



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

Informe Técnico

FIA-CD-V-2005-1-G-174

“MEJORAMIENTO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS CON ENTREGA A FUTURO”

Entidad responsable: SNA
Fecha entrega: 15 Septiembre 2006



CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO

Fecha de entrega del Informe
15 Septiembre 2006
Nombre del coordinador de la ejecución
Verónica Morales
Firma del Coordinador de la Ejecución


1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA
Nombre de la propuesta
"Mejoramiento del contrato de compra venta de productos agrícolas con entrega a futuro"
Código
FIA-CD-V-2005-1-G-174
Entidad responsable
Sociedad Nacional de Agricultura
Coordinador(a)
Verónica Morales
Tipo de Iniciativa(s)
<input type="checkbox"/> Gira <input type="checkbox"/> Beca <input type="checkbox"/> Evento <input checked="" type="checkbox"/> Consultores <input type="checkbox"/> Documentos
Fecha de realización (inicio y término)
1 Marzo 2006 – 30 Agosto 2006



2. RESUMEN DE LA PROPUESTA

Resumir en no más de una página la justificación, actividades globales, resultados e impactos alcanzados con la propuesta completa. Cuando exista más de una iniciativa, cada una de ellas debe ser resumida en forma específica. Estos resúmenes deben sintetizar los aspectos principales de la propuesta y cada una de sus iniciativas en forma general.

GLOBAL (Completar sólo cuando existe más de una iniciativa)

GIRA TECNOLÓGICA

BECAS

CONSULTORES

La dificultad que enfrentan los productores agrícolas para acceder al financiamiento de sus operaciones es por todos conocida: los bancos no cuentan con sistemas y estructuras para atender a este tipo de clientes pequeños sin garantías. Ello los obliga a buscar financiamiento con proveedores de insumos u otros, lo que implica mayores costos y menor capacidad de negociación. Por otra parte, los productores enfrentan un riesgo de precios importante ya que deben tomar su decisión de siembra con meses de anticipación a la cosecha sin conocer las condiciones de venta que van enfrentar siendo los mercados agrícolas bastante volátiles.

La agricultura de contratos, permite a los productores negociar las condiciones de venta de sus productos previo a la siembra y constituye una herramienta para resolver parte importante de este problema. Ello, porque por un lado mejora la capacidad de negociación del productor y por otro, porque al contar con un contrato de venta de sus productos, tiene mayores probabilidades de acceder a financiamiento.

Es por eso que la Sociedad Nacional de Agricultura, a través de esta consultoría, ha pretendido hacer un aporte a los productores y al mercado de productos agrícola, poniendo a su disposición instrumentos que dan mayor formalidad y certeza jurídica a las partes mejorando las condiciones de negociación, reduciendo el riesgo y facilitando el acceso a financiamiento. El objetivo es reforzar la relación contractual, de modo de permitirle a los agricultores y a sus clientes, hacer más exigible lo pactado y en consecuencia aumentar las posibilidades venta con entrega a futuro de productos agrícola.

La consultoría consistió en dos partes:

1º) Proponer un borrador de contrato de compraventa de productos agrícolas con entrega diferida, que pueda ser utilizado por agricultores y compradores de sus productos y por todos los participantes del mercado interesados en fijar condiciones de compra venta con



anticipación a la disponibilidad física. Dicho borrador podrá ser considerado libremente por productores y compradores como una base para establecer con claridad las condiciones de negociación y de financiamiento en el caso de que éste sea parte de lo pactado. El contar con un texto de contrato como éste, más completo que los que se suelen utilizar, debería contribuir a dar mayor seguridad de cumplimiento a ambas partes. Sin embargo, la certeza jurídica emanada de un instrumento privado de este tipo todavía no es insuficiente para masificar la agricultura de contrato si no se someten a otras formalidades.

2º) La segunda parte de la consultoría buscó justamente aumentar la certeza jurídica de los contratos de compraventa de productos agrícola con entrega diferida.

- Consistió en evaluar qué cambios legales se requerirían para darle mayor seguridad de operación a dicho contrato. Los consultores propusieron la creación de un Registro Nacional de Contratos de manera de garantizar la entrega y el pago de acuerdo a lo estipulado. De esta forma, a través de un trámite simple y de bajo costo, los involucrados en la transacción podrán verificar la autenticidad de lo pactado, y en caso de incumplimiento de cualquiera de las dos partes, sería posible aplicar penas mayores y con mayor celeridad de lo que ocurre actualmente. El resultado de ello sería una mayor certeza jurídica de cumplimiento de contratos con entrega a futuro y, por lo tanto, se debería producir un aumento de la agricultura de contratos. Asimismo, la creación de este registro constituiría un paso inicial importante para que la Bolsa de Productos desarrolle el mercado de contratos a futuro.

