas sino también en el nivel de sus articulaciones con los otros sectores que forman parte de la cadena agroalimentaria, como son los de transformación y/o comercialización.

Como consecuencia de ese proceso, toda propuesta que apunte a la reactivación de las PYMEs agrarias debe emplear una óptica amplia que recoja las conexiones hacia delante de estos sectores. Esto es, el entramado o articulaciones formados por unidades productivas agrarias, empresas agroindustriales de transformación y/o distribución/ comercialización de alimentos. (Formento et al, 2000)

En este escenario económico de estrechas interrelaciones y enca-

denamientos el marco institucional es de alta inseguridad jurídica, la vigencia del estado de derecho es ambigua y de escaso vigor, constituyéndose en limitante para el diseño e implementación de estrategias competitivas superiores. La inadecuada vinculación y la desarticulación interorganizacional ejerce un resultado negativo en la creación de valor de las distintas cadenas, redes o distritos agroalimentarios. (Ordóñez, 1999)

Las propuestas deberán estar orientadas a proporcionar un adecuado marco jurídico que permita la legitimación y formalización de las complejas interrelaciones entre actores de las distintas fases -productor y procesador o industrial-. La *modalidad contractual* se inscribe como una vía potencialmente apta para tales objetivos.

La institucionalización del "negocio jurídico contractual", aún no ha alcanzado en nuestro medio toda la extensión que presenta en los países más industrializados, sin embargo, va camino a una expansión progresiva a la luz de los cambios que en los últimos años se muestran como un hecho de evidencia empírica. (Formento et al, 2000)

De esta manera, los contratos en tanto acuerdos de voluntades que relacionan agentes socioeconómicos de diferentes eslabones de la

cadena agroalimentaria y portadores de intereses divergentes pero complementarios, plantean la importancia de contar con normas legales que brinden seguridad jurídica adoptando procedimientos más completos y precisos en aspectos relacionados con los derechos, obligaciones, riesgos y garantías en el cumplimiento de lo pactado por las partes involucradas -generalmente pertenecientes a estratos de muy diferente poder socioeconómico-. (Formento, 1998).

Alcance jurídico del contrato

El contrato como figura jurídica se distingue de otros actos o negocios (los unilaterales)¹ por ser bilateral², requiere para conformarlo el consentimiento unánime de dos o más personas (partes) como manifestación de una voluntad común destinada a reglar sus derechos. De este modo, se concreta un acto jurídico generador o fuente de derechos y obligaciones por excelencia.

A partir de una voluntad individual, intrínseca y subjetiva, las partes llegan a la voluntad común para arribar a una diversidad de prestaciones. Un contrato puede representar a) intereses opuestos o b) representar también aquellos

¹ Art. 946 (los actos jurídicos son unilaterales o bilaterales. Son unilaterales, cuando basta para formarlos la voluntad de una sola persona, como el testamento. Son bilaterales, cuando requieren el consentimiento unánime de dos o más personas).

² El contrato requiere precisamente de dos partes para conformar el consentimiento.

que son concurrentes. Ejemplo de los primeros son los contratos de cambio o compraventa, los que mejor ilustran la presencia de una verdadera voluntad común, que no deriva del objeto del negocio, por cuanto las prestaciones respectivas que las partes tienden a asegurarse son distintas. Los *contratos asociativos* son ilustrativos de los segundos; su diferencia radica en que en ellos sí existe la comunidad de objeto (como finalidad), y no solamente la comunidad de intenciones de concluir y actuar el contrato.

Por otra parte, la normativa legal atinente a los contratos plantea siempre que éstos tomen como materia una relación jurídica patrimonial³. En tal sentido, las partes adquieren determinadas obligaciones y consecuentemente son acreedoras las unas de las otras. La programación de intereses o lo querido por las partes puede ser de la más diversa índole, siendo a veces muy difícil de precisar y o encuadrar jurídicamente.

Los actos jurídicos, como el contrato, pueden celebrarse en cualquier forma salvo cuando por la ley se exija alguna determinada. En consecuencia, tienen plena validez los que se celebran o convienen de palabra, en este supuesto estaríamos frente a un contrato con todas las consecuencias que de ellos se derivan, aunque gene-

ralmente ofrecen dificultad para su prueba. El Código Civil establece en su art.1193 que: "*Los contratos que tengan por objeto una cantidad de más de diez mil pesos deben hacerse por escrito y no pueden ser probados por testigos*".

