

# Sobre los contratos de integración vertical en la agricultura

Por EMILIO BELTRAN

Profesor Titular de Derecho Mercantil de la Universidad Autónoma de Madrid

## I. INTRODUCCION

Con el nombre de *contrato para siembra* un empresario envasador de productos agrícolas entrega semillas de una determinada calidad a varios productores agrícolas al objeto de que éstos las siembren en sus propias fincas, comprometiéndose a entregar al empresario la cosecha íntegra, que éste debe aceptar y pagar a un precio predeterminado, siempre que los productos tengan la calidad previamente establecida (1). Se trata de un claro ejemplo, entre otros muchos posi-

---

(1) El clausulado del contrato es el siguiente:

Primero.—La empresa envasadora entrega al productor agrícola una cantidad determinada de kilogramos de alubia de una calidad específica como simiente para sembrar en una finca perfectamente delimitada.

Segundo.—El productor se compromete a no sembrar más alubias de esta misma variedad y a entregar la cosecha íntegra a la envasadora, dentro de los dos meses siguientes al día en que se haya realizado, según las disponibilidades de almacenamiento de la empresa.

Tercero.—La producción entregada a la envasadora por el productor deberá respetar las tolerancias de calidad que para cada variedad respectiva se especifican en el contrato: humedad máxima; máximo de granos manchados, sucios, secos o decolorados; máximo de impurezas y granos de tamaño inferior al mínimo fijado; máximo de granos de la misma coloración pero de diferente tipo comercial; máximo de granos de distinto color.

Caso de que la mercancía, según análisis de la envasadora, incumpla alguno de los porcentajes indicados, la empresa se reserva el derecho de resolver el contrato o bien de retirar la mercancía descontando del precio la parte proporcional en que excede más una cantidad por selección a mano, si ésta fuera necesaria.

Cuarto.—Siempre que las alubias objeto de este contrato cumplan los requisitos exigidos, la envasadora se compromete a retirarlas a un precio predeterminado en el contrato, descontando de la mercancía que entrega el agricultor la cantidad de kilogramos que se le entregaron como simiente. En el supuesto de que por alguno de los motivos indicados no se retire la mercancía, el agricultor queda obligado a pagar la semilla en metálico a un precio también predeterminado en el contrato y dentro de un plazo también especificado.

Caso de incumplimiento del contrato por parte del agricultor, éste queda obligado igualmente al pago de la semilla al precio y en el plazo indicados, reservándose además la envasadora el derecho de ejercitar otras acciones legales.

bles, de los denominados *contratos de integración vertical en la agricultura* o *contratos agroindustriales*, que constituyen, a su vez, una de las principales manifestaciones de la progresiva interrelación entre la producción agrícola y las empresas industriales o comerciales.

Los contratos de integración vertical en la agricultura todavía no han sido objeto de un suficiente análisis por la doctrina española, en contraste con las aportaciones científicas de otros países (2), y la jurisprudencia es escasa (3). Las referencias a estos contratos se producen con ocasión del análisis de la legislación sobre contratación de productos agrarios, que —como veremos— fija los principios de la llamada *economía contractual* con un fuerte intervencionismo estatal (4), pero sin agotar las fuentes de la integración vertical en la agricultura. Existe, además, cierta reticencia en la práctica a dotar de tipicidad social a estos contratos: en el caso antes planteado, el contrato se califica —de acuerdo con los moldes clásicos y con la normativa reguladora de los contratos entre empresarios agrícolas e industriales o comerciales— como una compraventa de cosa futura (vid. art. 1.271 del Código civil) (5).

Estas y otras razones justifican sobradamente un acercamiento a esta figura contractual, llamada a redimensionar el escaso papel desempeñado por la producción agrícola en el ámbito tradicional del Derecho mercantil (6).

---

(2) Para una primera aproximación al estudio de los contratos de integración vertical en la agricultura, vid. MEGRET, J.: *Droit agraire*, II, Paris, 1978, pp. 461 y ss.; CARROZZA, A.: *Problemi generali e profili di qualificazione del diritto agrario*, I, Milano, 1975, pp. 130 y ss.

El tema ha merecido, además, algunos estudios monográficos, destacando las aportaciones de MEGRET, J.: *Système contractuel et intégration en agriculture*, en «Rec. Dalloz-Sirey», 1965, chr. pp. 15-24; MARTIN, G. J.: *Les contrats d'intégration dans l'agriculture*, en «Rev. trim. dr. com.», 1974, pp. 1-62; BIVONA, G.: *I contratti di integrazione verticale in agricoltura*, Milano, 1979; JANNARELLI, A.: *Disciplina legale e prassi applicativa nei contratti di integrazione verticale in agricoltura: l'esperienza francese*, en «Riv. dir. agr.», 1981, I, pp. 327-393.

(3) Vid., por ejemplo, la Sentencia del Juzgado de Primera Instancia número 4 de León, de 25 de junio de 1987, que resuelve un supuesto de incumplimiento del contrato para siembra (al que se hace referencia en la nota 1) por parte de los agricultores integrados.

(4) Cfr. SAINZ VÉLEZ, J. L.: *Nuevas formas de contratación agraria en España: los contratos de integración*, en «La Ley», VIII (1987), 2, pp. 1095-1099; AMAT, L.: *La legislación española sobre contratación de productos agrarios como medio de regulación del mercado* (comunicación presentada al XIV Congreso Europeo de Derecho Rural, Salzburgo, septiembre de 1987), en «Derecho Agrario y Alimentario», III (1987), pp. 7-18, especialmente, 8-9.

Antes de esa legislación, vid. una referencia en BALLARÍN MARCIAL, A.: *Comercialización agraria*, en «Estudios de Derecho agrario y política agraria», Madrid, 1975, pp. 791-832, en p. 813.

(5) Vid. Sentencia citada en la nota 3, que ante el incumplimiento por parte de los integrados de la obligación de entregar la cosecha pactada, falla la resolución del contrato de compraventa.

(6) Al mismo tiempo, y sin perjuicio de su calificación como contratos mercantiles (vid. *infra*, III, 2.3), los *contratos de integración vertical* ocuparán la posición que

## II. DELIMITACION DE LOS CONTRATOS DE INTEGRACION VERTICAL EN LA AGRICULTURA

### 1. Consideración general: las diferentes formas de integración de la producción agrícola

Con el término «integración», importado de la ciencia económica, se designan todas las posibles manifestaciones de coordinación en el ejercicio de actividades económicas (7). Acudiendo a clasificaciones elaboradas también por la ciencia económica, es habitual distinguir entre *integración horizontal*, si la unión empresarial tiene lugar en el seno de un único sector de producción o de comercio, e *integración vertical*, si se encuentran involucrados varios sectores del ciclo productivo o distributivo (8). A su vez, el proceso de integración puede partir de (o producirse en) cualquiera de los niveles —producción, transformación, distribución e, incluso, consumo— y puede dar lugar a una *integración total* —o, simplemente *integración*—, basada en la pérdida de autonomía de los participantes mediante el recurso a formas asociativas, o a una *integración parcial* —o cuasi-integración—, apoyada en uniones contractuales entre los participantes (9).

La producción agrícola no es ajena a ninguna de estas formas de integración. Junto a las tradicionales uniones horizontales, tanto de naturaleza *profesional*, en defensa de los intereses agrícolas generales —sindicatos, organizaciones profesionales, cámaras agrarias, etc.— como de carácter *empresarial*, que defienden un interés específicamente empresarial, a través de diversas formas sociales (10), se aprecia en las últimas décadas una tendencia renovadora de doble signo, dirigida, en todo caso, a facilitar, el acceso de los productores

---

les corresponde en el ámbito del *derecho agroalimentario* postulado por la doctrina agrarista [cfr. BALLARÍN MARCIAL, A.: *Del diritto agrario al diritto agroalimentario*, en «Riv. dir. agr.», 1984, I, pp. 204 y ss.; *Derecho agrario, Derecho alimentario, Derecho agroalimentario*, en «Derecho agrario y alimentario», I (1985), núm. 1, pp. 7-13].

(7) Se acoge así, deliberadamente, un concepto muy amplio del término. Un estudio de la *terminología* —variadísima— y de la *tipología* de las integraciones puede verse en VICENT CHULIA, F.: *Concentración y unión de empresas ante el Derecho español*, Madrid, 1971, pp. 125 y ss. Hay que advertir, necesariamente, que las distintas fórmulas de integración no suelen presentarse en estado químicamente puro, sino combinadas unas con otras.

(8) Un completo estudio de las fórmulas del *comercio integrado*, a cualquiera de sus niveles, puede verse en SANTINI, G.: *Il commercio (Saggio di economia del diritto)*, Bologna, 1979, pp. 117 y ss.

(9) Cfr., ampliamente, SANTINI, G.: *Ob. cit.*, pp. 231 y ss. Para algunos autores es la fórmula de *integración contractual* la única que jurídicamente debe merecer el nombre de integración: cfr. FARJAT, G.: *Droit économique*, Paris, 1971, pp. 146-147.

(10) Cfr. SANZ JARQUE, J. J.: *Asociacionismo agrario: organizaciones profesionales agrarias y Cámaras agrarias*, en «Derecho agrario y alimentario», II (1986), pp. 89-93, en p. 90; para una descripción de las formas asociativas, CALATAYUD, E.: *Asociacionismo agrario en España*, en «Derecho y Reforma Agraria», XIII (1983), pp. 197-222.

agrícolas al mercado (11). De una parte, el productor agrícola —o varios productores ya integrados en sentido horizontal— accede, cada vez con mayor frecuencia, a otras fases del ciclo productivo, llevando a cabo actividades de transformación y/o comercialización de los productos agrarios, incluso hasta el consumidor final. Ejemplos legislativos de esta tendencia los encontramos en la regulación de las *sociedades agrarias de transformación* (12) y de las *cooperativas agrarias* (13), si bien esos objetivos pueden cumplirse también con otras formas sociales, tanto civiles como mercantiles. Este tipo de integración vertical es el más idóneo para los agricultores, que se benefician de una mayor fuerza contractual y de las ventajas derivadas de su acercamiento al consumidor. Desde otro punto de vista, la actividad de transformación y/o comercialización es ya claramente una *actividad mercantil*.

