

# El rol de los contratos en viticultura

## The role of contracts in viticulture

MARTA FERNÁNDEZ OLMOS  
*Universidad de Zaragoza*

Recibido el 11 de marzo de 2008. Aceptado el 4 de noviembre de 2008

Nº clasificación: JEL: L22

### Resumen:

*A pesar de que los economistas han dedicado enorme esfuerzo a examinar la racionalidad de los contratos en agricultura, pocos estudios se han llevado a cabo en viticultura. Sin embargo, se observan diferencias contractuales en la producción de uva y vino. En el presente trabajo se analizan las estructuras contractuales actualmente utilizadas en varias regiones vitivinícolas. Independientemente de las características inherentes en los contratos, se obtiene que estos mecanismos permiten a las bodegas articular sus requisitos con respecto a la calidad de las uvas producidas por los agricultores. Asimismo, este análisis permite concluir que los contratos son un medio para transferir riesgo y definir las responsabilidades de producción en un sistema de producción de vino. También se observa un número de cuestiones teóricas que necesitan ser analizadas. En particular, los contratos facilitan la coordinación de la relación, pero no aseguran un éxito a largo plazo. También se discute el papel que la reputación desempeña en estas relaciones contractuales.*

### Palabras clave:

*Coordinación vertical, relación contractual, calidad de uva, reputación*

### Abstract:

*Although economists have expended enormous effort examining the rationale for the contracts in agriculture, few studies have been undertaken in viticulture. However, in grape and wine production we observe different contractual arrangements. The underlying contractual structures are analyzed in different viticulture regions. Irrespective of the mode of vertical relationship in use between grape growers and those who process or market the grapes, we find that contracts allow wineries to articulate their requirements with regard to the quality of grapes produced by growers. This analysis also allows us to conclude that contracts are a means of transferring risk and defining production responsibilities within a wine production system. We also observe a number of lingering theoretical issues that need to be addressed. Contracts facilitate the coordination of the relationship, but they do not ensure the long-term success. We conclude by discussing the role of reputation in contracting relationships.*

### Keywords:

*Vertical coordination, contractual relationship, quality of grape, reputation*

---

La dirección e contacto es Marta Fernández Olmos, Departamento de Economía y Empresa, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza, Zaragoza, 50005 e-mail: maferno@unizar.es

## 1. INTRODUCCIÓN

Es bien conocido en la literatura que cada vez son más frecuentes los contratos entre los agricultores y los procesadores (Goodhue *et al.*, 2002). Mientras los economistas están mostrando un interés mayor por buscar la racionalidad a estos contratos en los mercados de frutas y vegetales de EEUU y Europa (Andersson, 1995; Agrawal, 2002; Sherstyuk, 2000; Dubois y Vukina, 2004), se le ha prestado poca atención al diseño y a la implementación de los contratos en el sector vitivinícola (Fraser, 2003).

El sector del vino de la denominación de origen calificada (DOC) Rioja proporciona un buen caso de estudio de los contratos por varias razones. Primero, la uva y el vino son actividades económicamente muy relevantes para la región (supone el 21% del PIB de la región<sup>1</sup>). En apenas cinco lustros, la producción amparada se ha multiplicado por 2,58, las ventas por 2,32 y la capacidad de almacenamiento por 2,82. Asimismo, hay un mayor número de titulares de viñedo inscritos en el registro correspondiente del Consejo Regulador y el número de bodegas de crianza se ha quintuplicado (Barco *et al.*, 2006). Segundo, muchas bodegas se apoyan en viticultores independientes para el suministro de su uva. Dado que la coordinación en el aprovisionamiento de la uva es central en la relación entre agricultores independientes y bodegas, se está produciendo una masiva adopción de contratos para dicho suministro. Finalmente, en los principales mercados europeos la competencia está aumentando, y los llamados productores del viejo mundo han perdido parte de sus tradicionales mercados en favor de los países productores del nuevo mundo (Campbell y Guibert, 2006). En particular, las importaciones procedentes de California y Australia han aumentado drásticamente durante estos últimos años (Brunke *et al.*, 2008).

En este escenario de intensa competencia, el objetivo del presente trabajo es examinar el contenido y la estructura de los contratos que coordinan el suministro de uva en DOC Rioja. El segundo objetivo es identificar las semejanzas y diferencias en el diseño de los contratos de esta región en comparación con los existentes en la industria vitivinícola de California y Australia, dos de sus principales competidores en el mercado europeo.

La estructura de este trabajo es la siguiente. En la sección 2 se comienza analizando el papel de los contratos en la coordinación de la oferta de uva. Posteriormente se analiza la información disponible sobre el empleo de contratos entre agricultores y bodegas. Finalmente, se presentan las principales conclusiones del trabajo y sus implicaciones.

## 2. MARCO TEÓRICO DE LOS CONTRATOS

### 2.1. Concepto de coordinación vertical

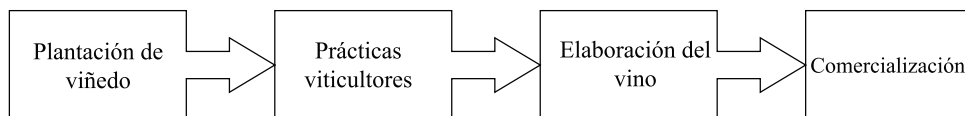
La industria del vino puede entenderse como una serie de etapas verticalmente relacionadas, abarcando desde la etapa en la que los agricultores ofrecen sus uvas hasta la etapa en la que las bodegas distribuyen su vino en el mercado.