EVENTOS

DOCUMENTOS TÉCNICOS



3. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA GLOBAL

Problema a resolver, justificación y objetivos planteado inicialmente en la propuesta

Los cultivos anuales más importantes como el trigo y maíz son desarrollados por miles de pequeños y medianos agricultores quienes deben tomar su decisión de producción, que es irreversible, con varios meses de anticipación y sin conocer las condiciones en que podrá comercializar su producto. Por el lado de la demanda existe un mercado bastante imperfecto en cuanto a número de participantes, acceso a la información, definición de productos, etc., por lo que el proceso de comercialización de estos productos suele ser complejo y desfavorable para los productores, debido a la poca capacidad de negociación que tienen. Por otro lado, la dificultad que enfrentan los productores agrícolas para acceder al financiamiento de sus operaciones es por todos conocida: los bancos no cuentan con sistemas y estructuras para atender a este tipo de clientes pequeños que no cuentan con garantías. Ello los obliga a buscar financiamiento con proveedores de insumos u otros, lo que implica mayores costos y menor capacidad de negociación.

La agricultura de contratos, que permite a los productores negociar las condiciones de venta de sus productos previo a la siembra, constituye una herramienta para resolver parte importante de este problema. Ello, porque por un lado mejora la capacidad de negociación del productor y por otro, porque al contar con un contrato de venta de sus productos, tiene mayores probabilidades de acceder a financiamiento.

Sin embargo, sólo una minoría firma contratos de compra anticipada con sus clientes: agroindustria, molinos, productores de cerdos, etc. Al intentar buscar la causa de la baja proporción de las siembras que son vendidas a futuro se detecta que una razón importante es la poca confianza existente en ambas partes, compradores y vendedores, de que las condiciones pactadas se cumplirán.

De hecho, la agricultura de contrato para cultivos anuales no se ha podido masificar como hubiese sido deseable, debido principalmente a que los compradores de productos agrícola no están dispuestos a financiar la compra de productos con entrega diferida, por los altos riesgos de incumplimiento en la entrega que ello involucra, atendida la dificultad para hacer exigible este tipo de contratos. Los productores también tienen poca confianza en que llegada la cosecha podrán hacer exigibles las condiciones pactadas si es que las condiciones del mercado han cambiado a su favor.

Desde el punto de vista legal, los contratos actualmente en uso en el mercado tienen pocas herramientas para hacer exigible su cumplimiento en una forma expedita.

La SNA, como entidad gremial preocupada de mejorar las condiciones en que los productores desarrollan sus actividades, dentro de las cuales la comercialización ocupa un espacio clave, se ha propuesto como objetivo fortalecer los instrumentos legales que dan formalidad a las negociaciones, en este caso los contratos de compra venta con entrega a futuro. El objetivo es reforzar la relación contractual, de modo de permitirle a los agricultores y a sus clientes, hacer más exigible lo pactado.

El objetivo principal de esta propuesta era desarrollar un contrato tipo y proponer las modificaciones legales necesarias, a fin de que las condiciones pactadas en este tipo de contratos de compraventa de productos agrícolas con entrega a futuro sean exigibles por



ambas partes con mayor certeza legal.

Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

1. Poner a disposición de agricultores y compradores de productos agrícolas un formato de contrato con entrega a futuro que aporta mayor certeza de cumplimiento en el marco legal vigente. Su uso total o parcial se debe adaptar a cada negociación particular.
2. Se proponen las modificaciones legales necesarias para que en el futuro, tanto compradores como vendedores puedan hacer más fácilmente exigible lo pactado.

Resultados e impactos esperados inicialmente en la propuesta

1. Se aspira a que el proyecto aumente el porcentaje de producción nacional que se comercializa a través de estos contratos.
2. Disminuya el riesgo de precio de los productores y empresas comercializadoras.
3. Disminuya el porcentaje de incumplimiento de los contratos.
4. Aumente el porcentaje de la producción que es financiada en condiciones más competitivas.

Resultados obtenidos

Descripción detallada de los conocimientos y/o tecnologías adquiridos y/o entregados. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos. Para consultorías es necesario anexar el informe final del consultor.