De otra parte, se aprecia una progresiva interpenetración entre empresarios agrícolas y empresarios industriales o comerciales, que dan lugar a figuras de integración vertical tanto de estructura asociativa como estrictamente contractual. Si bien las fórmulas asociativas —creación o fusión de sociedades, formación de grupos, etc.— son las más convenientes, desde el prisma del productor agrícola, para cumplir los objetivos perseguidos con la integración vertical, el grave inconveniente de la pérdida de autonomía que lleva implícito su utilización determina un mayor recurso a fórmulas contractuales de cambio o de cuasiintegración (14).

---

(11) Son las transformaciones sufridas por el mercado agrícola en tiempos recientes las que explican estas nuevas fórmulas integradoras. Vid. la excelente panorámica dibujada por BALLARÍN MARCIAL, A.: *Comercialización agraria, passim*.

(12) Reguladas por el Real Decreto 1.776/1981, de 3 de agosto, y la Orden Ministerial de 14 de septiembre de 1982, las sociedades agrarias de transformación son «sociedades civiles de finalidad económico-social en orden a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales, la realización de mejoras en el medio rural, promoción y desarrollos agrarios y la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad» (art. 1, Real Decreto 1.776/1981) (CABALLERO, J. M.<sup>a</sup>: *El objeto de las sociedades agrarias de transformación*, en «La Ley», IV (1983), 2, pp. 1212-1216). El propio Real Decreto favorece la asociación o integración de sociedades agrarias de transformación entre sí (*agrupación de sociedades agrarias de transformación*) o con sociedades o agrupaciones de su misma naturaleza (art. 9).

(13) La Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas contempla entre las actividades de cooperativas agrarias las relativas a la *manipulación, transformación, transporte, distribución y comercialización*, incluso directamente al consumidor, tanto de los productos procedentes de las explotaciones de la cooperativa y de sus socios (art. 133.2.b) como, con ciertas condiciones, de los productos agrarios procedentes de terceros (art. 134). En iguales términos se pronuncian las Leyes de Cooperativas de las Comunidades Autónomas.

(14) El fenómeno es muy similar al que se produce en el ámbito del comercio, a través de los contratos de concesión comercial, como alternativa a las rígidas formas asociativas: cfr. IGLESIAS PRADA, J. L.: *Notas para el estudio del contrato de concesión mercantil*, en «Estudios de Derecho mercantil en homenaje a Rodrigo Uría», Madrid, 1978, pp. 249-281; en pp. 254-259.

## 2. Las diversas formas contractuales de integración vertical. Los contratos de integración vertical en sentido estricto

Las fórmulas empleadas para realizar la integración contractual entre agricultores y empresarios mercantiles o industriales son muy variadas, pero pueden clasificarse en tres grupos que corresponden a diversos estadios del mercado agroalimentario (15).

En una primera fase, que no puede considerarse todavía superada, se concluyen simples *contratos de compraventa de cosecha futura*. Estos contratos, celebrados muchas veces verbalmente, prevén únicamente la obligación del productor agrícola de entregar la cosecha que obtenga y la obligación del empresario de pagar un precio. Se trata, en realidad, de contratos previos a los de integración, de *contratos de preintegración* (16), pues las partes sólo pretenden asegurarse, respectivamente, la comercialización y la adquisición de productos agrícolas, para lo cual recurren al instrumento jurídico típico de cambio.

El propio desarrollo del mercado agrícola lleva a la conclusión de contratos más complejos entre productores agrícolas y empresarios industriales o comerciales, dirigidos a la obtención por parte de éstos de productos agrícolas de una calidad predeterminada frente a una contraprestación en dinero. A tal fin, los empresarios industriales o comerciales entregan a los productores agrícolas algunos de los medios necesarios para realizar el cultivo y ejercen, en mayor o menor medida, un *control* sobre la producción agrícola. La esencia de estos contratos descansa —como se verá más adelante— (17) en la circunstancia de que el cambio de los productos agrícolas por un precio —es decir, la *compraventa*— constituye sólo el eslabón final de una cadena de obligaciones recíprocas de ambas partes en las que radica, precisamente, la integración. Se habla, por ello, de *contratos de integración vertical* (18).

La desigualdad entre las partes integradora e integrada que caracteriza a esos contratos explica el nacimiento de la *negociación colecti-*

---

(15) Naturalmente, las partes pueden recurrir a otras fórmulas legalmente previstas, como las sociedades de empresas, agrupaciones de empresas o uniones temporales de empresas en las que pueden participar los empresarios agrícolas, al amparo de la Ley 196/1963, de 28 de diciembre, sobre asociaciones y uniones de empresas, modificada y completada por la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de empresas.

(16) Cfr. MARTIN, G. J.: *Les contrats d'intégration*, p. 10.

(17) Vid. *infra*, III, 1.

(18) En otras ocasiones, se utiliza la expresión «contratos agroindustriales»: cfr. BALLARÍN MARCIAL, A.: *Comercialización agraria*, p. 813; AMAT, L.: *La legislación española...*, p. 8; CONFORTINE, M.-ZIMATORE, A.: *Contratti agro-industriali*, en CARROZA, A.: *Diritto agrario*, en «Dizionario del diritto privato» (a cura di N. Irti), 4, Milano, 1983, pp. 207-234.

No obstante, parece preferible la expresión contratos de integración vertical, por su carácter más específico. No todos los contratos agroindustriales tienen por qué ser de verdadera integración.

va como último paso en la integración (19), cualitativamente diferente de los que hemos denominado contratos de integración vertical. La contratación colectiva —bajo la forma de acuerdos interprofesionales, acuerdos, colectivos, convenios de campañas, etc.— no es, en rigor, una fórmula de integración vertical contractual, sino un efecto de la misma: los contratos colectivos nacieron precisamente como una reacción de los agricultores frente a los abusos cometidos por las empresas integradoras en los contratos individuales (20), y vienen a cumplir dos funciones fundamentales: constituyen el cauce normativo al que han de someterse los contratos individuales entre empresarios agrícolas y empresarios mercantiles o industriales y fijan los controles —públicos o privados— a los que ha de someterse el cumplimiento de dichos contratos.

### 3. Los contratos de integración vertical y la legislación española sobre contratación de productos agrarios

La exigencia de fijar un marco adecuado para la regulación del mercado de productos agrícolas, como pieza clave de la política económica de un país, ha llevado a la promulgación de una serie de normas, caracterizadas por un marcado intervencionismo estatal en defensa del productor agrícola, que fijan la denominada *economía contractual*, que, contrapuesta a la economía de mercado, se caracteriza por intentar la plena integración agroindustrial por la vía de la negociación colectiva.

La Ley 19/1982, de 26 de mayo, sobre contratación de productos agrarios (LCPA) (21), establece, en efecto, «...los principios de economía contractual aplicables al tráfico de los productos agrarios con objeto de *promover y ordenar las relaciones contractuales entre las empresas agrarias, por un parte, y las de industrialización, o en su caso, las de comercialización, por otra...*» (art. 1.) Siguiendo el modelo francés —Ley de 6 de julio de 1964, modificada por Ley de 4 de julio de 1980— la Ley española no se reduce a potenciar la formación de asociaciones de productores agrícolas, sino que su cometido principal es regular, de un modo completo, las relaciones contractuales entre productores agrícolas y empresarios comerciales o industriales que la propia Ley prevé y fijar imperativamente un contenido de las mismas (22).

(19) Cfr. MARTIN, G. J.: *Les contrats d'intégration*, pp. 16-17; AMAT, L.: *La legislación española...*, p. 9.

(20) Cfr. MARTIN, G. J.: *Ob. cit.*, p. 16.

(21) Con anterioridad a esta Ley, existían tan sólo *normas administrativas* que regulaban la contratación de ciertos productos básicos y los acuerdos interprofesionales sobre ciertos productos (vid. AMAT, L.: *La legislación española*, p. 12).

(22) Un análisis más amplio puede verse en AMAT, L.: *La legislación española*, pp. 12-16. Vid., también, SAINZ VÉLEZ, J. L.: *Ob. cit.*

Ahora bien, la legislación española sobre contratación agraria no es una legislación estrictamente imperativa, sino que ofrece una serie de *estímulos* —en materia de crédito y de seguro (art. 11 LCPA)— a aquellas empresas agrarias, industriales o comerciales que sometan sus acuerdos y contratos a homologación administrativa (artículo 1 LCPA), la cual sólo se obtiene tras el cumplimiento de minuciosos requisitos de determinación de los productos contratados.

No es tampoco una Ley de aplicación general, ya que corresponde al Gobierno establecer qué productos son susceptibles de acogerse a su régimen (art. 2 LCPA). En todo caso, ha de tratarse de «productos agrarios destinados, total o parcialmente, a su almacenamiento, conservación, acondicionamiento o transformación industrial y que permitan establecer previsiones cuantitativas o cualitativas, durante varios años, para su comercialización».

Dentro de esos márgenes, mejor fijados en el Reglamento de Contratación de Productos Agrarios (RCPA), aprobado por Real Decreto 2.707/1983, de 7 de septiembre, y bajo un riguroso control administrativo (*vid.* art. 13 LCPA), se prefiguran varias relaciones contractuales entre empresarios agrícolas y empresarios industriales o comerciales: *acuerdos interprofesionales*, *acuerdos colectivos* y *contratos de compraventa* de productos (art. 4 LCPA).