---

<sup>1</sup> [http://servicios.larioja.com/pg060206/prensa/noticias/Rioja\\_Region/200602/06/RIO-REG-000.html](http://servicios.larioja.com/pg060206/prensa/noticias/Rioja_Region/200602/06/RIO-REG-000.html)

Figura 1

**La estructura de la cadena de valor**



Fuente: elaboración propia.

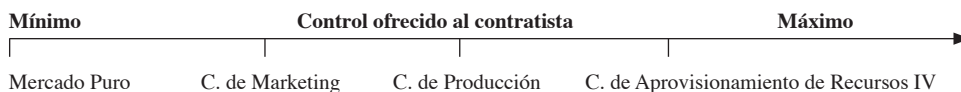
La coordinación vertical se refiere al mecanismo por el que los productos fluyen a lo largo de la cadena de valor desde su producción hasta el consumo final. Mighell y Jones (1963) describen la coordinación vertical en el sistema como «...todas las formas en las que las etapas están unidas». En este sentido, esto implica un continuo de posibilidades desde las transacciones de mercado puro en un extremo, hasta la integración vertical en el otro, pero incluye fórmulas intermedias de contratación.

Ha despertado relativamente poca atención el grado de diferenciación existente en el diseño contractual en agricultura (Drescher, 2000). En la literatura se pueden encontrar dos enfoques a la hora de caracterizar los contratos. Uno de ellos clasifica los contratos en tres amplios grupos (Mighell y Jones, 1963):

- (1) Los contratos de especificación de mercado se basan en un acuerdo por el que el contratista proporciona un mercado al output del productor. Mientras el contratista tiene el derecho a tomar decisiones respecto a cuándo realizar la campaña de marketing, el productor retiene el control sobre las prácticas de producción.
- (2) Los contratos de dirección de la producción conllevan una mayor participación por parte del contratista, permitiendo al contratista especificar y/o supervisar las prácticas de producción, el uso del input, etc.
- (3) Los contratos de aprovisionamiento de recursos están próximos a la integración vertical total en términos del número de funciones transferidas al contratista. El contratista proporciona un mercado, supervisa las prácticas de producción y suministra al productor inputs importantes. Consecuentemente, el contratista normalmente asume una mayor proporción del riesgo con este tipo de contratos.

Figura 2

**Métodos de coordinación vertical a lo largo del espectro de control**



Fuente: Mighell y Jones (1963)

Un segundo enfoque para diferenciar los contratos fue el desarrollado por MacNeil (1978), quien sostiene que todas las transacciones residen en un continuo entre altos niveles de discreción<sup>2</sup> (contratos clásicos) y bajos niveles de discreción (contratos relacionales).

<sup>2</sup> Un contrato discreto se refiere a uno en el que está definido qué se está intercambiando y cuándo la transacción se llevará a cabo (Chambers y King, 2002).

En los contratos clásicos, la identidad de las partes de la transacción se considera irrelevante. Además, las consecuencias son previsibles desde el comienzo del periodo contractual; esto hace que las transacciones sean únicas y siempre se negocian por primera vez en el momento del intercambio. Por el contrario, los contratos relacionales no son estructurados, y permiten una relación continua que puede ajustarse a nuevas situaciones. De hecho, no hay una definición común para este término: «La contratación relacional incluye un proceso de ajuste a transacciones específicas» (MacNeil, 1977-78, p. 901).

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

## **2.2. Base teórica para una coordinación vertical más próxima**

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

Un contrato, en su nivel más básico, es un acuerdo que legalmente puede hacerse cumplir (Masten, 1998). Una amplia variedad de acuerdos existen en la industria de productos agrarios. Un contrato entre un productor (por ejemplo, el viticultor) y un procesador (por ejemplo, la bodega) puede adquirir la forma de un contrato escrito detallado que especifica muchos aspectos de las responsabilidades del agricultor, como por ejemplo el procedimiento para cultivar un determinado cultivo. Sin embargo, la coordinación también podría ocurrir a través de un tipo de contrato menos formal que se cumple a través de diversos mecanismos como la reputación y la interacción repetida. Pero incluso cuando un contrato adquiere una forma escrita, es importante reconocer que puede haber todavía provisiones que permanezcan sólo implícitamente articuladas por el agricultor y el intermediario. Lo único que se requiere de un contrato, como la definición sugiere, es compromiso. Debe haber algún tipo de coste asociado al incumplimiento de la obligación de uno (Wolf *et al.*, 2001).

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

### **a) Cooperación**

Los sistemas agrarios altamente coordinados tienen un enorme éxito en ajustarse rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado. Como el flujo de información puede

moveirse rápidamente a través de un sistema coordinado, un sistema de control mejora la flexibilidad y permite ajustes más rápidos. Asimismo, la transmisión y medición de la información sobre las variables tales como la cantidad, el tiempo y las calidades del producto deseadas resulta más fácil en un sistema bien organizado (Downey, 1996).