1) Texto borrador de Contrato:

Los abogados entregan un texto de contrato en borrador que constituye una propuesta para quienes quieran comercializar sus productos con entrega a futuro. En vista de la forma en que fue redactado, éste reduce el riesgo de no cumplimiento por las partes. Se adjunto el texto del contrato propuesto por los consultores, el que será puesto a disposición del mercado para que sea adaptado a las condiciones renegociación de cada caso particular. Respecto al impacto esperado, éste contrato si bien ayudará, no es suficiente. Su efecto se verá realmente logrado si se logra la modificación legal propuesta por los consultores y que se explica a continuación. 2) Creación de Registro de Contratos Agrícolas. Se propone crear por ley un Registro de Contratos Agrícolas. De esta forma los agricultores y compradores que deseen dar formalidad a sus contratos podrían, previo acuerdo de las partes, registrarlo en éste mediante un trámite simple y de bajo costo. Ello daría a los compradores y productores mayor certeza de cumplimiento, ya que al estar registrado el contrato adquiere una fuerza legal mayor que hace más simple su ejecución y por lo tanto aumentaría el interés de los compradores por tener contratos de compra anticipada y entregar financiamiento. Asimismo, cada vez que un comprador firme un contrato de compra anticipada podrá verificar que dicho producto está libre para ser comprado. Legalmente tendrá preferencia el comprador cuyo contrato esté registrado. De este modo se evita que un vendedor comprometa su producción con más de un comprador.

El contrato deberán constar por escritura pública o bien por instrumento privado



autorizado por un Notario Público en donde el vendedor vende, cede y se compromete a entregar al comprador quien acepta las cantidades de producto que se indican, provenientes de un predio agrícola particular, durante la vigencia del contrato. El contrato, además, estipula las siguientes cláusulas principales:

- Origen del Producto Materia de este Contrato.
- Condiciones Materiales y de Calidad de Producto.
- Cosecha y Fecha de Entrega.
- Precio y Condiciones del Contrato.
- Transporte.
- Recepción en Bodega.
- Vigencia.
- Causales de terminación anticipada del contrato
- Incumplimientos.
- Arbitraje.

Este contrato contiene en sus anexos un reglamento de cosecha y estándares de calidad que especifica los siguientes aspectos que cambian dependiendo de la especie a ser comercializada:

- Lugar de Recepción
- Horario de Recepción
- Planificación de la Recepción de [producto]
- Cosecha de [producto]
- Exámenes de Laboratorio y Calidad
- Características y Condiciones de las [producto]
- Descarga de [producto]

Por último, a fin de garantizar la restitución íntegra y total del anticipo, si lo hubiere, el contrato contiene un anexo de prenda sobre el producto que daría aun mayor garantía de cumplimiento.

Resultados adicionales

Describir los resultados obtenidos que no estaban contemplados inicialmente como por ejemplo: formación de una organización, incorporación de alguna tecnología, desarrollo de un proyecto, firma de un convenio, entre otros posibles.

1) Las agroindustrias podrán comercializar sus productos en los mercados nacionales o internacionales con mayor seguridad al contar con abastecimiento de materias primas a costos y en condiciones previamente conocidas.

2) La existencia de un mercado de contratos formalizados legalmente con condiciones pactadas en forma relativamente estándar, permitiría desarrollar el mercado de contratos productos agrícola con entrega a futuro en la Bolsa de Productos, lo cual, generarían beneficios adicionales como:

- Acceso a financiamiento expedito.
- Oportunidad de inversión a sectores no agrícolas.
- Mayor liquidez en mercados agrícola
- Recolectar y difundir información de mercados y precios.
- Establecer estándares de calidad o especificaciones para las mercaderías que hagan más transparente el mercado.



- Se crearían sistemas de certificación de existencia, cantidad y calidad
- Provee un marco que facilita acceso a seguros y garantías.
- Permitiría emitir títulos homogéneos y transables.
- Otorga información para resolver disputas o procedimientos arbitrarios.
- Se crearían normas comerciales para facilitar las transacciones formales.

Aplicabilidad

Explicar la situación actual del sector y/o temática en Chile (región), compararla con las tendencias y perspectivas presentadas en las actividades de la propuesta y explicar la posible incorporación de los conocimientos y/o tecnologías, en el corto, mediano o largo plazo, los procesos de adaptación necesarios, las zonas potenciales y los apoyos tanto técnicos como financieros necesarios para hacer posible su incorporación en nuestro país (región).

