



Guía jurídica sobre AGRICULTURA POR CONTRATO

UNIDROIT | FAO | FIDA



Guía jurídica sobre
**AGRICULTURA
POR CONTRATO**
UNIDROIT | FAO | FIDA

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)
Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)
Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)
Roma, 2017

Citación recomendada

UNIDROIT, FAO y FIDA. 2017. *Guía jurídica sobre agricultura por contrato UNIDROIT/FAO/FIDA.* Roma

Ilustración y diseño de la cubierta: Simone Morini

Fotos de la cubierta: ©FAO/Sergey Kozmin

Esta Guía jurídica sobre agricultura por contrato UNIDROIT/FAO/FIDA es una publicación conjunta del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).

Las denominaciones empleadas en este producto informativo y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, por parte del UNIDROIT, la FAO o el FIDA, juicio alguno sobre la condición jurídica o nivel de desarrollo de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. La mención de empresas o productos de fabricantes en particular, estén o no patentados, no implica que UNIDROIT, FAO o FIDA los apruebe o recomiende de preferencia a otros de naturaleza similar que no se mencionan.

Las opiniones expresadas en este producto informativo son las de su(s) autor(es), y no reflejan necesariamente los puntos de vista o políticas de la FAO o el FIDA.

ISBN 978-92-5-309691-6 (FAO)

© UNIDROIT, FAO y FIDA, 2017

La FAO, UNIDROIT y FIDA fomentan el uso, la reproducción y la difusión del material contenido en este producto informativo. Salvo que se indique lo contrario, se podrá copiar, descargar e imprimir el material con fines de estudio privado, investigación y docencia, o para su uso en productos o servicios no comerciales, siempre que se reconozca de forma adecuada a la FAO, UNIDROIT y FIDA como la fuente y titular de los derechos de autor y que ello no implique en modo alguno que la FAO, UNIDROIT o FIDA aprueban los puntos de vista, productos o servicios de los usuarios.

Todas las solicitudes relativas a la traducción y los derechos de adaptación así como a la reventa y otros derechos de uso comercial deberán dirigirse a publications@unidroit.org.

Los productos de información del UNIDROIT están disponibles en su sitio web (<http://www.unidroit.org/publications/unidroit-publications>) y pueden adquirirse mediante solicitud por correo electrónico a publications@unidroit.org.

Los productos de información de la FAO están disponibles en el sitio web de la Organización (www.fao.org/publications) y pueden adquirirse mediante solicitud por correo electrónico a publications-sales@fao.org.

Los productos de información del FIDA están disponibles en el sitio web del FIDA (www.ifad.org).

PRÓLOGO

La agricultura por contrato, que en sentido amplio incluye la producción agrícola y la comercialización desarrolladas en virtud de un acuerdo previo entre los productores y sus compradores, es el pilar en el que se apoya la producción de una gran variedad de productos agrícolas. Su utilización es cada vez más frecuente en muchos países.

La agricultura por contrato ayuda a aumentar la productividad agrícola, mejora los medios de vida de la población rural pobre y puede contribuir a prevenir el éxodo rural. Estas son solo algunas de las posibles ventajas económicas y sociales que explican el interés de muchos responsables de políticas nacionales y organizaciones internacionales por promover modelos sostenibles de agricultura por contrato como parte de su compromiso con la seguridad alimentaria.

El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), conscientes de la importancia de mejorar los conocimientos y la sensibilización sobre el régimen jurídico aplicable a las operaciones de agricultura por contrato, han preparado esta *Guía jurídica sobre agricultura por contrato UNIDROIT/FAO/FIDA*.

La presente Guía es obra de un Grupo de trabajo establecido por el UNIDROIT, que reunió a expertos jurídicos de prestigio internacional, a organizaciones multilaterales asociadas y a representantes de la comunidad agrícola y los agronegocios. En el proceso de elaboración del documento participaron representantes de las partes interesadas, funcionarios internacionales, abogados en ejercicio y miembros del mundo académico procedentes de diferentes contextos y culturas jurídicas. Asimismo, se recibieron aportaciones valiosas durante las consultas con las partes interesadas celebradas en 2014 en Buenos Aires (Argentina), Addis Abeba (Etiopía), Roma (Italia) y Bangkok (Tailandia). Al final de dicho proceso, que se prolongó durante dos años, el Consejo de Administración del UNIDROIT examinó y aprobó la Guía durante su 94^a sesión, en mayo de 2015.

La *Guía jurídica sobre agricultura por contrato UNIDROIT/FAO/FIDA* ha sido elaborada en consonancia con los Principios para la inversión responsable en la agricultura y los sistemas alimentarios, aprobados en octubre de 2014 por el Comité de Seguridad Alimentaria Mundial, con los que también comparte el objetivo de proporcionar un marco al que puedan recurrir las partes interesadas durante la preparación responsable e inclusiva de políticas nacionales, marcos reglamentarios, programas de responsabilidad social de las empresas, acuerdos individuales y contratos.

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a los miembros del Grupo de trabajo por su intensa labor, su entusiasmo y su dedicación. Asimismo deseamos dar las gracias a todas las personas que nos han hecho llegar sus comentarios y sugerencias o que han contribuido por otros medios a nuestra labor en las diferentes etapas de elaboración del texto.