En la consecución de un acuerdo interprofesional —o, al menos, un acuerdo colectivo— descansa todo el sistema de la economía contractual, ya que los contratos de compraventa de productos, negociados individual o colectivamente, deben realizarse al amparo de *contratos-tipo* elaborados por las partes signatarias del acuerdo interprofesional o del acuerdo colectivo.

Son *acuerdos interprofesionales* los compromisos de larga duración —mínimo de dos años— suscritos entre las organizaciones agrarias y las asociaciones de empresarios industriales o comerciales del mismo ámbito que persigan el objetivo de «fomentar una situación estable de los mercados, adaptando las producciones en calidad y cantidad a las demandas interior y exterior» o de «ordenar las transacciones mediante la fijación de los precios a percibir y la determinación de las condiciones de suministros, así como de las garantías de mutuo cumplimiento de obligaciones, con objeto de dar seguridad, agilidad y transparencia al mercado» (art. 5) (23). Una vez homo-

---

(23) La sentencia del Tribunal Supremo de 25 de febrero de 1984 señala que la finalidad de los acuerdos interprofesionales es el «fomento de la estabilización de los mercados, coordinando, previa prospección adecuada de los mismos, la demanda con la oferta, hasta ordenar las transacciones mediante fijación de los precios a percibir, condiciones de suministro..., etc.». Se deduce claramente la oposición de la economía contractual a la economía de mercado en cuanto que persigue, mediante relaciones entre agricultores y empresarios industriales y/o comerciales, la determinación anticipada de la oferta y la demanda, y, consecuentemente, la fijación de los precios, y, en general, la ordenación del mercado agrícola (*vid.* MALEZIEUX, R.: *L'économie contractuelle en agriculture*, en «Gaz. Pol.», 1964, 2, pp. 69 y ss.).

logado (24), el acuerdo interprofesional —o, en su defecto, el *acuerdo colectivo* (25)—, tendrá la consideración de *convenio marco* a cuyo amparo deberán realizarse los contratos de compraventa entre agricultores y empresarios (art. 5.3 LCPA y, más claramente, art. 9.1 RCPA). Para ello, las partes del acuerdo elaborarán —además de *convenios de campaña*— un *contrato-tipo* al que se someterán las relaciones y transacciones entre los productos agrarios y sus compradores (art. 10.2 y 19.1 RCPA).

El contenido —imperativo— del contrato-tipo es el siguiente (art. 12 RCPA): identificación clara y precisa de las partes contratantes, fijación del objeto del contrato, especificaciones de calidad del producto; fijación del precio; forma de pago; bienes y servicios que forman parte del precio; indemnizaciones previstas en caso de incumplimiento; causas de fuerza mayor que puedan originar la resolución de los contratos; forma de resolver las controversias, pudiendo acogerse al arbitraje del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (el arbitraje será obligatorio si estuviese establecido así en un acuerdo interprofesional).

A la vista de estas consideraciones cabe afirmar que la legislación reseñada no contempla de modo expreso los contratos de integración vertical, sino que propugna una integración global por vía de la nego-

---

(24) Los requisitos para la homologación —de la que dependen los beneficios ofrecidos— se establecen de modo minucioso en el art. 8 del Reglamento (art. 6 LCPA). Desde el punto de vista *subjetivo*, las *partes* del acuerdo han de ser: a) para el *sector agrario*, organizaciones profesionales agrarias y sindicatos agrarios de ámbito estatal y de carácter intersectorial u organizaciones de ámbito estatal de las cooperativas agrarias; b) para el *sector industrial*, asociaciones sectoriales de industrialización del producto objeto del acuerdo, y c) para el *sector comercial*, asociaciones profesionales más representativas de los mayoristas del sector (*vid.* STS de 25 de febrero de 1984). Mucho más importantes son los *requisitos objetivos* que afectan a las exigencias de calidad de los productos, a la determinación de las fórmulas de fijación de los precios, a la fijación de los supuestos de fuerza mayor que justifiquen la falta de cumplimiento de las obligaciones contraídas, al establecimiento de garantías que aseguren el cumplimiento, a las aportaciones económicas de dinero, bienes y servicios sobre el producto que se haya acordado deben realizar las partes para la aplicación de los acuerdos y a las sanciones para el caso de incumplimiento. Además, deberá fijarse la vía para la resolución de los conflictos y crearse un centro gestor, que centralice las actividades necesarias para la aplicación y desarrollo del acuerdo.

(25) La diferencia entre los acuerdos colectivos y los acuerdos interprofesionales radica casi exclusivamente en su *duración* —anual o para cada ciclo de producción— y en las partes legitimadas para su conclusión, ya que pueden celebrarse también por productores agrícolas y empresarios industriales o comerciales a título individual, siempre que la producción representada por los agricultores suponga más de un tercio de la producción total en el ámbito territorial a que se extiende el acuerdo y que los empresarios industriales o comerciales firmantes justifiquen una capacidad suficiente para absorber la producción ofertada por los agricultores (art. 16 RCPA).

Homologado un acuerdo interprofesional para un producto determinado, las homologaciones de los acuerdos colectivos que se refieran a dicho producto quedarán sin efecto, debiendo acogerse las partes contratantes al acuerdo interprofesional (arts. 10 LCPA y 11 RCPA).

ciación colectiva (26). No se realizan contratos de integración vertical en sentido estricto, sino que la integración se realiza a través de la negociación colectiva. Los auténticos contratos de integración vertical vivían, pues, al margen de esa legislación, sujetos a reglas propias de la economía de mercado.

Con posterioridad, el fracaso de esa legislación (27) obligó al Gobierno a dictar el Real Decreto 2.556/1985, de 27 de diciembre, que regula los contratos de compraventa de productos agrarios sobre la base de contratos-tipo, elaborados por los empresarios que se integran, que son directamente homologables por la Administración (28). El ámbito de aplicación del Real Decreto aparece delimitado por tres circunstancias (art. 1). En primer lugar, que no exista un acuerdo interprofesional o colectivo. En segundo lugar, que se trate de productos agrarios destinados, total o parcialmente, a su almacenamiento, conservación, acondicionamiento o transformación industrial y que permitan establecer previsiones, cuantitativas o cualitativas, durante varios años para su comercialización. No se exige, sin embargo, que estén incluidos en las listas aprobadas por el Gobierno para acogerse a la Ley de Contratación de Productos Agrarios. Finalmente, que medie una solicitud de homologación por parte de una o varias empresas adquirentes.

Pues bien, el estudio del clausulado de los contratos-tipo homologados muestra que se trata, en la mayoría de las ocasiones, de verdaderos contratos de integración vertical. Coexisten, pues, dos modalidades de contratos de integración vertical: los homologados y los no homologados. La homologación no altera las características de estos contratos, pero supone una garantía para el empresario agrícola —como parte débil— en cuanto que los empresarios industriales o comerciales que pretendan la homologación (29) deben ajustarse a un contenido predeterminado de los contratos (30).

(26) Ciertamente los contratos de compraventa a los que alude la Ley de Contratación de Productos Agrarios y, más específicamente, su Reglamento (art. 18) podrán ser en ocasiones verdaderos contratos de integración vertical. En efecto, entre las cláusulas de los contratos-tipo figura la determinación de los bienes entregados y de los servicios prestados por el empresario que se incluyen en el precio, así como las especificaciones técnicas fijadas para la realización del cultivo. Sin embargo, el análisis de los contratos realizados al amparo de acuerdos interprofesionales o colectivos demuestra su carácter de auténticos contratos de compraventa de cosecha (así, AMAT, L.: *Ob. cit.*, p. 17).

(27) Sobre el escaso número de acuerdos interprofesionales o colectivos alcanzados hasta entonces, vid. AMAT, L.: *Ob. cit.*, p. 18.

(28) Un breve análisis del mismo puede verse en AMAT, L.: *Ob. cit.*, pp. 15-16.

(29) La homologación no concede los beneficios previstos para la contratación colectiva, pero el «reconocimiento y garantía del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación» (art. 1 Real Decreto 2.556/1985) interesa a las empresas industriales o comerciales a efectos, sobre todo, de obtener ayudas comunitarias, lo que explica el éxito de esta regulación (cfr. SAINZ VÉLEZ, J. L.: *Ob. cit.*, p. 1098).

(30) La Ley Catalana 24/1984, de 28 de noviembre, regula los contratos de integración de actividades ganaderas, cuyo objeto es «obtener en colaboración productos pecuniarios para la reproducción, cría o engorde» (art. 1.1). Cualquiera de las partes

### III. REGIMEN JURIDICO DE LOS CONTRATOS DE INTEGRACION VERTICAL

#### 1. Concepto y función económica

Los contratos de integración vertical pueden ser definidos como aquellos contratos de colaboración entre productores agrícolas y empresarios industriales o comerciales por cuya virtud el empresario mercantil —*integrador*— se obliga a proporcionar medios necesarios para el cultivo (o el cuidado del ganado), a prestar asistencia técnica y a adquirir la cosecha (o el rebaño), y el productor agrícola —*integrado*— se obliga a realizar el cultivo (o el cuidado del ganado) con arreglo a las instrucciones y bajo el control del integrador y a entregar la cosecha (o el rebaño) en el período pactado al mismo empresario integrador (31).