Debido a que el contrato presentado se ajusta a la legislación vigente su aplicabilidad podría ser inmediata si los participantes de cada mercado quisieran empezar con la utilización de este contrato como base para sus negociaciones. Sin embargo, para su implementación masiva y más efectiva se requiere crear un Registro Nacional de Contratos Agrícolas que sea simple de operar y de bajo costo. Este requiere de una modificación legal, relativamente simple. Para generar un efecto real en el mercado se requiere desarrollar sistemas de información de fácil acceso y transparentes. Las mayores inversiones futuras estarán dadas por la operación eficiente y tecnicada de este registro y por la difusión de su uso, capacitación a los usuarios, sobre todo a los pequeños productores.

El alcance del sistema es amplio. Se podría aplicar a todo tipo de contrato con entrega diferida. En particular su uso se estima más probable en cultivos anuales, compraventa de ganado, vinos, frutas, etc.

Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

Señalar aquellas iniciativas que surgen como vías para realizar un aporte futuro para el rubro y/o temática en el marco de los objetivos iniciales de la propuesta, como por ejemplo la posibilidad de realizar nuevas actividades.

Indicar además, en función de los resultados obtenidos, los aspectos y vacíos tecnológicos que aún quedan por abordar para ampliar el desarrollo del rubro y/o temática.

1) Creación de un sistema tecnicado de acceso a la información del Registro de contratos el cual se deberá realizar en los distintos conservadores de bienes raíces, pero deberá ser accesible a nivel nacional. Para que el Registro Nacional de Contratos Agrícolas sea operativo se deberá alimentar los contratos que se inscriban en los distintos conservadores de bienes raíces en una base de datos nacional que certifique su inscripción y de facilidades a los operadores su consulta. Esta base de datos será de público acceso y garantizará que no se pueda ser comercializada la misma mercadería a más de un comprador.

Un administrador natural de esta base de datos podría ser la Bolsa de Productos. La SNA



explorará la posibilidad que la Bolsa de Productos gestione dicha basa de datos.

2) Difusión: Una vez implementado este sistema de comercialización sería necesario realizar seminarios a largo de las zonas agrícolas para promover el uso de estos instrumentos.

3) Capacitación: en general cualquier nueva formalidad que se introduzca en los mercados agrícolas deberá ir acompañada de capacitación a los agricultores para que puedan mejorar su capacidad de negociación y reducir la brecha de información actualmente existente entre compradores y vendedores.

4) Desarrollar medios de información de mercado de modo que los productores cuenten con información en los períodos de siembra.



4. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Programa Actividades Realizadas

Nº	Fecha	Actividad	Iniciativa
1	16/3/2006	Reunión entre SNA, Vial y Palma	Consultores
2	22/3/2006	Reunión entre SNA, Vial y Palma	Consultores
3	17/4/2006	Reunión entre SNA, Vial y Palma	Consultores
4	25/4/2006	Reunión entre SNA, Vial y Palma	Consultores
5	4/5/2006	Reunión entre SNA y Bolsa de Productos	Consultores
6	Julio 2006	Envío de borrador de Contrato Tipo y Proyecto de Ley	Consultores
7		Diversas reuniones realizadas por los consultores en forma independiente en el desarrollo de su trabajo.	Consultores

Detallar las actividades realizadas en cada una de las Iniciativas, señalar y discutir las diferencias con la propuesta original, y rescatar lo más importante de cada una de ellas. Por ejemplo, en el caso de Giras discutir las actividades de cada visita; Becas, analizar las exposiciones más interesantes; Consultores, detallar el itinerario y comentarios del consultor; Eventos, resumir y analizar cada una de las exposiciones; y Documentos, analizar brevemente los contenidos de cada sección.

GIRAS

BECAS

CONSULTORES

Actividad N°1: Reunión de coordinación entre SNA y consultores con el fin de fijar plazos de avance, trabajo en conjunto y futuras reuniones.

Actividad N°2: Reunión de coordinación. Conocer avances y programar actividades.

Actividad N°3: Reunión de revisión del primer borrador del Contrato.

Actividad N°4: Reunión de revisión del Contrato en vista de las observaciones hechas por la SNA en la reunión anterior y además se realizó la primera revisión del Proyecto de Ley.



Actividad N°5: Reunión en la cual se le presentó a la Bolsa de Productos el proyecto y se intercambiaron opiniones para que luego ellos pudieran darnos a conocer sus comentarios respecto al contrato y al proyecto de ley.