Coordinación vertical contractual

El avance de la tecnología desarrolló nuevas formas de interrelación entre las hoy cada vez más grandes empresas agroindustriales y el sector primario. Estas relaciones entre ambos sectores de la denominada cadena agroalimentaria son habituales en el medio agropecuario, mediante convenios que exceden el marco regulatorio de las compraventas.

Los acuerdos denominados genéricamente "contratos agroindustriales" en tanto figura jurídica, podrían definirse en una primera aproximación como un acuerdo bilateral de voluntades cuyo objeto es regular la relación entre dos partes -por un lado, la empresa agroindustrial y /o comercial y, por otra, el productor agrícola-, en virtud del cual el último se compromete a abastecer una cierta materia prima con especificaciones técnicas predeterminadas, resultado de múltiples obligaciones recíprocas que no se reducen so-

³ La prestación objeto de un contrato, puede consistir en la entrega de una cosa, o en el cumplimiento de un hecho positivo o negativo susceptible de una apreciación pecuniaria (art.1169 del Cód. Civil)

lamente al intercambio de productos por dinero (Brebba, 2000)

En el marco de estos contratos no se fusionan dos empresas o se crea una nueva con gestión unitaria. Los acuerdos jurídicos establecen vínculos externos que no eliminan la individualidad ni la autonomía de la empresa o de las partes intervinientes del negocio. Se genera lo que podría denominarse una “coordinación vertical contractual”.

Cabe puntualizar que, si bien tienden a generalizarse no existe normativa general de estos contratos⁴. Presentan caracteres propios de los contratos de cambio, aunque asumen connotaciones asociativas que se manifiestan en la cooperación para alcanzar los fines propuestos.

Al igual que en otros, en este tipo de contratos la duración se ajusta al ciclo evolutivo de la producción. El carácter biológico le da al contrato un alto grado de complejidad en la coordinación debido a lo cíclico, incierto y riesgoso de la producción implicada.

Carroza (1990), destaca que este tipo de contrato sí bien es un instrumento con potencialidad para que converjan las necesidades e intereses de ambas partes contratantes, no siempre resulta fácil de pautar en sus cláusulas. Así, desde una perspectiva sociojurídica el aspecto productivo es más

su finalidad que su característica. De ello se desprende la importancia de legislar esta figura contractual a fin de morigerar la asimetría que puede llegar a plantearse dado la dispar capacidad de negociación que suele existir entre los actores de la producción primaria frente a los otros actores de la cadena.

Nuestra legislación no ha regulado o tipificado en forma general los contratos agroindustriales. No obstante, con la sanción en el mes de julio de 1999 de la ley 25.113 sobre el “Contrato de maquila”, se introduce por primera vez en nuestra normativa la “categoría jurídica de los contratos agroindustriales”, aunque no se trata de una regulación de todas las modalidades de los mencionados contratos, el legislador ha precisado al menos uno de sus tipos, dentro de una más amplia categoría. (Casella, 2000)

El contrato de maquila o depósito de maquila

Antecedentes

La modalidad de trabajo a maquila tiene antecedentes remotos en Grecia y en el derecho romano, sobresaliendo en la época medieval sobre todo en la Península Ibérica, donde pequeños productores de granos que desarrollaban su actividad explotando mínimas superficies, al verse imposibilita-

⁴ En países como España, Italia y Francia en un comienzo se tipificaron consuetudinariamente y hoy lo están jurídicamente.

dos de comercializar la reducida cantidad de granos obtenida en su producción primaria, la entregaban al molinero de la zona para su transformación en harina. Por su parte, el molinero retenía como contraprestación o pago de la transformación, un porcentual del producto final obtenido, correspondiendo el remanente al productor-proveedor de la materia prima.