Como ya se señaló anteriormente, lo que caracteriza a estos contratos es la injerencia del integrador en la explotación realizada por el integrado, de modo que la adquisición de la cosecha no es más que un aspecto de una compleja relación jurídica, en la que se entremezclan obligaciones por ambas partes, las cuales constituyen un elemento esencial para la fijación del «precio» de la «operación» (32). Por parte del productor agrícola, a la obligación fundamental de entregar la cosecha, preceden otras obligaciones: realizar el cultivo según técnicas preestablecidas y conforme a las instrucciones del empresario integrador; utilizar productos facilitados por el integrador —semillas, fertilizantes, insecticidas, pienso, etc.—. El empresario mer-

---

del contrato puede presentarlo a la Administración para su inscripción en el Registro de contratos de integración, lo que constituye un requisito necesario para obtener los beneficios que la Administración pueda conceder (art. 16).

(31) Una definición legal de los contratos de integración vertical ofrece el artículo 17 de la Ley francesa 64/678, de 6 de julio de 1964, sobre los principios y las modalidades de régimen contractual en la agricultura (parcialmente modificada —en relación con la actividad ganadera— por la Ley 80/502, de 4 de julio de 1980, de orientación agrícola) a cuyo tenor: «I. Se reputarán contratos de integración todos aquellos contratos, acuerdos o convenios concluidos entre uno o varios productores agrícolas y una o varias empresas industriales o comerciales que impliquen obligaciones recíprocas de suministro de productos o servicios (...)».

La Ley catalana de integración ganadera lo define como aquel contrato en que «una de las partes, denominada integrador», estará obligada a proporcionar el ganado, los suministros necesarios a que se refiere la presente Ley y la dirección técnica de la producción y la otra, denominada integrado, estará obligada a facilitar los espacios, instalaciones y servicios necesarios para la producción, a cambio de una remuneración que aquél deberá satisfacer en relación con la producción obtenida» (art. 1.2) y establece que su objeto es «obtener en colaboración productos pecuarios para la reproducción, cría o engorde» (art. 1.1).

(32) Tanto los contratos-tipo homologados al amparo de un acuerdo interprofesional o colectivo como los directamente homologables contienen entre sus cláusulas la referente a los «bienes y servicios que forman parte del precio al productor» [arts. 12 f) RCPA y 2 f) Real Decreto 2.556/1985].

cantil se obliga no sólo a pagar el precio por la adquisición de los productos obtenidos, sino también a ofrecer su asistencia técnica, a proporcionar los productos necesarios para realizar la explotación, etc.

Son ciertamente evidentes las razones económicas que impulsan a las partes a concluir estos contratos. El productor agrícola quiere, sobre todo, asegurarse la comercialización de sus productos a un precio ajeno a las fluctuaciones del mercado; obtiene medios para el desarrollo de su actividad; tiene acceso a una mayor tecnología, etc., todo ello con el deseo de aminorar los riesgos propios de su actividad. Las empresas industriales o comerciales pretenden asegurarse la distribución de algunos de sus productos —semillas, fertilizantes, piensos, etc.— y, sobre todo, el aprovisionamiento de productos agrícolas homogéneos en cuanto a su calidad (33). Además, es frecuente que el empresario mercantil o industrial concluya contratos de este tipo con una pluralidad de agricultores, creando una «red» de explotaciones agrícolas a su servicio. Sólo así la integración cobra sentido para el empresario mercantil.

Junto a esas innegables ventajas, los contratos de integración vertical presentan también serios inconvenientes para las partes implicadas y, particularmente, para el productor agrícola, como parte tradicionalmente más débil desde el punto de vista contractual: el productor agrícola sufre importantes limitaciones en su poder de decisión y, además, se ve compelido a asumir riesgos técnicos y económicos nuevos derivados tanto del alejamiento del mercado como de la propia elección efectuada (34), aunque estos inconvenientes serán menores cuanto mayor sea el grado de «empresarialidad» del productor agrícola.

## 2. Naturaleza

### 2.1. Calificación jurídica

A falta de una disciplina positiva, la calificación de los contratos de integración vertical estará sin duda en función del grado de conexión que el acuerdo instaure entre ambos empresarios. En efecto, los

---

(33) Vid., ampliamente, BIVONA, G.: *I contratti*, pp. 4 y ss.; JANNARELLI, A.: *Disciplina legale*, pp. 319 y ss.

En el ejemplo con el que comenzábamos este análisis la finalidad fundamental era conseguir una calidad adecuada de las legumbres. En los contratos, el integrador pretendía eliminar los obstáculos que impedían esa finalidad: la escasa y desigual calidad de la semilla empleada, la incorrecta estructura de la explotación agrícola y, sobre todo, la atomización del mercado de la oferta.

(34) La debilidad del agricultor implica normalmente una imposición en la formación y el contenido de los contratos que, en ocasiones, atenta claramente contra los intereses de los agricultores (así, por ejemplo, si el empresario integrador ordena retrasar algunos días la siembra, producirá un retraso en la cosecha que puede impedir el cultivo de un segundo producto) y explica el nacimiento de la negociación colectiva (*vid. supra*, II, 2).

objetivos económicos que las partes contratantes persiguen pueden conseguirse acudiendo a técnicas e instrumentos jurídicos diversos, lo que obligará al intérprete a analizar, en cada caso, el contenido del contrato y, en particular, la intención perseguida por las partes (35), a fin de determinar a qué tipo contractual se acomoda.

a) En el momento actual de las relaciones agroindustriales, muchas veces se tratará simplemente —como señalan la Ley y el Reglamento de Contratación de Productos Agrarios y el Real Decreto 2.556/1985— de contratos de *compraventa* de cosecha futura (cfr. art. 1.271 del Código civil), en la especie de *venditio rei speratae* (36): el vendedor —integrado— asume la obligación de hacer cuanto esté en su mano para que la cosecha llegue a nacer con las condiciones estipuladas, y, particularmente, a seguir las instrucciones del integrador, utilizar los productos que éste le proporcione, etc., como *pactos accesorios* al contrato de compraventa, como obligaciones de hacer a cargo del vendedor (37). Las partes se comprometen únicamente a comprar y vender, añadiendo algunos pactos particulares a la compraventa que, no obstante, no suponen una modificación del tipo, ni tampoco implican la necesidad de acudir al concepto de *contrato mixto* (38).

b) Pero si en muchos casos se trata de compraventa de cosecha futura en las que el agricultor acepta someterse a determinadas cláusulas que dan a la producción características especiales, en otras ocasiones las obligaciones que surgen a cargo de las partes no pueden ser subsumidas en la prestación de *dar* que caracteriza a la compraventa, sino que exigirían el recurso a la categoría de los *contratos mixtos* (39) o implicarían un acercamiento al *contrato de ejecución*

(35) Es, por el contrario, indiferente la *terminología* —compraventa de cosecha, contrato de cultivo, contrato de suministro, contrato de siembra, contrato de producción, etc.— que las partes utilicen en el contrato escrito. En este sentido se pronuncia el artículo 2.1 de la Ley catalana de integración ganadera.

(36) Cfr. AMAT, L.: *La legislación española...*, p. 9. Un amplio análisis de la consideración de estos contratos como compraventas de bienes futuros puede verse en MORUZZI, L.: *Profili della vendita di prodotti agricoli con prezzo a riferimento e contratti di integrazione verticale*, Milano, 1962, pp. 64-73. *Vid.*, asimismo —aunque sin aludir a la categoría de contratos de integración—, ROGEL, C.: *La compraventa de cosa futura*, Bologna, 1975, pp. 335-350.

(37) Sobre la capacidad de adaptación del contrato de compraventa a todas las figuras caracterizadas en definitiva por una prestación, de *dar*, *vid.* GIORGIANNI, M.: *Gli obblighi di fare del venditore*, en «Riv. dir. comm.», 1964, I, pp.1-23, y, más específicamente, ROGEL, C.: *La compraventa*, pp. 348-350.

(38) La existencia de contrato mixto supone, en efecto, «que las partes, para conseguir los fines empíricos que pretenden, conciertan el contrato singular sirviéndose de elementos que correspondan a diferentes contratos típicos» (así, DIEZ—PÍCAZO, L.: *Fundamentos del Derecho civil patrimonial*, I (2.ª ed.), Madrid, 1983, p. 254). Si las prestaciones de las partes se encuentran subordinadas a la prestación fundamental, de modo que la desviación del tipo no sea esencial, el contenido secundario del contrato quedaría absorbido por el tipo legal: compraventa.

(39) En efecto, es frecuente que a la operación de compraventa se una un *préstamo* del integrador (MARTIN, G. J.: *Les contrats d'intégration*, pp. 13-14), y todavía

*de obra*. En efecto, si el integrado se obliga a utilizar los medios técnicos necesarios para el cultivo (o la cría o engorde de ganado), a recibir asistencia técnica del integrador y, sobre todo, a entregar un producto de unas cualidades estrictamente predeterminadas, la finalidad no será ya «comprar» unos productos para su transformación, envase, etc. y su distribución en el mercado, sino la de «obtener» un bien determinado; no se trata tanto de adquirir un producto cuanto de *conseguir un resultado* (40): se trataría de un contrato por cuya virtud el empresario agrícola asume la obligación de *cultivar* un determinado producto (o criar o engordar determinadas cabezas de ganado) a cambio de un precio (41).

c) La calificación de los contratos de integración vertical como contratos de compraventa de cosa futura o como contratos de ejecución de obra —o incluso como contratos mixtos— no es, sin embargo, suficiente para caracterizar la figura en estudio, porque dicha calificación desconoce su significación económica. En efecto, si el contrato es de auténtica integración, las partes no perseguirán simplemente la finalidad de adquirir un bien o de conseguir un resultado, sino la de *colaborar* de modo estable en el ejercicio de actividades empresariales, asegurándose uno la distribución de sus productos y

---

más normal que el integrado se obligue a adquirir productos —semillas, fertilizantes, alimentos para el ganado, etc.—, obligación que podría ser considerada como una parte del precio a pagar por la cosecha (o el rebaño) o como constitutiva de una venta con precio aplazado o —incluso— como permuta parcial con la compraventa final (vid. ROGEL, C.: *La compraventa*, p.348, en referencia a la entrega de semilla). Finalmente, las obligaciones de hacer del integrador nos situarían en el marco del arrendamiento de servicios.