Actividad N°6: De manera de lograr que el contrato de compraventa con entrega diferida y el proyecto de ley que sean aplicables a la realidad de comercialización de los productores se enviaron copias de estos documentos a actores relevantes del sector para que sean validados y den observaciones y/o comentarios para luego ser estudiados por nuestros consultores. Las personas consultadas fueron las siguientes: Doris Knopel, Fernando Larraín Lorca, Juan Esteban Valenzuela Morales, Gerardo Spoerer Urrutia, Andrés Chubretovic, Juan Pablo Correa Larraín, Moisés Velasco Castellón, Ricardo Pérez y René Araneda.

Una síntesis de los comentarios entregados por estas personas se encuentran en el Anexo 2.

EVENTOS

DOCUMENTOS

Contactos Establecidos

Presentar los antecedentes de los contactos establecidos durante el desarrollo de la propuesta (profesionales, investigadores, empresas, etc.), de acuerdo al siguiente cuadro:

Institución Empresa Organización	Persona de Contacto	Cargo	Fono/Fax	Dirección	E-mail
Bolsa de Productos	Alejandro Parraguez	Gerente		Huérfanos 770 Piso 14	
Molino Collico	Doris Knopel	Jefe de control y calidad y desarrollo		Balmaceda 3500, Valdivia	
Graneles de Chile	Juan Pablo Correa	Gerente General		Carretera Pdte. Eduardo Frei 340, of 6, Rancagua	
SNA	Juan Esteban Valenzuela	Director			



Agricultor	Andrés Chubretovic	Dueño Campo		Casilla 47 Vilcún	
Agricultor	Moisés Velasco	Dueño Campo		Vicuña Mackenna 260 Piso 2 Of.3, Temuco	
SNA	Fernando Larraín	Director		Maipú 240, Linares	
Fedecarne	Ricardo Pérez	Presidente		Picarte 427 Of. 202, Valdivia	
SOFO	René Araneda	Gerente General		Av. San Martín 838, Temuco	
SNA	Gerardo Spoerer	Director			

Material elaborado y/o recopilado

Entregar un listado del material elaborado, recibido y/o entregado en el marco de la propuesta. Se debe entregar adjunto al informe un set de todo el material escrito y audiovisual, ordenado de acuerdo al cuadro que se presenta a continuación.

También se deben adjuntar fotografías correspondientes a la actividad desarrollada. El material se debe adjuntar en forma impresa y en un medio electrónico (disquet o disco compacto).

Elaborado

Tipo de material	Nombre o identificación	Preparado por	Cantidad
Informe Consultores	Contrato de Compraventa de Bienes Muebles a Plazo	Vial y Palma Abogados	1
Informe Consultores	Proyecto de Ley del Registro de Contratos Agrícolas	Vial y Palma Abogados	1
Comentarios distintos actores del sector	Anexo 2	SNA	1



Recopilado		
Tipo de Material	N° Correlativo (si es necesario)	Caracterización (título)
Artículo		
Foto		
Libro		
Diapositiva		
CD		

Programa de difusión de la actividad

En esta sección se deben describir las actividades de difusión de la actividad, adjuntando el material preparado y/o distribuido para tal efecto.

En la realización de estas actividades, se deberán seguir los lineamientos que establece el "Instructivo de Difusión y Publicaciones" de FIA, que le será entregado junto con el instructivo y formato para la elaboración del informe técnico.

El programa inicial de difusión contemplaba tres actividades: Publicación en la página web, Publicación en la Revista El Campesino y el Envío de los trabajos realizados por nuestros consultores a los gremios asociados a la SNA.

En reunión realizada el pasado día martes 12 de septiembre de 2006, el Director Ejecutivo de FIA, don Rodrigo Vega, solicitó posponer las actividades mencionadas hasta conocer el Informe Final y sus recomendaciones para luego reprogramarlas en función de los resultados. Por esta razón en el Informe Técnico y de Difusión no se registrarán dichas actividades.

Por las razones antes expuestas, la SNA se coordinará oportunamente con FIA para la reprogramación de estas actividades.

Se adjunta carta en la cual se formaliza dicha petición.



5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

GIRAS, BECAS: Ficha de Participantes

CONSULTORES: Ficha de(l) Consultor(es)

EVENTOS: Ficha de Expositores y Organizadores

DOCUMENTOS: Ficha de Autores y Editores

Nombre	Rodrigo
Apellido Paterno	Guzmán
Apellido Materno	Karadima
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	Isidora Goyenechea 3162 Piso 7
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Vial y Palma Abogados
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Abogado encargado del Área Judicial, Arbitrajes y Solución Alternativa de Conflictos
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Asesorías Jurídicas, Tributarias, Contables, Financieras y Económicas



Nombre	Manuel José
Apellido Paterno	Vial
Apellido Materno	Vial
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	Isidora Goyenechea 3162 Piso 7
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Vial y Palma Abogados
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Socio
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Asesorías Jurídicas, Tributarias, Contables, Financieras y Económicas



Por razones explicadas anteriormente (punto 4.) no se realizaron actividades de difusión.