Dicha modalidad contractual pasó a América, aplicándose de modo generalizado en Bolivia para la minería, en la que modestos pirquineros, imposibilitados de montar plantas de beneficio, entregan, por ejemplo, el mineral a la planta transformadora para extraer oro, plata y cobre que el producto bruto tiene, percibiendo por dicho beneficio un porcentual de la sustancia metálica obtenida. (Bussy, 2000)

En la Argentina ha sido muy utilizada la práctica del trabajo a maquila en los cultivos hortícolas, los olivares y las viñas, por medio de este mecanismo de integración y transformación, pequeños productores podían ver incrementadas sus ganancias en la comercialización de sus productos, destacándose su desarrollo en las provincias de Catamarca, Salta y La Rioja. (Formento, 1998)

No es tarea fácil determinar la

naturaleza jurídica del contrato de maquila el cual no ha sido contemplado en el Código Civil, circunstancia que llevo a la doctrina a encontrarle similitud con otros contratos ya tipificados, como la aparcería o la locación de obra, pero estamos frente a un contrato autónomo con caracteres propios y remotos antecedentes, que sólo estaba regulado en aspectos muy parciales, como ser, en los casos específicos de las normativas para la transformación o maquila de uva⁵ y caña de azúcar. Esto hacía que en general primara en tales acuerdos *el principio de la supremacía de la voluntad de partes para el caso concreto*⁶.

La doctrina diferencia la maquila de la aparcería, fundamentalmente porque no reviste el carácter de relación asociativa propio de esta figura, la maquila es un contrato de tipo integrativo, no asociativo. En la asociación los intereses y esfuerzos son al mismo tiempo y concurrentes, en la integración suponen una cadena de operaciones y esfuerzos diferenciados, que si bien tienden a un mismo fin transcurren en tiempos distintos y con intereses compatibles pero no comunes. También se diferencia de la locación de obra, por no existir un precio determinado o determinables como contraprestación, sino un porcentaje del producto ya elaborado.

⁵ Ley de vinos 18.600 de 1970, aún vigente.

⁶ El art. 1197 del C.C. establece que "Las convenciones hechas en los contratos forman para las partes una regla a la cual deben someterse como a la ley misma".

(Brebba, 2000)

Los juristas, por su parte, se inclinan, tomando la doctrina italiana, en la integración entre agricultura y la industria en sus distintos planos, horizontal al hablar de empresarios de una misma actividad y/o vertical cuando hablamos de integración de empresarios de distintas actividades, entendiendo que nos encontraríamos ante un contrato de integración vertical, ya que, en esencia un productor agrario (empresario agrario) contrata con un empresario industrial para que transforme, por ejemplo la caña de azúcar con un porcentaje del producto final, aunque en rigor falta la "reciprocidad" de obligaciones que en general caracterizan a los contratos agroindustriales.

Como mencionamos anteriormente este contrato no es una modalidad nueva dentro del régimen contractual agrario, por lo contrario es de uso frecuente entre pequeños productores agropecuarios. Además, el contrato de maquila no es privativo del sector agropecuario sino que puede aplicarse a cualquier otra actividad trascendiendo lo estrictamente agrario.

Tradicionalmente la normativa cubría aspectos parciales -los casos de uva y caña mencionados-, con la sanción de la *ley 25.113*, se reguló genéricamente el contrato de maquila o depósito de maquila delimitándose su contenido, definición, caracteres y procedimien-

to.

Características del contrato de maquila

Ley 25.113

La ley en su artículo primero mediante la *definición de la figura del contrato de maquila precisa su concepto y determina en forma específica la situación de los bienes que de esta articulación especial se originan* al establecer que, "... habrá contrato de maquila o depósito de maquila cuando el productor agropecuario se obligue a suministrar al procesador o industrial materia prima con el derecho de participar, en las proporciones que convengan, sobre el o los productos finales resultantes, los que deberán ser de idénticas calidades a los que el industrial o el procesador retengan para sí...".

Tal como expresa la normativa, las partes integrantes de este contrato bilateral son el *productor agropecuario* y el *procesador o industrial*, dejándose expresamente sentado que "el productor" mantiene en todo el proceso de transformación la propiedad sobre la materia prima y luego sobre la porción del producto final que le corresponde. Por su parte, "*el procesador o industrial*" asume la condición de "depositario" de los productos finales de propiedad del productor, debiéndolos identificar adecuadamente y poner a plena disposición de sus titulares.