(40) Cfr. MEGRET, J.: *Droit agraire*, III, p. 464, y, con amplio análisis, BIVONA, G.: *I contratti di integrazione*, pp. 100-126. No es tarea fácil dilucidar si un determinado contrato entre un empresario agrícola y un empresario industrial o comercial es una compraventa de cosa futura o un contrato de ejecución de obra. El criterio distintivo fundamental es, precisamente, el de la voluntad de las partes, tal y como se recoge en el texto (cfr. PERLINGIERI, P.: *I negozi su beni futuri*, I, *La compravendita di cosa futura*, Napoli, 1962, pp. 36-41; SANTOS BRIZ, J.: *El contrato de ejecución de obra y su problemática jurídica*, en «RDP», LVI (1972), pp. 379-419; en pp. 381-382.

La circunstancia de que el Código civil regule el arrendamiento de obra —*locatio operis*— pensando en que la obra consista en la construcción de un edificio no impide, desde luego, que se trate de cualquier otro resultado (cfr. Díez-PICAZO, L., y GULLÓN, M.: *Sistema de Derecho civil*, II (4.ª ed.), Madrid, 1983, p. 462; VICENT CHULIA, F.: *Compendio crítico de Derecho mercantil*, II (2.ª ed.), Barcelona, 1986, p. 306). Por eso mismo, no debe considerarse decisivo para rechazar la calificación de la figura como contrato de ejecución de obra el hecho de que el clausulado no se acomode al modelo legal del arrendamiento de obra (v. gr. el contrato no recoge la facultad de desistimiento del «contratista», ex art. 1.594 del Código civil). Lo verdaderamente decisivo para la calificación de un contrato es la finalidad perseguida por las partes.

(41) El empresario agrícola no promete exclusivamente un servicio, sino el *resultado* de su trabajo, característica fundamental del contrato de ejecución de obra frente al arrendamiento de servicios (cfr. SANTOS BRIZ, J.: *El contrato de ejecución de obra...*, pp. 380-381; F. LUCAS FERNÁNDEZ, en «Comentarios al Código civil y Compilaciones forales» (dirigidos por M. ALBALADEJO), T. XX, Vol. 2, artículos 1.583-1.603 del Código civil, Madrid, 1986, p. 176). El precio sólo deberá ser satisfecho por el integrador si la cosecha reúne las condiciones predeterminadas.

otro la adquisición regular de esos productos. Además, el empresario mercantil integrador no se limitará normalmente a celebrar uno o varios contratos de integración, sino que lo que realmente perseguirá es el *control de una red de explotaciones agrícolas* que le garantice más aún la adquisición regular y uniforme de productos. Ni el contrato de compraventa ni el de ejecución de obra bastan para dar una explicación completa del contrato. Nos encontramos en presencia de una figura contractual nueva, sin *tipicidad legal*, que presenta, no obstante, grandes similitudes con un contrato socialmente típico. Nos referimos al contrato de *concesión (mercantil)*. En efecto, si se entiende por concesión (mercantil) aquel contrato por cuya virtud «un empresario-concesionario pone el establecimiento de que es titular al servicio de otro empresario, industrial o comerciante —concedente— para comercializar, por tiempo indefinido o limitado, y bajo las directrices y supervisión del concedente aunque en nombre y por cuenta propios, los productos cuya exclusiva de reventa se le otorga en condiciones predeterminadas» (42), el contrato de integración vertical podría ser conceptualizado como aquel por cuya virtud un empresario agrícola —integrado— pone la explotación agraria de que es titular al servicio de otro empresario, industrial o comercial —integrador— para cultivar, por tiempo indefinido o limitado, utilizando bienes suministrados por el integrador y bajo la dirección de éste, aunque en nombre y por cuenta propios, los productos con las condiciones preestablecidas cuya adquisición corresponderá en exclusiva al empresario integrador, a cambio de una remuneración que éste deberá satisfacer en relación con la producción obtenida (43).

En su forma más genuina, el contrato de integración vertical es, pues, un *contrato atípico* (44): cuando —como es frecuente— su disciplina no se deduzca íntegramente de los pactos convenidos entre las partes, será necesario acudir a las normas de los contratos típicos más afines, a las normas generales sobre obligaciones y contratos, a la costumbre y a los principios generales del derecho (45).

---

(42) Así, IGLESIAS PRADA, J. L.: *Notas para el estudio del contrato de concesión mercantil*, pp. 249-281; en p. 253, inspirándose en CHAMPAUD, C.: *La concession commerciale*, en «Rev. trim. dr. com.», 1963, p. 451-504; en pp. 456-457.

(43) Sobre la similitud del contrato de integración vertical con el contrato de concesión, vid. MARTIN, G. J.: *Les contrats d'intégration...*, p. 18.

(44) Según el concepto que de contrato atípico nos ofrece JORDANO, J. B.: *Los contratos atípicos*, en «RGLJ», 195 (1953), pp. 51-95; en pp. 62-63, ya que lo decisivo es la falta de disciplina legal, y no puede afirmarse que estos contratos se encuadren en el ámbito de la legislación sobre contratación de productos agrarios. Obviamente, el contrato podría adquirir tipicidad legal (v. gr. Ley catalana de integración ganadera).

(45) Cfr. JORDANO, J. B.: *Los contratos atípicos*, pp. 83-89. La Ley catalana de integración ganadera dispone que «el contrato de integración se regirá por los pactos convenidos entre las partes y por la costumbre del lugar donde radique la instalación del integrado siempre que no sean contrarias a las normas imperativas de la presente Ley o de otras leyes, y de forma supletoria por las normas dispositivas de esta Ley y de la legislación general» (arts. 3-1).

En cualquiera de sus modalidades, los contratos se rigen por el principio de *libertad de forma*, establecido con carácter general en los artículos 1.278 del Código civil y 51 del Código de Comercio. No obstante, suelen realizarse por *escrito* (46). Además, al ser contratos que persiguen una integración económica, presentan en su formación y en su contenido las especialidades propias de los *contratos de adhesión*: el empresario mercantil —integrador— dispone, previa y unilateralmente, el contenido del contrato bajo la forma de *condiciones generales* que el empresario agrícola no está en disposición de discutir (47) por lo que su interpretación deberá ajustarse a los criterios elaborados por la doctrina y la jurisprudencia en materia de condiciones generales (48).

## 2.2. *Carácter mercantil*

La pluralidad de figuras contractuales que pueden servir de instrumento para el contrato de integración vertical dificulta aún más la calificación del contrato como civil o mercantil y pone de manifiesto con meridiana claridad la incongruencia de la existencia de un doble régimen contractual (49). En efecto, si se contempla aisladamente la relación jurídica que une al empresario agrícola con el empresario

---

(46) La forma escrita es imprescindible para obtener la homologación directa de un contrato de integración vertical. Asimismo, los contratos individuales entre empresarios agrícolas y comerciales realizados en el seno de la economía contractual diseñada por la legislación sobre contratación de productos agrarios deberán ser escritos y extenderse por quintuplicado, debiendo remitirse un ejemplar al Centro Gestor y dos al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (art. 19.2 RCPA). Además pueden existir modelos oficiales de contratos (art. 19.3 RCPA).

(47) Cuando el empresario integrador pretenda la homologación del contrato deberá ajustarlo al contenido predeterminado en el artículo 2 del Real Decreto 2.556/1985.

También la integración realizada a través de la negociación colectiva se encuentra predeterminada en cuanto al contenido de los diversos contratos.

(48) Una síntesis de estos criterios puede verse en SÁNCHEZ CALERO, F.: *Instituciones de Derecho mercantil* (13.<sup>a</sup> ed.), Madrid, 1988, pp. 421-422. No resultarán de aplicación, por el contrario, las normas previstas en el art. 10 de la Ley General de Defensa de Consumidores y Usuarios ni al contrato globalmente considerado, pues se celebra entre *empresarios* (vid. art. 1.2 LGCU), ni a las individuales adquisiciones de bienes o servicios por el empresario agrícola, pues esos bienes o servicios se integran en procesos de producción (vid. art. 1.3 LGCU) (cfr. ROJO, A.: *La responsabilidad del fabricante en la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios*, en «EC», IV, núm. extr. (1987), pp. 31-47; en pp. 37-39; LÓPEZ SÁNCHEZ, M. A.: *Sobre la aplicabilidad a los agricultores de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios*, en «ADA», II-III, núms. 6-7 (1986-1987), pp. 11-17; especialmente en p. 13; contra, sin embargo, VATTIER, C.: *El agricultor ante la Ley de Protección a los Consumidores*, en «Derecho Agrario y Alimentario», II, núms. 3-4 (1986), pp. 5-12; en p. 10). Por las mismas razones, deberán excluirse las normas sobre *responsabilidad* establecidas en la misma Ley.

(49) Sobre la necesidad —y la viabilidad— de la unificación de los regímenes de obligaciones y contratos, vid., por todos, BROSETA, M.: *La empresa, la unificación del derecho de obligaciones y el derecho mercantil*, Madrid, 1965, especialmente, pp. 230-237.

mercantil y se acude a criterios estrictamente formales, el contrato de integración vertical tendría carácter *civil*; si lo consideramos como contrato de compraventa, el obstáculo del artículo 326.2 del Código de Comercio es, por el momento, insalvable: «No se reputarán mercantiles: ...las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos de los frutos o productos de sus cosechas o ganados...» (50), y si nos atenemos a su calificación como contrato de ejecución de obra, es claro también que un criterio lógico-formal de interpretación lleva a su consideración como contrato civil, pues dicha figura ni aparece regulada en el Código de Comercio ni se asemeja a otra figura regulada en él (cfr. art. 2 del Código de Comercio) (51), aunque se encuentre mencionada (v. gr., contrato de construcción de buques) (52).