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	
Apellido Paterno	
Apellido Materno	
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	



6. EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

Evaluación de la actividad para cada INICIATIVA

En esta sección se debe evaluar la actividad en cuanto a los siguientes ítems:

a) Efectividad de la convocatoria (cuando corresponda)

No aplica.

b) Grado de participación de los asistentes (interés, nivel de consultas, dudas, etc)

No aplica.

c) Nivel de conocimientos adquiridos por los participantes, en función de lo esperado (se debe indicar si la actividad contaba con algún mecanismo para medir este punto y entregar una copia de los instrumentos de evaluación aplicados)

No aplica.

d) Problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro (incumplimiento de horarios, deserción de participantes, incumplimiento del programa, otros)

Resultó difícil obtener respuestas sobre los comentarios que la SNA le pidió a ciertos agricultores que juegan un rol importante en el sector, principalmente debido a la lejanía física y a que se trata de un trabajo con aspectos legales, quizás difícil de entender de manera muy rápida. Quizás se podría haberlos invitado a una reunión en Santiago, donde se les presentaran los documentos y ellos pudieran exponer inmediatamente sus dudas y al mismo tiempo poder contestárselas y a su vez recoger sus comentarios y sugerencias para poder mejorar el trabajo ya entregado por nuestros consultores.



Aspectos relacionados con la postulación al programa de Captura y Difusión

a) Información recibida por parte de FIA para realizar la postulación

amplia y detallada aceptable deficiente

Justificar: Al realizar la postulación surgieron algunas dudas que fueron resueltas por parte del FIA, pero de manera un poco lenta, lo que entorpeció nuestro ritmo de trabajo. Sin embargo valoramos el apoyo recibido durante el desarrollo de la propuesta y la disposición a ampliar el plazo de entrega según lo solicitado.

b) Sistema de postulación al Programa de Formación o Promoción (según corresponda)

adecuado aceptable deficiente

Justificar: No aplica en este caso.

c) Apoyo de FIA en la realización de los trámites de viaje internacionales (pasajes, seguros, otros) (sólo cuando corresponda)

bueno regular malo

Justificar: No aplica en este caso.

d) Recomendaciones (señalar aquellas recomendaciones que puedan aportar a mejorar los aspectos administrativos antes indicados)



7. Conclusiones Finales de la Propuesta Completa

En el caso de Giras Tecnológicas, en lo posible presentar conclusiones individuales por participante.

El presente estudio respondió a la necesidad de que los productores agrícolas tienen la necesidad de tomar su decisión de producción, que es irreversible, con varios meses de anticipación y sin conocer las condiciones en que podrá comercializar su producto. También, por el lado de los compradores existe un mercado bastante imperfecto en cuanto a número de participantes, acceso a la información, definición de productos, etc. Por lo anterior, la SNA vio la necesidad de estudiar los contratos de compra anticipada, con entrega a la cosecha, para por una parte asegurar precio y lograr condiciones de financiamiento antes de la cosecha.

De acuerdo a las entrevistas con distintos agricultores el instrumento ha sido aprobado y ellos espera que el instrumento cree una alternativa para financiar capital de trabajo y asegurarse un precio que les pague sus costos de producción. Asimismo, tomamos contacto con sectores a la industria y los intermediarios potenciales, los cuales han participado activamente en la validación de esta iniciativa. De esto se concluye que el sector en general estaría de acuerdo con la solución propuesta.

Se propuso un borrador de contrato de compraventa de productos agrícolas con entrega diferida considerando la legislación actual. De acuerdo a las conversaciones que tuvimos con distintos actores del sector se concluyó que, si bien este contrato, da mayores garantías de cumplimiento, éstas no serían suficientes para implementar este instrumento masivamente debido a que no habría certeza jurídica suficiente de que las partes, tanto compradores como vendedores, cumplieran con lo pactado. Como conclusión habría que introducir cambios legales que permitieran satisfacer los requerimientos de los potenciales usuarios de dicho instrumento.