## **b) Transferencia de riesgo y alineación de incentivos**

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

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

### *b1. Los costes del oportunismo post-contractual*

Bajo condiciones de información incompleta e incertidumbre, el esfuerzo del agricultor puede que no se observe por la bodega de manera perfecta y sin coste alguno, lo que le permite comportarse de manera oportunista una vez que se firma el contrato. En la literatura formal, este problema es citado como problema de riesgo moral. Consecuentemente, los contratos deberían ser diseñados para reducir los costes de oportunismo post-contractual motivando a los agricultores a emprender las acciones correctas.

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

- (i) Una bodega puede medir la calidad, dado que ésta proporciona evidencia directa sobre los resultados obtenidos. Sin embargo, es difícil valorar objetivamente la calidad de la uva (Oczkowski, 2001). De hecho, los distintos métodos actualmente disponibles están lejos de conseguir resultados imperfectos (Fraser, 2003). Quizás porque la noción de calidad es en sí misma vaga e imprecisa, el debate de la me-

dición de la calidad de la uva ha generado siempre controversia, con bodegas y agricultores defendiendo firmemente sus puntos de vista.

- (ii) Una bodega puede elegir supervisar directamente las actividades del agricultor empleando personas para visitar periódicamente cada uno de los viñedos del agricultor. Las visitas no necesariamente tienen la intención explícita de «control». En lugar de eso, ellas pueden ser usadas para compartir información relevante de otros agricultores, tales como los rendimientos esperados o el momento de la vendimia.
- (iii) Una bodega puede ejercer un control más directo sobre las actividades del agricultor especificando los tipos de inputs, la variedad de semilla o la elección de la tecnología de riego que van a ser empleados.
- (iv) Una bodega puede realizar distintos pagos al agricultor basados en el precio recibido aguas abajo (por ejemplo, el precio del vino recibido por la bodega). De esta manera, el agricultor se hace responsable si obtiene una escasa valoración de los atributos de calidad considerados. Este tipo de actuación basada en el resultado es particularmente usado en frutas frescas y vegetales (Hueth y Ligon, 2001).

#### *b2. Los costes del oportunismo pre-contractual*

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

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

#### **c) Economizar costes de transacción**

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

- Costes de retención: Según Williamson (1985), las partes contractuales con activos específicos se exponen a un riesgo utilizando contratos a corto plazo porque cada parte podría extraer potencialmente las cuasirentas del otro una vez que las inversiones se han hecho, lo que se conoce en la literatura como riesgo potencial de retención. Consideramos ahora los activos inmersos en un contrato de suministro de uva. Después de la plantación, no existe cultivo durante tres años. Además, los agricultores requieren grandes inversiones iniciales en viñedo (incluyendo la tierra), y no es fácil encontrar un uso alternativo para el viñedo. La competencia está aumentando y las bodegas están intentando hacer vinos de mayor calidad. Esta nueva tendencia requiere aún inversiones más importantes por parte de los agricultores. En el viñedo, ellos tienen que plantar nuevas variedades de uva para obtener así mejores vinos y mejorar las prácticas vitivinícolas. Consecuentemente, los agricultores tienen incentivos a usar contratos a largo plazo en los que la bodega especifica un sistema de compensación antes de realizar cualquier inversión.
- Costes de información: el agricultor y la bodega incurren en unos costes para llevar a cabo una transacción. Estos pueden aparecer *ex ante* (costes de información), durante la transacción (costes de negociación) y *ex post* a la transacción (supervisión y costes de cumplimiento). En las transacciones de mercado agrario, los costes de información son especialmente relevantes. Entre ellos se incluyen los costes *ex ante* de identificar las partes adecuadas del intercambio, los costes de especificar la calidad del producto (Allen y Lueck, 2003), los costes de compartir la información de precio, etc. Dado que los costes de transacción de usar el mercado se incrementan conforme los productos agrícolas se vuelven más diferenciados, resulta esperable alcanzar una coordinación vertical más cercana.

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

### **El coste de usar los contratos**

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

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

### 3. CONTENIDO DE LOS CONTRATOS

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

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

Ahora subrayamos varios aspectos del diseño contractual y de su implementación en DOC Rioja comparándolos con la información disponible en California y Australia, nuestras regiones objetivo. Para este propósito, presentamos una ficha técnica de las encuestas realizadas en la figura 3<sup>3</sup>.

Figura 3

#### Ficha técnica

ASPECTO	DOC Rioja
Procedimiento metodológico	Cuestionario
Tipos de preguntas	Mayoritariamente preguntas cerradas (elección múltiple; categóricas; escalas líkert)
Universo	Bodegas y cooperativas registradas en DOC Rioja en el 2004 (346 en total)
Población	Bodegas (excluidas cooperativas) registradas en el 2004 en DOC Rioja y que depositan sus cuentas en el registro (212)
Unidad de análisis	La empresa
Muestra	187 cuestionarios
Tasa de respuesta de la encuesta	88,21 %
Campo geográfico	La región de producción de vino de Rioja en el valle del Ebro
Principal encuestado	Gerente de la bodega
Metodología de la encuesta	Encuesta por correo ordinario y por email
Periodo de trabajo de campo	De diciembre del 2005 a febrero del 2007
Error absoluto	2,46 %
Nivel de confianza	95 %

Fuente: Elaboración propia

<sup>3</sup> La ficha técnica de las encuestas realizadas en California y Australia se encuentran en los trabajos de Goodhue *et al.* (2002) y Fraser (2005), respectivamente.