La última parte del artículo primero establece que "... en ningún

caso esta relación constituirá actividad o hecho económico imponible. Esta disposición es de fundamental importancia económica, al establecer un *tratamiento impositivo determinado* que :

- a) brinda a las partes contratantes un marco de certeza y *seguridad* de que tal *vínculo jurídico no resultará objeto de "Impuestos"*⁷. Respecto al Impuesto al valor Agregado(IVA), se ha seguido el mismo criterio que para los Contratos de Aparcerías, si bien son contratos distintos, en ambos casos el hecho imponible se genera cuando los bienes obtenidos, sean transferidos a cada una de las partes en las proporciones convenidas. (Furlán, 2000);
- b) esta disposición deberá completarse con el artículo seis que afirma que "las disposiciones de la presente ley serán de aplicación *también a todos* los contratos que tengan por *objeto* la provisión de materia prima de naturaleza agropecuaria para su procesamiento, industrialización y /transformación". De esta forma a cualquier contrato que se celebre entre un productor agropecuario y un industrial -no sólo el contrato de maquila-

son aplicables las disposiciones de la ley *con la sola condición del "Objeto"*.

Al decir de Furlán, esta normativa es demasiado amplia y podría aplicarse a un sinnúmero de actividades industriales, siempre que exista un productor agropecuario que provea materia prima y un industrial que procese su transformación, como por ejemplo, el de las plantas procesadoras de alimentos balanceados para animales, en la que el productor entrega su soja o maíz y por su parte el industrial elabora los alimentos para luego repartirlos. Otro caso es el de aceiteras en la que el productor entrega su oleaginosa para que el industrial lleve a cabo la industrialización para luego repartirse los productos obtenidos como el aceite y sus subproductos. También lo es la integración mediante maquila entre productor ganadero y frigoríficos.

Se abre un abanico de posibilidades que en virtud del artículo primero quedarían excluidas de los impuestos nacionales (IVA), y con ello una serie de dificultades al entrar en colisión con el "principio de realidad económica"⁸, que rige en la ley 11.683 de Procedimiento Tributario, en el orden na-

⁷ Se debe tener presente que tratándose de una ley nacional, esta disposición sólo rige para impuestos nacionales- como el IVA-, correspondiendo a las provincias determinar su tratamiento con respecto a los impuestos provinciales- como Ingresos Brutos y Sellos-. (Furlán,2000).

⁸ El principio de realidad económica nos dice que para determinar la verdadera naturaleza económica del hecho imponible, se atenderá a los actos, situaciones y relaciones económicas que efectivamente realicen, persigan o establezcan los contribuyentes, considerando la situación económica real y con prescindencia de las for-

cional y los Códigos Fiscales en el orden provincial. Es necesario que la reglamentación de la ley defina claramente sus alcances para que las partes tengan seguridad y precisión al utilizar esta valiosa herramienta legal que, por otra parte, permite concretar acuerdos que representan un diseño jurídico-comercial alternativo competitivo.

El artículo 2 establece explícitamente el "carácter formal" de estos contratos al establecer específicamente todos los datos que se deben volcar en el acuerdo: a) nombre y domicilio de las partes, b) cantidad de la materia prima contratada, c) lugar de procesamiento, d) lugar en que se depositarán los productos elaborados que correspondan al productor agropecuario, e) facultades de control establecidas a favor del productor agropecuario, f) fecha y lugar de entrega del producto elaborado y por último g) lugar de celebración y firma de las partes.

Este carácter formal se ratifica en el artículo 7 al establecer la *obligatoriedad de inscribir el contrato en los registros públicos que a tales efectos se deberán crear en jurisdicción de cada provincia, si bien la norma deja sentado que tal inscripción debe hacerse a pedido de partes.*

Las partes acordarán los siste-

mas y procedimientos del control de procesamiento del producto, que llevará a cabo el productor agropecuario contratante para poder así verificar las calidades y cantidades de lo pactado y entregado al finalizar el contrato, así como las condiciones de manufacturación durante su realización.