La segunda parte del estudio consistió en evaluar qué cambios legales se requerirían para darle mayor seguridad de operación a dicho contrato. Los consultores han propuesto un Registro Nacional de Contratos de manera de garantizar la entrega y el pago de acuerdo a lo pactado. De esta forma a través de un trámite simple y a bajo costo, los involucrados en la transacción podrán verificar la autenticidad de lo pactado, y en caso de incumplimiento, ya sea por no entrega o por no pago, el afectado se expondría a mayores penas y el juicio sería de mérito ejecutivo. Esta iniciativa legal también fue validada con distintos actores del sector, quienes consideraron que en lo medular que cumplía con dar mayores garantías al instrumento.

Asimismo, la creación de este registro constituiría un paso inicial importante para que la Bolsa de Productos desarrolle el mercado de contratos a futuro.

Anexo 1
Copia Carta Postergación
Actividades Difusión



SOCIEDAD NACIONAL DE AGRICULTURA

S. 82

Santiago, 13 de Septiembre de 2006

Señora
Soledad Hidalgo
Fundación para la Innovación Agraria
Presente

De mi consideración,

En relación al proyecto FIA-CD-V-2005-1-G-174 titulado “Mejoramiento del contrato de compra venta de productos agrícolas con entrega a futuro”, el programa inicial de difusión contemplaba tres actividades: Publicación en la página web, Publicación en la Revista El Campesino y el Envío de los trabajos realizados por nuestros consultores a los gremios asociados a la SNA.

En reunión realizada el pasado día martes 12 de septiembre de 2006, el Director Ejecutivo de FIA, don Rodrigo Vega, solicitó posponer las actividades mencionadas hasta conocer el Informe Final y sus recomendaciones para luego reprogramarlas en función de los resultados. Por esta razón en el Informe Técnico y de Difusión no se registrarán dichas actividades, al igual que en el Informe Financiero no se registrarán los gastos correspondientes.

Por las razones antes expuestas, la SNA se coordinará oportunamente con FIA para la reprogramación de estas actividades.

Le saluda atentamente,

Luis Schmidt Montes
Presidente

cc: Rodrigo Vega, Director Ejecutivo

Anexo 2
Comentarios y Opiniones
Agricultores e Industriales

RECOPIACIÓN DE LAS PRINCIPALES OBSERVACIONES Y COMENTARIOS DE LA PROPUESTA

Síntesis de las respuestas del agricultor N°1

1.-¿Cree que es necesario aumentar la agricultura de contratos?

La agricultura de contratos ayudaría a:

- asociar a los agricultores con la industria
- apoyarlos a los agricultores con financiamiento
- dar mayor certeza de precios tanto a compradores y productores

2.-¿Cree que dar más certeza jurídica al contrato sería positivo para los agricultores?

Cuando hay incumplimientos de contratos estos instrumentos dejan de usarse y por lo tanto los agricultores pierden oportunidades de financiamiento.

Para evitar el incumplimiento es necesario tener contratos con certeza de acatamiento o en caso contrario, sanciones proporcionales y oportunas que desincentiven inobservancia del contrato.

3.-¿Estaría dispuesto a que un contrato suyo con algún comprador, para entrega posterior, sea inscrito en ese registro que lo hace más exigible si a cambio usted recibe financiamiento de capital de trabajo en condiciones competitivas?

Si el registro esta bien diseñado, no debiera haber problemas con los agricultores o ganaderos para operar con este instrumento.

4.-¿Qué problemas le ve a este procedimiento?

Se debe asegurar en el contrato que la especie quede en prenda para garantizar el cumplimiento del contrato.

Síntesis de las respuestas del agricultor N°2

1.-¿Cree que es necesario aumentar la agricultura de contratos?

Sí, es necesario tal como las cerveceras, plantas de alimentos molinos y otras.

2.-¿Cree que dar más certeza jurídica al contrato sería positivo para los agricultores?

Sí, le daría más seriedad

3.-¿Estaría dispuesto a que un contrato suyo con algún comprador, para entrega posterior, sea inscrito en ese registro que lo hace más exigible si a cambio usted recibe financiamiento de capital de trabajo en condiciones competitivas?

Sí.

4.-¿Qué problemas le ve a este procedimiento?

En muchas ocasiones por distintas razones, como cambios de mercados, por ejemplo un molino pide trigo con ciertas características, como gluten y luego no les interesa lo que habían pedido, pasó este año en la molinera.

Síntesis de las respuestas del agricultor N°3

1.-¿Cree que es necesario aumentar la agricultura de contratos?

La agricultura de contrato es un mecanismo que ayudará a los agricultores proveyendo a ésta de financiamiento para el capital de trabajo.

Yo ya trabajo con un esquema similar, que se apoya en la identificación animal individual de forma de asegurar a los frigoríficos la entrega.