#### 4. RESULTADOS

En primer lugar se presentan los resultados que examinan los mecanismos de gobierno para el aprovisionamiento de las uvas (ver gráfico 1). A pesar de que se ha obtenido que el porcentaje de bodegas que usan contratos en DOC Rioja es aproximadamente del 42 por ciento, está menos claro qué proporción de estas uvas se suministran bajo un contrato. Esto es debido a que muchas bodegas contienen más de un mecanismo de gobierno simultáneamente tales como el aprovisionamiento en el mercado puro y el viñedo propio, aparte de los contratos. Esta distribución contrasta con la obtenida por Goodhue *et al.* (2002), quien encontró que el uso del contrato está muy extendido en California (casi el 90 por cien de los agricultores tienen contratos). Fraser (2002), por su parte, identificó que el 65 por ciento de los agricultores habían utilizado siempre un contrato escrito para coordinar el suministro de uva en Australia.

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

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

##### 4.1. Tipología contractual en DOC Rioja

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

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

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

En términos de la duración del contrato teórica, mientras los contratos anuales son tan empleados como los contratos multianuales en DOC Rioja y California, raramente los contratos anuales son utilizados en Australia. Sin embargo, la duración del contrato real es mucho mayor que la duración del contrato teórica. En nuestro caso, la duración del contrato real siempre excede los tres años con una duración media de 10 años. La duración del contrato es similar en Australia y California, donde la duración media con el mismo agricultor es 10,9 y 9 años, respectivamente (ver gráfico 2).

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

- Cantidad: En relación con la cantidad de las uvas producidas en DOC Rioja, esta variable está generalmente reflejada en los contratos. Casi el 90 por ciento de los contratos indican los kilos de uva que serán intercambiados, el 60 por ciento estipulan el viñedo y finalmente el 52 por ciento aproximadamente especifican el rendimiento por hectárea. En este último punto debemos subrayar que el Consejo Regulador ya controla el rendimiento por hectárea. En comparación con la información existente en otros países, Scales *et al.* (1995) indican que los contratos tienden a centrarse en la cantidad intercambiada para las uvas de menor calidad. Mientras el 22 por ciento de los contratos en California especifican el máximo tonelaje, casi la mitad de los encuestados indican que hay alguna expectativa en relación a la cantidad de las uvas producidas. De la misma manera, Fraser en Australia encontró que el 41 por ciento de los contratos se basan en el rendimiento por hectárea.
- Calidad: Como se mencionó previamente, los contratos permiten a las bodegas articular sus requisitos con respecto a la calidad en los contratos. El Consejo, quien establece un modo de producción al que los agricultores están forzados a obedecer, regula el nivel mínimo de calidad de uva en DOC Rioja. Pero dada la importancia adquirida por la calidad en DOC Rioja, algunas bodegas determinan sus propios niveles mínimos de calidad, los cuales son más estrictos que los del Consejo. La medición de la calidad de la uva es un problema muy complejo. Sin embargo, la medición de la calidad se está generalizando porque determina cada vez más el precio pagado a los agricultores por sus uvas. En términos de la valoración de la calidad de la uva, nuestros resultados son similares a los obtenidos por Fraser (2002), quien encontró que la mayoría de los contratos (88 por cien) no permiten a una tercera parte determinar la calidad de la uva antes o después de la vendimia. Una conclusión de este dato es que la mayoría de los viticultores independientes están sujetos a la valoración de la calidad realizada por la bodega. Entonces, las bodegas tienen un incentivo potencial a infravalorar la calidad de la uva para reducir el precio que tienen que pagar a los viticultores (Fraser, 2003).
- Actuaciones en caso de debate entre las partes: Los contratos deberían proporcionar una manera efectiva de resolución de conflictos para los hechos no contemplados en el contrato (Bogetoft y Olesen, 2002). A pesar de las incertidumbres inherentes en la medición de la calidad de la uva y en los precios resultantes, sólo el 12 por ciento de los contratos en DOC Rioja tienen explícitamente un mecanismo de resolución de disputas. Sin embargo, Fraser (2002) encuentra que el 46 por ciento de los encuestados tienen un mecanismo de resolución de disputas. En California, hay

una importante variación regional. Mientras casi la mitad de los contratos para las costas del Norte y del Centro contienen cláusulas de resolución de conflictos tales como el arbitraje, la cuota es menor que un tercio en otras regiones.

- Control: Algunos contratos son muy específicos sobre las acciones requeridas al agricultor, mientras otros dejan un amplio margen de decisión al agricultor. En general, los contratos en DOC Rioja permiten flexibilidad en las prácticas de viticultura a seguir, siendo el grado de control más implícito que explícito. Mientras el 20 por ciento de las bodegas dan a los agricultores algunas instrucciones, el 40 por ciento de las bodegas sólo proporcionan consejos de viticultura y el resto delegan autoridad al agricultor de manera que él mismo puede tomar las decisiones que considere apropiadas (ver gráfico 3). Una excepción es el uso de productos químicos y fertilizantes, donde aproximadamente el 40 por ciento de las bodegas requieren ser informadas (ver gráfico 4). Esto es esperable debido a hechos relacionados con los residuos químicos en las uvas (Fraser, 2003). Resultados similares fueron obtenidos en los estudios de Fraser (2002) y Goodhue *et al.* (1999).