Pero si, escapando de esos estrechos límites, contemplamos el contrato desde una perspectiva global y nos atenemos al dato de la *mercantilidad real*, el contrato de integración deberá ser considerado *mercantil*. En efecto, los contratos de integración vertical son concluidos entre empresarios (agrícolas e industriales o comerciales), pues la integración presupone que las partes tengan esa condición (53 y 54), la cual concurrirá en todos aquellos productores agrícolas que ejerciten de modo organizado y profesional su actividad y que soporten el ries-

---

(50) Se trata de «una presunción indestructible incorporada por el legislador a la norma» (cfr. PAZ-ARES, C.: *Una teoría económica sobre la mercantilidad de la compraventa*, en «ADC», 1983, pp. 943-996; en p. 949, nota 5), que se refiere —por su propio carácter excepcional— a las ventas realizadas a sujetos que actúan «con ánimo de lucrarse en la reventa» (cfr. art. 325 del Código de Comercio) (así, destruyendo equívocos anteriores, VICENT CHULIA, F.: *Delimitación del concepto de compraventa mercantil*, en «RCDI», 50 (1974), pp. 75-143; en p. 87; PAZ-ARES, C.: *Una teoría económica*, p. 951). En la actualidad, sin embargo, y en referencia concreta a los contratos en estudio, quiebra el fundamento de la exclusión del ámbito mercantil, porque se trata de contratos concluidos entre empresarios movidos por un afán de lucro.

(51) Cfr. VICENT CHULIA, F.: *Compendio crítico*, II, p. 305. Es sabido, sin embargo, que estos contratos reciben en otros ordenamientos precisamente el nombre de «contratos de empresa» y su carácter mercantil es indudable.

(52) Cfr. MENÉNDEZ, A.: *Naturaleza jurídica del contrato de construcción de buques*, en «RDM», 68 (1958), 299-343. *Vid.*, asimismo, sentencia del Tribunal Supremo de 1 de diciembre de 1988

(53) De otro modo, no estaríamos en presencia de una relación de integración, sino de *subordinación*. En ese caso, el productor agrícola merecería normalmente la consideración de trabajador por cuenta ajena. Como su actividad se desarrollaría en su propio fundo, la calificación más adecuada sería la de trabajo a domicilio (*vid.* art. 13 ET) (*vid.* BIVONA, G.: *I contratti d'integrazione*, pp. 92 y ss.).

Naturalmente, el tamaño de la explotación del empresario agrícola no es óbice para la consideración del contrato como de integración, pues la calificación de un empresario como grande, mediano o pequeño carece de trascendencia jurídica en el derecho español [*vid.*, por todos, SÁNCHEZ CALERO, F.: *Instituciones*, pp. 47-49; BROSETA, M.: *La empresa*, p. 255, aunque observa que no debería ser así de *lege ferenda* (p. 278)].

(54) Tanto la Ley de Contratación de Productos Agrarios (art. 1), como su Reglamento (art. 1), se refieren a contratos entre *empresas* agrarias y *empresas* industriales o comerciales.

go propio de esa actividad (55), y, además, se realizan en el ejercicio de esa actividad empresarial, en cuanto que el empresario agrícola pretende asegurarse la colocación de sus productos en el mercado y el industrial o mercantil, una adquisición regular y adecuada de los mismos (56). En efecto, el contrato se celebra *entre empresarios* y se realiza en el ejercicio de la actividad empresarial —el empresario agrícola pretende asegurarse la distribución de sus productos, y el industrial o mercantil, una adquisición regular y adecuada de ellos— (56). Debería incluirse entre los contratos de colaboración mercantil, por la relación que se instaura entre ambos empresarios (57).

Además, la existencia de estos contratos produce un importante redimensionamiento de la empresa agrícola, que la aproxima claramente a la empresa mercantil (58): a la progresiva *mercantilización* de actividades ajenas en principio al *comercio*, como la de los profesionales liberales o los artesanos, se une la de las actividades agrícolas, de modo que la tradicional exclusión de la empresa agrícola del ámbito mercantil, apoyada en la circunstancia de que dicha actividad no puede ser calificada ni de comercial ni de industrial (*vid.* art. 1 del Código de Comercio) y en la letra del artículo 362.2 del Código de Comercio (59), no sólo deberá rechazarse en los supuestos de constitución de sociedad anónima o de responsabilidad limitada para la explotación de una actividad agrícola, sino también en los supuestos en que el productor agrícola se convierta, a través de la integración contractual, en verdadero empresario industrial o comercial (60).

---

(55) Sobre el concepto de empresario, *vid.*, por todos, URÍA, R.: *Derecho mercantil* (15.<sup>a</sup> ed.), Madrid, 1988, pp. 32-34, y BROSETA, M.: *La empresa, la unificación de obligaciones y el Derecho mercantil*, Madrid, 1965, esp. pp. 253-257.

(56) Sobre esos criterios de mercantilidad de los contratos, *cfr.* GARRIGUES, J.: *Curso de Derecho Mercantil*, II (8.<sup>a</sup> ed., revisada con la colaboración de F. Sánchez Calero), Madrid, 1983, pp. 12-13; URÍA, R.: *Derecho mercantil*, pp. 492-493; SÁNCHEZ CALERO, F.: *Instituciones*, p. 408; BROSETA, M.: *Manual de Derecho Mercantil* (6.<sup>a</sup> ed.), Madrid, 1985, pp. 367-370; una valoración crítica de esta tesis puede verse en VICENT CHULIA, F.: *Compendio crítico*, II, pp. 10-12.

(57) *Cfr.*, para la concesión comercial, IGLESIAS PRADA, J. L.: *Notas para el estudio*, p. 260. El art. 19 del Reglamento de Contratación de Productos Agrarios dispone que los singulares contratos de compraventa entre agricultores, industriales y comerciantes se someterán, en todo caso, a la legislación mercantil. Por el contrario, la Ley catalana de integración ganadera dispone expresamente el carácter civil de estos contratos (art. 1.1).

(58) Puede verse, en este sentido, la Sentencia de la Corte de Casación italiana de 6 de junio de 1974 (en «Riv. dir. agr.», 1975, II, pp. 256-261), comentada por CASSADEI, E.: *Due importanti problemi in materia di impresa agraria in una recente sentenza della Cassazione*, en «Riv. dir. agr.», 1975, II, pp. 229-240, y, sobre todo, por SCHIANO DI PEPE, G.: *Considerazione in margine della nazione di impresa agraria: un caso di integrazione verticale in agricoltura*, en «Riv. dir. agr.», 1975, II, pp. 241-255.

(59) *Cfr.*, por todos, BROSETA, M.: *Manual*, pp. 75-76.

(60) Comienza así a cumplirse el vaticinio de URÍA, R.: *Derecho mercantil*, p. 7: «El día en que la actividad agrícola dirigida a la colocación y venta de sus productos

### 3. Contenido

De la lectura de algunos formularios de contratos de integración (61) se infiere que las obligaciones de las partes se encuentran unas veces detalladamente establecidas en los contratos escritos y otras genéricamente señaladas (62). Pese a la gran variedad de contratos existentes, es posible indicar unas obligaciones del integrador y del integrado que caracterizan a esta figura en su sentido estricto.

#### 3.1. Obligaciones del integrado

a) La primera obligación fundamental del empresario agrícola es la de *realizar el cultivo* (o la cría del ganado). El cultivo ha de llevarse a cabo por cuenta y riesgo del propio empresario agrícola: él debe

---

en el mercado, esté en manos de verdaderos empresarios, esa actividad habrá perdido los caracteres que la han tenido alejada del campo del Derecho mercantil.» Sobre las dificultades de deslindar ambas actividades, vid. COURET, A.: *Activités agricoles et activités commerciales: leurs domaines respectives*, en «Rev. trim. dr. com.», 1980, pp. 277-312.

(61) Ejemplos de estos formularios pueden verse en ROGEL, C.: *La compraventa*, pp. 337-347; BIVONA, G.: *I contratti di integrazione*, pp. 17-29. Una referencia al contenido de los contratos tipo homologados directamente, que suelen ser verdaderos contratos de integración, puede verse en AMAT, L.: *La legislación española*, p. 18.