2.-¿Cree que dar más certeza jurídica al contrato sería positivo para los agricultores?
Esto genera confianza y promueve la asistencia técnica y transferencia de tecnologías. Por otra parte, asegura el cumplimiento de los contratos de parte de los productores y compradores.

3.-¿Estaría dispuesto a que un contrato suyo con algún comprador, para entrega posterior, sea inscrito en ese registro que lo hace más exigible si a cambio usted recibe financiamiento de capital de trabajo en condiciones competitivas?

La inscripción en un registro no es un problema para los agricultores, si a cambio reciben financiamiento a tasas competitivas.

4.-¿Qué problemas le ve a este procedimiento?

Para que los agricultores usen este tipo de instrumento las tasas por los anticipos deben ser competitivas.

Síntesis de las respuestas del agricultor N°4

1.-¿Cree que es necesario aumentar la agricultura de contratos?

Es un sistema extraordinariamente positivo, tanto para los agricultores, intermediarios y compradores.

Con este instrumento el productor obtiene capital de trabajo que para muchos de ellos es muy difícil de obtener en la banca.

2.-¿Cree que dar más certeza jurídica al contrato sería positivo para los agricultores?

Los problemas de incumplimiento se dan en compradores y vendedores. Por lo tanto, la certeza jurídica no sólo ayuda a que este tipo de contratos se usen, sino también, asegura al productor que el comprador cumpla lo pactado si las condiciones de mercado le son desfavorables al comprador.

3.-¿Estaría dispuesto a que un contrato suyo con algún comprador, para entrega posterior, sea inscrito en ese registro que lo hace más exigible si a cambio usted recibe financiamiento de capital de trabajo en condiciones competitivas?

No tengo ningún inconveniente.

4.-¿Qué problemas le ve a este procedimiento?

Es importante que las tasas de interés que se cobre con este instrumento sea competitivas, y compatible con las tasas que cobra la banca.

Las tasas de interés no pueden ser excesivas y deben estar claramente estipuladas en el contrato.

Síntesis de las respuestas de u representante de la industria N°1

1.-¿Cree que es necesario aumentar la agricultura de contratos?

A pesar de eso, leí toda vuestra información y me parece bastante completa y acertada.

2.-¿Cree que dar más certeza jurídica al contrato sería positivo para los agricultores?

Sí.

3.-¿Estaría dispuesto a que un contrato suyo con algún comprador, para entrega posterior, sea inscrito en ese registro que lo hace más exigible si a cambio usted recibe financiamiento de capital de trabajo en condiciones competitivas?

Sí.

4.-¿Qué problemas le ve a este procedimiento?

Lo importante es que proteja a ambas partes, ya que no siempre sucede así. (También existen agricultores que no cumplen los contratos).

Síntesis de las respuestas de u representante de la industria N°2

1.-¿Cree que es necesario aumentar la agricultura de contratos?

Esta es una herramienta indispensable para que se desarrolle el mercado de los graneles.

2.-¿Cree que dar más certeza jurídica al contrato sería positivo para los agricultores?

Nuestra empresa ha tratado de trabajar con contratos similares a los que ustedes proponen sin lograr resultados ya que de acuerdo a la legislación actual no hay suficiente certeza jurídica para trabajar con este tipo de contratos.

3.-¿Estaría dispuesto a que un contrato firmado con algún vendedor/ y/o productor, para entrega posterior, sea inscrito en ese registro que lo hace más exigible?

Esta solución en términos generales nos parece adecuada y se asemeja al sistema brasilero, el cual ha demostrado ser un modelo exitoso.

4.-¿Qué problemas le ve a este procedimiento?

- En términos generales el contrato propuesto nos parece adecuado, sin embargo, sería recomendable hacer un contrato que sirva tanto a productores agrícolas y a intermediarios que vendan graneles.
- Otro aspecto que puede ser mejorado es adecuar los contratos cuando la guarda de graneles se hace en silos de terceros que no pertenecen ni al comprador ni al vendedor.
- Que se pague al contado o a plazo según acuerdo de las partes.
- La responsabilidad del agricultor debiera llegar hasta la entrega de su producto en el silo, donde pasaría a ser responsabilidad del silo entregar el producto en las condiciones adecuadas al comprador, ya que por lo general en el silo no es posible individualizar los graneles según su productor. Será responsabilidad del silo aceptar el granel del productor en las condiciones que éste pactó con el comprador.
- Es importante que estos contratos sean con cantidades nominales y no márgenes de producción.