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

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

El cuarto grupo de características está relacionado con las cláusulas de adaptación y los métodos de ajuste de precio. Fraser (2003) afirma que hay varias alternativas para determinar el precio recibido por las uvas, tales como el precio mínimo, el precio ajustado por un término fijo con el índice del CPI, el precio de mercado con un máximo y un mínimo ajustado, el precio de mercado con una penalización y una bonificación, y la demanda residual (precio de la botella). Y en la práctica muchos de ellos son usados. Por ejemplo, en California, Goodhue *et al.* (2002) encontró que hay un amplio rango de acuerdos de establecimiento de precios, siendo un precio de referencia el más ampliamente utilizado. De la misma manera, Fraser (2002) identificó que la forma más común de pago era el precio de mercado justo. Concerniente a cómo se determina el precio en DOC Rioja, se encuentra que la mayoría de los agricultores reciben un precio que es una función de tres variables: región de origen, variedad y especialmente la calidad de las uvas. Con respecto a esto último, el 36 por ciento de los contratos consideró más de dos variables para medir la calidad, y es probable que en próximos años se observe que la mayoría de los contratos incluyen muchos indicadores de calidad, porque esto hace más objetivo la medición de la calidad. Otro componente importante de la calidad es el momento de la medición. De esta manera, el 64 por ciento de las bodegas en Australia determina un precio basado en la calidad de la uva en la vendimia, el 17 por ciento de las bodegas lo determinan según la calidad del vino lograda y finalmente el 19 por ciento de las bodegas establecen un precio sobre una combi-

nación de ambas calidades. Consecuentemente, el momento del pago es muy importante en un contrato, el cual se identifica en el 76 por cien de los contratos de DOC Rioja.

Finalmente, la quinta característica importante del contrato es su naturaleza incompleta. A pesar de que los contratos crean un marco para las relaciones definiendo los roles y las responsabilidades de las partes y proporcionando un mecanismo para su cumplimiento, es imposible escribir un contrato que recoja cualquier eventualidad posible.

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

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

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

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

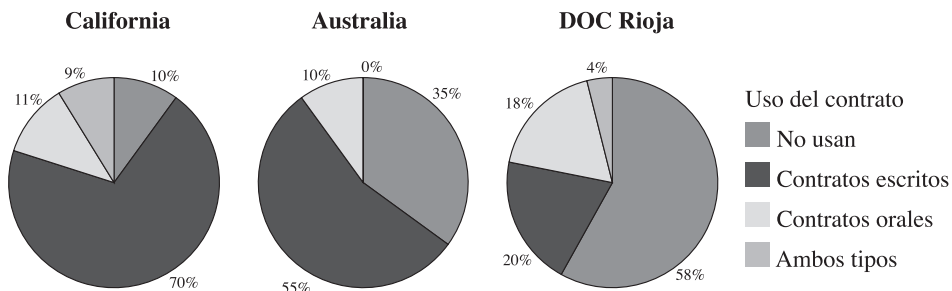
#### 4.2. El papel de la reputación en la relación contractual

Las principales cláusulas del contrato contribuyen a una situación favorable para ambas partes del mismo. En particular, los contratos introducen numerosos atributos dirigidos a mejorar la calidad. Sin embargo, no son suficientes. La naturaleza incompleta de los contratos pone en evidencia que un contrato escrito de producción no es una garantía ilimitada (Tirole, 1999). Esto es, ambas partes soportan algo de riesgo que la otra parte no puede ser capaz de incluir en términos escritos en el contrato. Dicho en otras palabras, los contratos facilitan la coordinación de la relación, pero no aseguran el éxito a largo plazo.

No obstante, es interesante señalar que las respuestas de las bodegas en DOC Rioja a diversas preguntas relacionadas con la reputación indican que ésta desempeña un papel relevante en el cumplimiento de los acuerdos. Una evidencia convincente de esta afirmación es que algunos productores de vino en la entrevista realizada reconocieron que para ellos los contratos tiene una importancia secundaria e incluso insignificante en comparación con la relación que mantienen con los viticultores. Es decir, es más importante conocer al agricultor antes de firmar el contrato que el número de cláusulas establecidas en el mismo.