La imposición al productor agropecuario de obligarlo a vender parte o la totalidad de los productos finales de su propiedad al industrial elaborador o la traba a la libre comercialización por cuenta exclusiva del propietario, da origen a la nulidad de dichas cláusulas, así lo establece expresamente el artículo 3. *Esta disposición es de suma importancia para los pequeños y medianos productores, porque tiende a proteger sus derechos y a evitar acuerdos en fraude de los objetivos fundamentales previstos con esta herramienta jurídica.* La experiencia muestra que al productor en general se le dificulta la venta aislada de estos productos, por lo que la nulidad de esta estipulación no debe servir de obstáculo para libres acuerdos entre las partes, que coordinen o integren el proceso de comercialización del producto, *especialmente cuando el convenio se lleve a cabo con una cooperativa o agrupación de productores.* (Casella, 2000)

mas y estructuras jurídicas inadecuadas que puedan adoptar. El fisco podría, bajo determinadas circunstancias, hacer una interpretación distinta del encuadre legal dado por las partes (sociedad de hecho o simple compra-venta). (Rouillon, 1999)

Para el caso de contienda judicial la ley impone con muy buen criterio, la tramitación vía juicio sumario o por tramite abreviado equivalente, facultando al juez para que pueda efectuar de oficio prueba pericial en caso de no ser ofrecida por las partes. Estas últimas, están facultadas para designar peritos consultores técnicos que la representen en la producción de la prueba pericial. Con esta disposición se evitan largos procesos judiciales para las partes.

Las partes y los bienes producidos

Como destacamos, “el productor” mantiene durante todo el proceso de transformación “la propiedad sobre la materia prima y luego sobre la porción del producto final que le corresponde”. Por su parte, “el procesador o industrial” asume la condición de depositario de los productos finales, principio que la ley refuerza en su artículo 8, al establecer que deberá agregarse al primer párrafo del art. 138 de la ley 24.522 de Concursos y Quiebras (esta norma se ocupa de los “bienes de terceros”, que se encuentran en poder del fallido y que le hubiesen entregado por tí-

tulo no destinado a transferirle el dominio, otorgando a sus titulares la facultad de solicitar su correspondiente restitución.)... “los bienes obtenidos de la transformación de productos elaborados por los sistemas denominados a maquila **cuando la contratación conste en registros públicos**”. Corresponde a las facultades que se han reservado las provincias dar cumplimiento a esta normativa creando los respectivos Registros Públicos para tales efectos⁹.

Conclusión

La inadecuada vinculación y la desarticulación interorganizacional ejerce un resultado negativo en la creación de valor de las distintas cadenas, redes o distritos agroalimentarios. Frente a esta realidad el marco institucional es de alta inseguridad jurídica, la vigencia del estado de derecho es ambigua y de escaso vigor, constituyéndose en limitante para el diseño e implementación de estrategias competitivas superiores (Ordóñez, 1999)

Frente a esa inseguridad jurídica el “contrato de maquila” tipificado por ley 25.113/99, permite concretar acuerdos que representan un diseño jurídico-comercial alternati-

⁹ San Juan por ley 6686/96 creó el “Registro de Contratos y Movimientos de Vinos y Mostos”, que emite certificados de propiedad de Vinos y Mostos, transmisibles por vía de endoso. Mendoza creó por ley 6110/94 un registro similar para anotar los contratos y precontratos que hagan a la elaboración, compraventa, permuta y otro tipo de operaciones comerciales de vino y/o mostos de propiedad de maquileros y/o terceros.(Casella,2000).

vo competitivo al dar seguridad jurídica y tributaria a las relaciones entre productores y procesadores o industriales.

Este tipo de acuerdo permite a los productores llegar al mercado con productos elaborados o transformados, que requieren de tecnología más perfeccionada y que exige inversiones relevantes, pudiendo así acceder a canales de comercialización que con mayor frecuencia presentan complejidad. Este hecho es de importancia dada la significativa aportación de valor añadido en esas fases, cuya incidencia es cada vez mayor en el precio. Se diferencian de otras modalidades de contratos agroindustriales, por la falta de reciprocidad de obligaciones en la generación del producto.