(62) La misma variedad se observa a nivel de regulación legal. Así, el Real Decreto 2.556/1985 exige unas determinadas cláusulas en el contrato-tipo a efectos de su homologación: identificación clara y precisa de las partes contratantes; fijación del objeto del contrato; especificaciones de calidad para la materia prima objeto del contrato; calendario de entregas a la empresa adquirente; establecimiento de un precio mínimo garantizado para toda la campaña de comercialización; el precio a percibir por el productor por la materia prima; forma de pago, bienes y servicios que forman parte del precio al productor y anticipos previstos, así como condiciones y plazo de reembolso de los mismos; acopio, transporte, lugar de entrega, etc.; indemnizaciones previstas en caso de incumplimiento; causas de fuerza mayor que podrían dar origen a la resolución de los contratos; forma de resolver las controversias en la interpretación del contrato (art. 2). Más técnicamente, la Ley catalana de integración ganadera predefine imperativa y minuciosamente el *contenido* del contrato: el integrador se obliga a entregar el ganado en el tiempo y lugar convenidos y en las debidas condiciones sanitarias y de identificación; a suministrar, con carácter exclusivo, el pienso necesario para el engorde en las debidas condiciones de calidad; a llevar la asesoría técnico-sanitaria de la explotación; a retirar el ganado una vez acabado el período de engorde; a satisfacer al integrado el precio o retribución convenidos; a efectuar las reposiciones de ganado que se hayan convenido en las debidas condiciones sanitarias de calidad; a cumplir la normativa sanitaria, y a cumplir las restantes obligaciones que deriven del contrato (art. 5). El integrado se obliga a mantener los espacios e instalaciones en buen estado; a disponer de la mano de obra necesaria; a efectuar todas las operaciones que requiera el adecuado cuidado del ganado, siguiendo las normas de alimentación, vacunación y medicación indicadas por el integrador; a facilitar el acceso del integrador y de sus técnicos a las instalaciones, y el de las personas y máquinas que el integrador destine para la entrega y retirada del ganado o de suministros; a cumplir la normativa sanitaria, y a cumplir las restantes obligaciones que deriven del contrato (art. 6). El modelo contrario es el seguido por el legislador francés, que deja a la libertad de las partes la determinación del contenido del contrato, exigiendo únicamente la reciprocidad de suministros.

organizar los medios —propios o ajenos— necesarios para la realización de la actividad empresarial y soportar el riesgo de la misma (63). Ahora bien, nota característica de esos contratos es que esa actividad debe realizarse con arreglo a las instrucciones del integrador y sirviéndose de los medios suministrados por el mismo integrador, lo que origina las obligaciones recíprocas de éste de proporcionar la dirección técnica de la producción y los medios necesarios para la misma (64).

La obligación del integrado de soportar las instrucciones del integrador estará, naturalmente, en función del grado de «empresarialidad» del productor agrícola; pero si la finalidad del contrato es asegurarse una producción estable y de calidad homogénea, para disminuir en lo posible el riesgo de las actividades agrícolas, el empresario integrador podrá reservarse tanto un *control técnico*, que se traduce en la facultad —y correlativa obligación— de decidir las técnicas de explotación y de dirigir los trabajos de los auxiliares del empresario agrícola, a través incluso de facultades específicas de inspección, como un *control financiero*, que se traduce en una programación de las inversiones necesarias para la explotación agrícola —a veces incluso concediendo préstamos—, como, finalmente, un *control contable*, que es, naturalmente, menos frecuente que en materia comercial, pero que tiende a desarrollarse al compás de la evolución de las explotaciones agrícolas (65).

El contrato de integración exige también normalmente que la explotación se lleve a cabo con medios suministrados por el integrador. Tampoco para esta obligación resulta fácil dar unos criterios generales, pues la relación entre medios propios y medios ajenos variará en función de la organización empresarial de que disponga el productor agrícola; pero sí puede afirmarse que lo esencial es proporcionar aquellos medios de los que dependerá la calidad del producto obtenido —semillas, pesticidas, fertilizantes, alimentos para el ganado, etc.— pero no aquellos otros propios de la explotación agrícola —tractores, aperos, etc.—, ya que lo que en realidad persigue el empresario integrador es «transformar» los bienes: entrega la semilla y recibe el fruto; entrega el ganado para su crianza.

---

(63) La independencia jurídica del empresario agrícola justifica su responsabilidad empresarial frente a terceros: el empresario industrial o comercial que integra al empresario agrícola para transformar o distribuir su producción no podrá ser considerado responsable de las deudas contraídas por el empresario agrícola para el desarrollo de su actividad, a menos que se demostrase que tras la fachada de la integración se escondía una relación laboral.

(64) *Vid.*, sobre este punto, MARTIN, G. J.: *Les | contrats d'intégration*, pp. 22-23.

(65) Sobre este triple control en la concesión comercial, en relación con la obligación de comercialización del concesionario, *vid.* IGLESIAS PRADA, J. L.: *Ob. cit.*, pp.262-263.

Como ocurre en la concesión comercial (66), el integrado asume la obligación de adquirir determinada cantidad de bienes suministrados por el integrador (67). Si la relación instaurada es duradera, se fijarán —como en la concesión— cantidades mínimas —*cupos*— de estos productos y se instaurará una relación de *exclusiva* (68).

b) La segunda obligación fundamental del empresario agrícola es la de *entregar la producción* obtenida al integrador. El contrato disciplina el *lugar* —fundo del integrado, almacenes del integrador, etc.—, y el *tiempo* —predeterminado, plazo máximo desde la cosecha, etc.— y cualquier otra circunstancia sobre la misma. En especial, el integrado se obliga a entregar un producto de una *calidad* específica, circunstancia que se eleva a elemento esencial del contrato en atención a la finalidad perseguida por las partes con la integración (69). Los propios contratos establecen las consecuencias derivadas de la falta de la calidad exigida —facultad del integrador de rechazar el producto, disminución del precio pactado, etc.

Normalmente, el contrato dispone que el empresario agrícola entregará la cosecha *íntegra*, lo que viene a instaurar —como en la concesión— una relación de *exclusiva*. Sin embargo, es posible que se pacte un *cupo* de producción que obligue al integrado a obtener determinada cantidad del producto (70) y que, al mismo tiempo, le faculte a vender a terceros la sobreproducción obtenida, con lo que se trataría de una *exclusiva parcial* (71).

Como el empresario agrícola es jurídicamente independiente, soporta el riesgo de la explotación, por lo que ha de responder de la no ejecución o de la defectuosa ejecución de sus prestaciones, confor-

(66) Cfr. IGLESIAS PRADA, J. L.: *Ob. cit.*, p. 263.

(67) Lógicamente, los bienes adquiridos por el empresario agrícola para la explotación de su empresa serán de su propiedad. No obstante, en el supuesto de integración ganadera, los animales entregados por el integrador para su cría o engorde por el integrado pueden ser detentados por éste en otro concepto. Así, la Ley catalana de integración ganadera establece que el contrato de integración no transferirá la propiedad al integrado, el cual poseerá las cabezas de ganado en depósito mientras dure el contrato, y en ningún caso podrá disponer de ellas o gravarlas por su cuenta, salvo que se haya estipulado lo contrario en el contrato (art. 8).

(68) Cfr. MARTIN, G. J.: *Ob. cit.*, pp. 28-30. La exclusiva no tiene, sin embargo, carácter esencial, sino que es un elemento accidental del contrato.

(69) El Real Decreto 2.556/1985 incluye entre las cláusulas exigidas para la homologación del correspondiente contrato-tipo la especificación del «nivel mínimo de calidad para la aceptación del producto» [art. 2 c)]

(70) La incertidumbre propia de las explotaciones agrícolas explica que la fijación de estos *cupos* de producción —muy similares a los *cupos* de reventa impuestos al concesionario (vid. IGLESIAS PRADA, J. L.: *Ob. cit.*, pp. 263 y nota 39) y que constituyen una importante fuente de subordinación del integrado— no esté muy extendida y que, cuando existe, se establezca de modo muy flexible. Así, por ejemplo, se eleva la remuneración del integrado si consigue superar el *cupo* establecido.

(71) Cfr. MARTIN, G. J.: *Les contrats d'intégration*, p. 30.

me a las reglas generales de la *responsabilidad contractual* (72). No pueden perderse de vista, sin embargo, las especialidades de los contratos de integración de esta materia. De un lado, la intervención del integrador —acreedor— en el proceso productivo bien puede originar un supuesto de imputabilidad de la lesión del derecho de crédito al propio integrador (73). De otro, los supuestos de caso fortuito o fuerza mayor que exoneran de responsabilidad al deudor son más frecuentes, por su propia naturaleza, en las explotaciones agrícolas (74).

### 3.2. Obligaciones del integrador

Cuando el contrato supone una verdadera integración, el empresario mercantil está obligado a entregar al agricultor los productos necesarios para el cultivo que se hubieran pactado y a prestar la dirección técnica acordada. Junto a ello, se obliga a pagar un *precio* predeterminado a cambio del producto.

La determinación del precio a pagar por el integrador constituye una de las cláusulas más importantes de los contratos de integración (75). El integrado se asegura así una contraprestación al margen

---

(72) Así, el Real Decreto 2.556/1985 exige entre las cláusulas del contrato-tipo homologable el establecimiento de las «indemnizaciones previstas en caso de incumplimiento y destino de las mismas».

(73) Cfr. DÍEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos*, 1, pp. 732-733. Naturalmente, es también posible que la lesión sea imputable a un tercero —v. gr., proporcionó fertilizantes inadecuados—.

(74) Las partes suelen prever los efectos de la fuerza mayor sobre el contrato. En este sentido, el Real Decreto 2.556/85 establece entre las cláusulas obligatorias para la homologación la previsión de «las causas de fuerza mayor que podrían dar origen a la rescisión (resolución) de los contratos» [art. 2 g)] y la Ley catalana de integración ganadera dispone que «si, por caso fortuito o por otra causa de fuerza mayor, muriera parte del ganado o fuera preciso sacrificarlo, para compensar al integrado se le abonará la cantidad que le corresponda, según lo estipulado o, en su defecto, según la costumbre de la comarca, en razón de los animales muertos o sacrificados y proporcionalmente al tiempo que hubiera tenido el ganado, quedando a favor del integrador las indemnizaciones que abonase la Administración por este concepto» (art. 11).

(75) Los contratos-tipo homologables al amparo de un acuerdo interprofesional o de un acuerdo colectivo deben contener una cláusula de *fijación* de precios, los cuales podrán determinarse en función de las épocas de entrega sin que en ningún caso sean inferiores a los mínimos pactados en el convenio de campaña [art. 12 d) RCPA] y una cláusula de *revisión automática* de los precios [art. 12 h) RCPA].