Gráfico 1

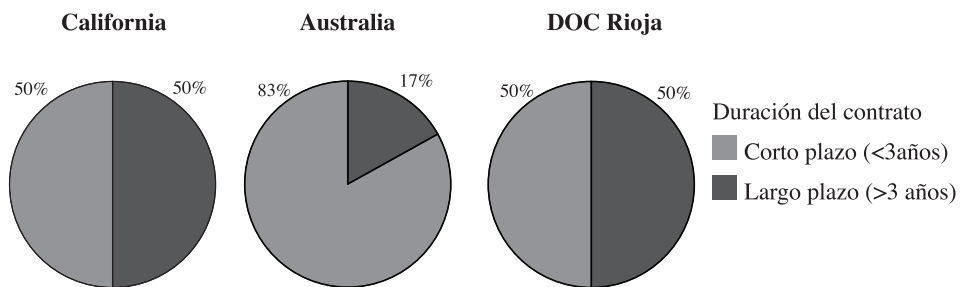
Uso del contrato



Fuente: elaboración propia

Gráfico 2

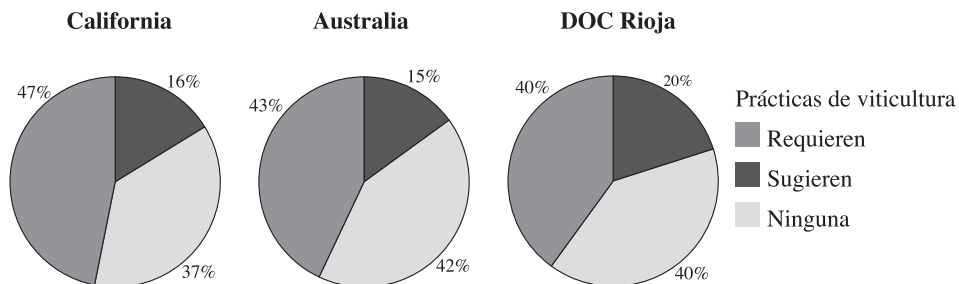
Duración de los contratos



Fuente: elaboración propia

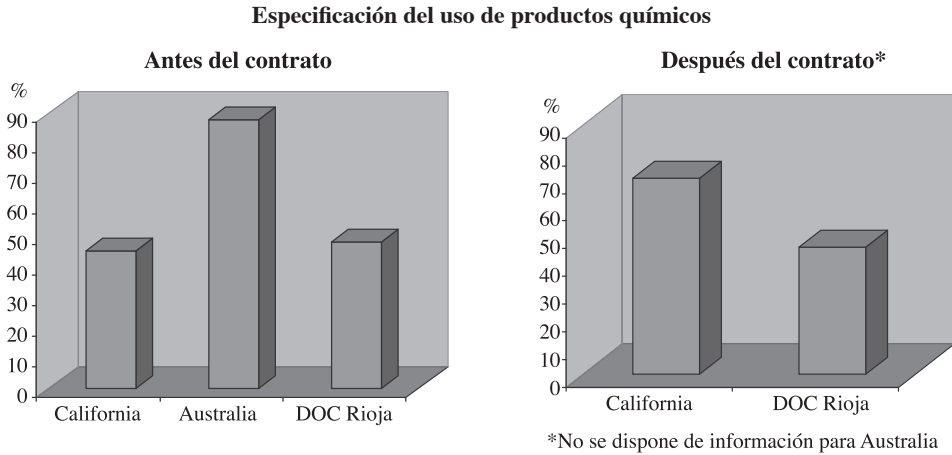
Gráfico 3

Prácticas de viticultura específicas



Fuente: elaboración propia

Gráfico 4



Fuente: elaboración propia

## 5. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES DIRECTIVAS

Durante estos últimos años, el consumo de vino de la Unión Europea ha descendido drásticamente, a pesar de que las ventas de vinos de alta calidad, entre los que destaca los vinos de DOC Rioja, han aumentado. Las importaciones, procedentes en su mayor parte de California y Australia, han crecido también drásticamente, mientras apenas han aumentado las exportaciones (Brunke *et al.*, 2008). En este escenario de intensa competencia, el principal objetivo del presente trabajo es analizar las distintas relaciones contractuales entre viticultores y bodegas para el suministro de uva, identificando diferencias y similitudes, en estas tres regiones vitivinícolas, Australia, California y DOC Rioja.

El presente estudio sugiere que los contratos de aprovisionamiento de uva para la producción de vino están adquiriendo una importancia mayor. La comparación de las relaciones contractuales en estas tres regiones permite concluir que en todas ellas la coordinación vertical a través de los contratos logra varios objetivos. Primero, los contratos facilitan y coordinan la oferta de uvas. Esto es, los contratos permiten a las bodegas articular sus requisitos con respecto a la calidad de las uvas producidas por los agricultores. En segundo lugar, los contratos son un mecanismo para transferir el riesgo y definir las responsabilidades de producción en el sistema de producción de vino.

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

Independientemente del número de cláusulas establecidas en un contrato, no debe olvidarse que el éxito del contrato sólo sucederá cuando la transacción tenga un beneficio mutuo estable para ambos, el agricultor y la bodega, durante un periodo extenso de tiempo.

Esto podría explicar que en la práctica muchas bodegas y agricultores en DOC Rioja consideran los contratos para el suministro de la uva en un segundo nivel de importancia en comparación con la relación agricultor-bodega basada en la confianza. Así, conocer a un agricultor es más importante que el número de cláusulas que incluya el contrato. En definitiva, se encuentra un apoyo considerable a la afirmación de Levin (2003, p.847): «La buena fe es un ingrediente esencial para muchas relaciones de contratación».