Como síntesis destacamos sus rasgos más salientes:

- el productor se obliga a suministrar al procesador o industrial una determinada cantidad de materia prima, con el derecho de participar en el producto final resultante en las proporciones pactadas;
- la calidad del productor deberá ser idéntica a la que retenga el industrial o procesador para sí;
- el productor conserva la propiedad sobre la materia prima en todo el proceso de transformación y luego de la porción del producto final que le corresponde;
- su porcentaje en el producto fi-

nal queda protegido del concurso o quiebra del industrial (que es sólo depositario);

- el productor puede ejercer controles para verificar las calidades, cantidad y condiciones del procesamiento;
- la operatoria de maquila no tributa impuestos nacionales (I-VA)

La aplicación de esta modalidad contractual en la agroindustria permitiría fundamentalmente establecer una alianza contractual, para complementar intereses económicos. Actúan como determinantes tres factores:

1. El no desembolso de dinero.
2. La participación integrativa (cadena de operaciones y esfuerzos diferenciados)
3. La eliminación innecesaria de intermediaciones.

Por lo demás, postular lo sostenido por Boucher (1998) sobre el desarrollo del sector como un proceso basado sobre la combinación de tres ejes interrelacionados: competitividad, equidad y sostenibilidad conlleva posibilidades de capitalización e inversión para las PYMES. Reconocidas las dificultades para lograrlo individualmente, cabría hacer un reconocimiento, en un contexto de gran interdependencia con las otras fases o eslabones de la cadena, en la que estos acuerdos se constituyan en herramienta para avanzar en la reconversión, el cambio técnico e incremento de la

productividad.

Bibliografía

- Brebbia, F.(2000) Breves consideraciones sobre la noción de empresa en el derecho comparado (Italia-España). *III Encuentro de Colegios de Abogados sobre Temas de Derecho Agrario*. Rosario.
- Biondillo, A. (2000) *Gestión agropecuaria: de la teoría a la acción*. Cap.VIII: Gestión de la Empresa agroalimentaria: Instrumentos para superar la falta de Escala y la Volatibilidad de los precios" de S. Formento y A. Besada. Ed. Nuevo Hacer.
- Bussy, F. (2000) *Actualización legislativa sobre los productos agrícolas: ley 25.113 de contratos de maquila*. *Contratos Agroindustriales*. Edit. Zeus.
- Boucher, F. (1998). "Avances conceptuales en el tema de la agroindustria rural". *Revista Perspectivas Rurales*. T1. Año 2, marzo. Costa Rica.
- Carrozza, A.et al. (1990). *Teoría general e institutos de derecho agrario*. Bs.As., Astrea.
- Casella, A. P.(2000) "Acerca de la ley 25.113 sobre maquila y otros contratos agroindustriales". *Revista del Colegio de Abogados de Rosario*. Año 2000
- Formento, S. et al. (2000): "Gestión de la empresa agroalimentaria: instrumentos para superar la falta de escala y la volatilidad de los precios" en *Gestión de la empresa agropecuaria – de la teoría a la acción*. Edit. Nuevo Hacer. Bs.As.
- Formento, S. et al. (1999) "La producción por contrato como forma de organización productiva para el nuevo milenio". *Revista del Consejo Profesional de Ciencias Económicas*. Provincia de Buenos Aires. Tomo I.-octubre.
- Formento, S. et al (1998) "Factibilidad de la agricultura por contrato en Argentina como respuesta al desafío del año 2000: Una propuesta de organización institucional". *Revista Argentina de Economía Agraria*, AAEA. , Tomo I, octubre.
- Formento, S, (1998) *Empresa agraria, marco jurídico y contratos más usuales* Editorial Orientación Grafica. Bs.As.
- Furlan, S. (2000) Contrato de Maquila ley 25.113. Su tratamiento impositivo. *III Encuentro de Colegios de Abogados sobre Temas de Derecho Agrario*. Rosario 2000
- Ordóñez, H.(1999)"Desarrollando el capital humano en la revolución de los alimentos en Argentina". *Congreso Mundial de IAMA*. Italia.
- Rouillon, A. (1999) *Régimen de concursos y quiebras*. Edit Astrea.