En cuanto a los contratos-tipo directamente homologables, se exige, de una parte, el establecimiento de un *precio mínimo garantizado* por el comprador para toda la campaña de comercialización, que deberá ajustarse al mercado por la Comunidad Económica Europea cuando se pretenda acceder a las ayudas comunitarias [art. 2 d) Real Decreto 2.556/1985], y, de otra, la *fijación del precio* a percibir por el productor por la materia prima, que se fijará con exclusión de los gastos correspondientes al envasado, la carga, el transporte, la descarga y el pago de las cargas fiscales y que podrá determinarse en función de las épocas de entrega [art. 2 f) Real Decreto 2.556/1985].

Finalmente, la Ley catalana de integración ganadera se limita a señalar que la *remuneración* que el integrador deberá satisfacer se fijará en relación con la producción obtenida (art. 1.2) y que no será contrato de integración aquel en que la remuneración

de las fluctuaciones del mercado, mientras que al integrador la predeterminación del precio le permite una programación más adecuada de su actividad.

Para la fijación del precio las partes deberán tener presente no sólo si la Administración (regional, nacional o comunitaria) ha fijado un precio para el producto objeto de la integración, sino, además, el conjunto de prestaciones del integrador que forman parte esencial del contrato (76). Puede pactarse un precio fijo o variable en función de la producción obtenida, de la calidad de la producción, con o sin cláusulas de estabilización, etc. (77).

---

del integrado consista en una cantidad fijada periódica con independencia de la producción obtenida (art. 2.2).

(76) Tanto en los contratos-tipo provenientes de una negociación colectiva como en los directamente homologables debe establecerse qué bienes y servicios del «comprador» forman parte del precio del productor [arts. 12 f) RCPA y 2 g) Real Decreto 2.556/1985].

(77) La predeterminación del precio, tanto en caso de negociación colectiva como de negociación individual, es el elemento que sitúa definitivamente a la integración vertical en el ámbito de la Ley de Represión de Prácticas Restrictivas de la Competencia. Como es sabido, las relaciones entre las actividades agrícolas y el derecho de la competencia no están bien delimitadas ni a nivel comunitario [vid. ARPÓN DE MENDIVIL: *La aplicación de las normas de competencia comunitarias a la agricultura*, en «Derecho agrario y alimentario», II (1986), núms. 3-4, pp. 13-25; BALLARÍN MARCIAL: *La industria agroalimentaria, marco legal en la CEE*, en «Derecho agrario y alimentario», II (1986), núm. 5, pp. 3-9; en pp. 7-8], ni a nivel nacional: de un lado, la disposición adicional primera de la Ley de Represión de Prácticas Restrictivas de la Competencia, que preveía la elaboración de *reglas sectoriales* de competencia para las actividades agropecuarias, alejando dichas actividades del ámbito de la Ley (vid. AA.VV.: *Comentario a la Ley española sobre represión de prácticas restrictivas de la competencia*, Madrid, 1964, pp. 222-226) no ha sido aún desarrollada. De otro lado, el art. 4.4 de la Ley —directamente tomado del art. 2, apartado 1, del Reglamento 26, de 4 de abril de 1962, de aplicación del art. 42 del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea— sólo excluye de su ámbito de aplicación los acuerdos, decisiones y prácticas de *empresarios agrícolas*, de *asociaciones* de éstos y de *federaciones* de estas asociaciones que, además, no se dirijan a una *determinación de los precios*, ninguna de cuyas condiciones se cumple en los contratos de integración vertical, ni —lo que es más grave— en la integración efectuada a nivel colectivo (sobre el problema de la compatibilidad entre la Ley francesa de 1964 —en la que se inspira la legislación española— y las reglas comunitarias en materia de competencia, *vid.*, por todos, JANNARELLI, A.: *Ob. cit.*, p. 341, con otras indicaciones bibliográficas).

Como, además, se admite que las *empresas* a las que aluden tanto la legislación comunitaria (cfr., por todos, FONT GALÁN, J. I.: *La libre competencia en la Comunidad Económica Europea*, Bologna, 1986, p. 79; BERCOVITZ, A.: *Normas sobre la competencia del Tratado de la CEE*, en «Tratado de Derecho comunitario europeo (Estudio sistemático desde el Derecho español)» (dirigida por E. García de Enterría, J. D. González Campos y S. Muñoz Machado, Madrid, 1986, II, pp. 327-480; en pp. 338-339) como la nacional (VICENT CHULIA, F.: *Compendio*, II, p. 628) pueden ser empresas agrícolas o ganaderas, habrá que concluir que los contratos de integración vertical pueden constituir, en algunos casos, *prácticas prohibidas* por la Ley.

Sin embargo, este tipo de prácticas pueden fácilmente ser consideradas como *excepcionables*, si se piensa que contribuyen a mejorar la producción y/o distribución de bienes, que los consumidores obtienen beneficios de dichos acuerdos y que las posibles prácticas restrictivas que de su aplicación resulten puedan ser las indispensables para

En relación con esta obligación, los contratos establecen también las modalidades de *pago* del precio, de modo muy variado. Así, por ejemplo, la entrega de semillas o de otros bienes suele ser considerada como un *anticipo* del precio (78).

#### 4. Extinción

Las peculiaridades de esta figura contractual no se ciñen a su contenido, sino que se refieren también a su extinción poniendo de manifiesto la subordinación del empresario agrícola. En efecto, el verdadero contrato de integración se caracteriza por dar lugar a una relación jurídica duradera. La estabilidad perseguida por el productor agrícola tiene como consecuencia fundamental un alejamiento del empresario agrícola del resto del mercado —salvo casos de pluralidad de cultivos o de integración parcial— que le colocará en situación delicada cuando finalice la integración (79).

Como en la concesión comercial, es preciso distinguir si el contrato de integración es de duración limitada o ilimitada (80). En el primer caso, es evidente que no existe un derecho del empresario integrado a la prórroga del contrato ni a una indemnización al finalizar la relación (81). Sólo el legislador, en protección de la parte más dé-

---

aquella finalidad (*vid.* art. 5 LRPRC). En el supuesto de que existiese *posición de dominio* en el mercado, podría, todo lo más, alegarse que las prácticas abusivas no *lesionan injustificadamente* la economía nacional, los intereses de los consumidores o la actuación de los restantes competidores (art. 2 LRPRC).

(78) La forma de pago y los anticipos previstos constituyen cláusula esencial de los contratos-tipo amparados en una negociación colectiva [art. 12 f) RCPA] y de los contratos-tipo directamente homologables [art. 2 g), Real Decreto 2.556/1985].

Por su parte, la Ley catalana de integración ganadera dispone que «el integrador deberá pagar la retribución convenida en el momento de retirar el ganado, salvo que se haya acordado expresamente otra forma de pago» (art. 10.1).

(79) Cfr. MARTIN, G. J.: *Les contracts d'intégration...*, p. 25. Se trata de un resultado similar al de la extinción de la concesión (cfr. IGLESIAS PRADA, J. L.: *Ob. cit.*, pp. 267-268).

(80) El supuesto de un contrato de integración vertical de duración ilimitada es, sin embargo, prácticamente inexistente. Se establece siempre un plazo de duración, de una o varias campañas, añadiendo, en ocasiones, que se prorrogará por iguales periodos si ambas partes lo estiman conveniente (*vid.* AMAT, L.: *Ob. cit.*, p. 18).

La Ley catalana de integración ganadera prescribe que si la duración del contrato no se estableciese por periodos de engorde de plazo fijo y a su vencimiento estuviera en curso un engorde, el contrato no se extinguirá hasta la conclusión del periodo correspondiente (art. 13).

(81) Cfr. MARTIN, G. J.: *Ob. cit.*, pp. 26-27. Para la concesión, IGLESIAS, J. L.: *Ob. cit.*, p. 275.

El derecho a la indemnización sólo podría nacer —como en la concesión— en los supuestos de *ruptura unilateral* del contrato anterior al vencimiento o de *abuso del derecho* al no prorrogar el contrato, cuando se hayan cumplido los presupuestos para la renovación y el integrador no consienta la prórroga.

bil, podría establecer esos derechos (82). En el contrato de duración ilimitada, a falta de pacto expreso o de usos aplicables, la exigencia de *denuncia* y de un *plazo de preaviso* y la posibilidad de obtener una *indemnización* sólo pueden apoyarse en el principio general de buena fe en la contratación contenido en los artículos 1.258 del Código civil y 57 del Código de Comercio (83), si bien la duración de estos contratos aparece mediatizada por los respectivos ciclos de producción.

Finalmente, y como ocurre en la concesión comercial (84), ni la muerte o extinción ni la inhabilitación del integrador o del integrado extinguen *per se* el contrato, aunque la contraparte podrá alegar y probar el carácter *intuitu personae* del mismo (85).

---

(82) La legislación sobre contratación de productos agrarios no se ocupa del tema, de modo que serán de aplicación las normas generales.

La Ley catalana de integración ganadera establece que «el contrato de integración se extinguirá... por cumplirse el plazo establecido en el contrato o, en su defecto, una vez finalizado el engorde (o la cría) en curso» [art. 12 a)].

(83) *Vid.*, ampliamente, IGLESIAS PRADA, J. L.: *Ob. cit.*, pp. 268-274.

(84) Cfr. IGLESIAS PRADA, J. L.: *Ob. cit.*, pp. 277-278.

(85) La Ley catalana de integración ganadera dispone que el contrato de integración se extinguirá por defunción o extinción de cualquiera de las partes, una vez acabado el engorde o la cría en curso, aunque no haya transcurrido el periodo de tiempo pactado inicialmente, salvo acuerdo entre el contratante superviviente y en los sucesores del premuerto o en el supuesto de que los sucesores del premuerto sean profesionales de la ganadería y colaboradores principales y directos en la producción afecta a la integración, en cuyo caso tendrán derecho a suceder al premuerto en idénticas condiciones a las establecidas en el contrato y hasta el plazo que conste en éste [art. 12 b)].