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGRAWAL, P. (2002): «Incentives, risk, and agency costs in the choice of contractual arrangements in Agriculture», *Review of Development Economics*, Vol. 6, No. 3, pp. 460-477.
- ALLEN, D., LUECK, D. (2003): *The Nature of the Farm: Contracts, Risk and Organization in Agriculture*, MIT Press: Cambridge
- ANDERSSON, H. (1995): «Primary and secondary producers: Economic implications of contracts in the food marketing chain», *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 22, pp. 310-320.
- BARCO, E., PINILLOS, M., NAVARRO, M.C. (2006): «Estrategias de diferenciación versus estrategias de tamaño», *Cuaderno de Campo*, No.34, pp.12-16.
- BARZEL, Y. (1982): «Measurement Costs and the Organization of Markets,» *Journal of Law and Economics*, Vol. 25, pp. 27-48.
- BOGETOFT, P., OLESEN, H. (2002):»Ten rules of thumb in contract design: lessons from Danish agriculture», *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 29, No. 2, pp. 185-204
- BRUNKE, H., MUELLER, R., SUMNER, D. (2008): «California Wine and the E.U. Wine Policy Reform», *Agricultural Issues Center, University of California*, No. 34, pp. 1-5.
- CAMPBELL, G., GUIBERT, N. (2006): «Introduction: Old World Strategies against New World competition in a globalizing wine industry», *British Food Journal*, Vol.108, No. 4, pp. 233-242.
- CHAMBERS, W. KING, R. (2002): «Changing Agricultural Markets: Industrialization and Vertical Coordination in the Dry Edible Bean Industry», *Review of Agricultural Economics*, Vol. 24, No. 2, pp. 495-511.
- CROCKER, K.J., MASTEN, S.C. (1991): Pretia ex machina? Prices and process in long-term contracts, *Journal of Law and Economics*, Vol. 34, pp. 270-300
- DOWNEY, W. (1996): «The Challenge of Food and Agri Products Supply Chains», *In Proceedings of the 2nd International Conference on Chain Management in Agri-and Food Businesses, Conference held at Ede, Netherlands, 30-31, May, 1996*
- DRESCHER, K. (2000): «Assessing Aspects of Agricultural Contracts: An Application to German Agriculture», *Agribusiness*, Vol. 16, No. 4, pp. 385-398
- DUBOIS, P., VUKINA, T. (2004): «Grower risk aversion and the cost of moral hazard in livestock production contracts», *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 86, no. 3, pp. 835-841.
- FRASER, I. (2002): «Contractual Relations Between Wine Grape Growers and Wineries in Australia: Survey Results», *Australian Viticulture*, Vol. 6, No. 6, pp. 68-79
- FRASER, I. (2003): «The Role of Contracts in Wine Grape Supply Coordination: An Overview», *Agribusiness Review*, Vol. 11, No. 5, pp. 1-16
- FRASER, I. (2005): «Microeconomic analysis of wine grape supply contracts in Australia», *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, Vol. 49, pp. 23-46
- GOODHUE, R. (2000): «Broiler Production Contracts as a Multi-agent Problem: Common Risk, Incentives and Heterogeneity», *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 82, No. 3, pp. 606-22
- GOODHUE, R., HEIEN, D., LEE, H., SUMNER, D. (1999): «Contract use in the California Wine-grape Economy», *AIC Issues Brief*, 11.
- GOODHUE, R., HEIEN, D., LEE, H., SUMNER, D. (2002): «Contract use widespread in wine grape industry», *California Agriculture*, Vol. 56, No. 3, pp. 97-102.

- HOBBS, J., YOUNG, L. (2000): « Closer vertical co-ordination in agri-food supply chains: a conceptual framework and some preliminary evidence», *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 5, No. 3, pp.131-142
- HUETH, B., LIGON, E. (1999): «Producer price risk and quality measurement», *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 81, pp. 512-524.
- HUETH, B., LIGON, E. (2001): «Agricultural markets as relative performance evaluation», *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 83, No. 2, pp. 318-328.
- HUETH, B., MELKONIAN, T. (2004): «Multi-Tasking, Identity Preservation, and Contract Design in Agriculture», *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 86, No. 3, pp. 842-847.
- HUETH, B., LIGON, E., WOLF, S., WU, S. (1999): «Incentive Instruments in Fruit and Vegetable Contracts: Input Control, Monitoring, Measuring, and Price Risk,» *Review of Agricultural Economics*, Vol. 21, pp. 374-389.
- JOSKOW, P.L. (1987): « Contract Duration and Relationship –Specific Investments: Empirical Evidence from Coal Markets», *The American Economic Review*, Vol. 77, No. 1, pp.168-185
- KLEIN, B., CRAWFORD, R., ALCHIAN, A. (1978): «Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting process», *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, No. 2, pp. 297-326.
- LEVIN, J. (2003): «Relational Incentive Contracts», *The American Economic Review*, Vol. 93, No. 3, pp. 835-857
- LÓPEZ-BAYÓN, S., VENTURA VICTORIA, J. (2001): «La Subcontratación en la industria electrónica. Determinantes de la duración de los contratos», *Economía Industrial*, No. 341
- MACNEIL, I.R. (1977-78): «Contracts: Adjustment or long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law», *Northwestern University law reviews*, Vol. 72, pp. 854-905
- MACNEIL, I.R. (1978): *Contracts-exchange, transaction and relations*. Foundation Press: Mineola, NY
- MASTEN, S.E. (1998): «A legal basis of the firm», *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 4, pp. 181-198
- MÉNARD, C. (2002): «The Governance of Hybrid Organizations», LINKS Conference, Copenhagen, 1-2, November, 2002
- MIGHELL, R.L., JONES, L.A. (1963): «Vertical Coordination in Agriculture». *U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, Agricultural Economic Report, No. 19, February*.
- MONTAIGNE, E., SIDLOVITS, D. (2003): «Long Term Contracts and Quality in the Wine Supply Chain: Case of the Appellation «Vins des Sables du Golfe du Lion», 7th Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics», *Contracts and Organization*, September 11-13, Budapest University of Economics, Budapest, Hungary
- OCZKOWSKI, E. (2001): «Hedonic wine price functions and measurement error», *The Economic Record*, Vol. 77, No. 239, pp.374-382.
- SCALES, W., CROSER, B., FREEBAIRN, J. (1995): *Winegrape and Wine Industry in Australia*, Report by the Committee of Inquiry into the Winegrape and Wine Industry, Australian Government Publishing Service, Canberra
- SHERSTYUK, K. (2000): «Performance standards and incentive pay in agency contracts», *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 102, No. 4, pp. 725-736.
- SWANN, M. (2002): «Contracting around the world», *Australian Viticulture*, November-December, pp.58-67.
- TIROLE, J. (1999): «Incomplete contracts: where do we stand?». *Econometrica*, Vol. 67, No. 4, pp. 741-781.
- TSOULOUHAS, T., VUKINA, T. (2001): «Regulating broiler contracts: Tournaments versus fixed performance standards», *American Journal of Agricultural Contracts*, Vol. 83, No.4, pp. 1062-1073
- WILLIAMSON, O.E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press
- WILLIAMSON, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press: New York
- WILLIAMSON, O.E. (1996): *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press: New York
- WOLF, S.B., HUETH, B., LIGON, E. (2001): «Policing mechanisms in agricultural contracts», *Rural Sociology*, Vol. 66, No. 3, pp. 359-381



## 7. ANEXO

### Cuestionario realizado en DOC Rioja

1. La duración formal de los contratos de compra de uva (sin considerar posibles renovaciones del mismo) es:  
Anual \_\_\_\_\_ Plurianual \_\_\_\_\_
2. Indique el número medio de años que se aprovisiona de forma continuada con el mismo agricultor: \_\_\_\_\_
3. Los contratos son del tipo...  
Orales \_\_\_\_\_  
Escritos \_\_\_\_\_
4. Indique su grado de acuerdo con la siguiente afirmación: el contrato que se ofrece es estándar para todos los agricultores:  
Totalmente desacuerdo: 1 2 3 4 5 6 7: Totalmente de acuerdo
5. Indique el número de páginas de sus contratos escritos: \_\_\_\_\_
6. Indique el grado en el que considera que el lenguaje utilizado en el contrato es ambiguo o incompleto dando lugar a discrepancias posteriores:  
Muy preciso y claro: 1 2 3 4 5 6 7: Muy ambiguo e incompleto
7. El número de visitas que realiza la bodega al viñedo durante el periodo productivo es de...  
0 visitas \_\_\_\_\_ 1 o 2 visitas \_\_\_\_\_ Más de tres visitas \_\_\_\_\_
8. Su contrato especifica:

La producción de kilos de uva a comprar	No ___ Sí ___
El rendimiento por hectáreas de viñedo	No ___ Sí ___
Número de hectáreas de viñedo	No ___ Sí ___
La parcela de donde se va recoger la uva	No ___ Sí ___
Parámetros de calidad	No ___ Sí ___
Plazo de pago	No ___ Sí ___
Precio	No ___ Sí ___
9. ¿El contrato requiere o sugiere prácticas de viticultura especificadas?  
Requiere \_\_\_\_\_ Sugiere \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_
10. ¿El contrato requiere que la bodega sea informada por el agricultor del uso de productos químicos en el viñedo?  
Antes de usarlos No \_\_\_ Sí \_\_\_ Después de usarlos No \_\_\_ Sí \_\_\_

11. ¿Se detalla en el contrato la presencia de terceras personas, asociaciones o instituciones, para actuar como mecanismos de resolución de conflictos alternativos a los tribunales? No \_\_\_ Sí \_\_\_
- 28 ¿Se establece en el contrato cuál va a ser la penalización a recibir por cada parte (agricultor o bodega) en caso de incumplimiento? No \_\_\_ Sí \_\_\_
- 29 Indique si la bodega participa en las decisiones referentes a las siguientes actividades:
- |  |               |
|--|---------------|
| Poda   | No ___ Sí ___ |
| Riego  | No ___ Sí ___ |
| Uso de fertilizantes, productos fitosanitarios | No ___ Sí ___ |
| Vendimia                                       | No ___ Sí ___ |
30. A efectos del precio de la uva, la calidad de la misma se determina en función de...  
Una variable \_\_\_ Dos o tres variables \_\_\_ Más de tres variables \_\_\_
31. El precio de la uva se determina en función de ...
- 1: Escasamente ←—————→ 7: Preferentemente
- |  |               |
|--|---------------|
| Calidad obtenida:                            | 1 2 3 4 5 6 7 |
| Variedad de uva (garnacha, tempranillo, ...) | 1 2 3 4 5 6 7 |
| Zona de procedencia                          | 1 2 3 4 5 6 7 |
32. Si la producción de uva se pierde por hechos inevitables al control humano (granizo, heladas, plagas...), ¿está prevista una compensación económica para el agricultor?  
No \_\_\_ Sí \_\_\_

Preguntas *relacionadas con la reputación*

33. Indique su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones:
- a) Usted (la bodega) y el agricultor con el que contrata mantienen un alto nivel de confianza mutua  
Totalmente en desacuerdo: 1 2 3 4 5 6 7. Totalmente de acuerdo
- b) El agricultor con el que contrata posee una buena reputación en el cumplimiento de sus compromisos:  
Totalmente en desacuerdo: 1 2 3 4 5 6 7. Totalmente de acuerdo
- c) El agricultor con el que contrata mantiene su palabra  
Totalmente en desacuerdo: 1 2 3 4 5 6 7. Totalmente de acuerdo