Creemos sinceramente que la presente Guía será una herramienta útil y un punto de referencia para muchos y muy diferentes usuarios del ámbito de la práctica de la agricultura por contrato, la elaboración de políticas, la investigación legal y la creación de capacidad, y esperamos que ayude a crear un entorno sostenible, equitativo y favorable para la agricultura por contrato.

José Angelo Estrella Faria
Secretario General
UNIDROIT

Antonio Tavares
Asesor Jurídico
FAO

Gerard Sanders
Asesor General
FIDA

Roma, julio de 2015

GRUPO DE TRABAJO PARA LA PREPARACIÓN DE LA GUÍA JURÍDICA UNIDROIT/FAO/FIDA SOBRE AGRICULTURA POR CONTRATO

PRINCIPALES COLABORADORES EN LA REDACCIÓN DE LA GUÍA

UNIDROIT

Michael Joachim BONELL, Profesor (emérito) de Derecho, Universidad de Roma I “La Sapienza”, Italia; Consultor de UNIDROIT

Fabrizio CAFAGGI, Profesor de Derecho, Escuela de Administración Nacional; Universidad de Trento (en excedencia), Italia

A. Bryan ENDRES, Profesor de Derecho, Director del European Union Center, Universidad de Illinois, Urbana, EE.UU.

Marcel FONTAINE, Profesor (emérito) de Derecho, Universidad Católica de Lovaina, Facultad de Derecho, Lovaina la Nueva, Bélgica

Henry D. GABRIEL, Profesor de Derecho, Universidad Elon, Facultad de Derecho, Greensboro, N.C., EE.UU; miembro del Consejo Directivo del UNIDROIT; *Presidente del Grupo de trabajo*

Paola IAMICELI, Profesora asociada de Derecho, Universidad de Trento, Italia

Paripurna P. SUGARDA, Profesor de Derecho, Universidad de Gadjah Mada, Facultad de Derecho, Yogyakarta, Indonesia

SECRETARÍA DEL UNIDROIT

José Angelo ESTRELLA FARIA, Secretario General

Anna VENEZIANO, Secretaria General adjunta; Profesora de Derecho, Universidad de Teramo, Italia (en excedencia)

Frédérique MESTRE, Oficial superior, Secretaria del Grupo de trabajo

William GARTHWAITE, Consultor jurídico internacional

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA (FAO)

Carlos A. DA SILVA, Economista superior de agronegocios, División de Infraestructuras Rurales y Agroindustrias

Marlo RANKIN, Economista de agronegocios, División de Infraestructuras Rurales y Agroindustrias

Caterina PULTRONE, Consultora jurídica internacional, División de Infraestructuras Rurales y Agroindustrias

Carmen BULLON, Oficial jurídica, Servicio de Derecho del Desarrollo, Oficina Jurídica

Luisa CRUZ, Oficial jurídica, Servicio de Derecho del Desarrollo, Oficina Jurídica

FONDO INTERNACIONAL DE DESARROLLO AGRÍCOLA (FIDA)

Liam CHICCA, Asesor, Oficina del Asesor Jurídico

Marieclaire COLAIACOMO, Asesora, Oficina del Asesor Jurídico

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE AGRICULTORES (OMA)

Paul BODENHAM, Asesor Jurídico

David G. VELDE, *Velde Moore*, Alexandria, Minnesota; Asesor Jurídico de la National Farmers Union, EE.UU.

OTROS PARTICIPANTES EN LAS REUNIONES DEL GRUPO DE TRABAJO

UNIDROIT

Eduardo Alexandre CHIZIANE, Profesor de la Universidad Eduardo Mondlane, Maputo, Mozambique; Horacio ROITMAN, Profesor de Derecho, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina; Kassia WATANABE, Investigadora posdoctoral, Universidad Estatal de São Paulo, Brasil

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)

Eugenia SEROVA, Directora de la División de Infraestructuras Rurales y Agroindustrias; Blaise KUEMLANGAN, Jefe del Servicio de Derecho del Desarrollo, Oficina Jurídica; Pascal LIU, Economista superior, División de Comercio y Mercados; Philine WEHLING, Oficial jurídica, Servicio de Derecho del Desarrollo; Emily SPIEGEL, Oficial jurídica, Servicio de Derecho del Desarrollo

Banco Mundial/Corporación Financiera Internacional

Federica SALIOLA, Directora de Programas, Unidad de Iniciativas Especiales, Indicadores mundiales y análisis, Desarrollo del sector privado y financiero; Damien SHIELS, Director de Programas, Clima para la inversión por sector, Servicios de asesoría sobre el clima para la inversión; Justin YAP, Especialista superior para

desarrollo del sector privado, Clima de inversión, Servicios de asesoría sobre el clima para la inversión

Programa Mundial de Alimentos (PMA)

Brigitte LABBÉ, Oficial de compras, División de Compra de Alimentos, Iniciativa “Compras para el progreso” (P4P)

Technical Centre for Agricultural and Rural Co-operation (CTA) (Acuerdo de Cotonú ACP-UE)

Andrew W. SHEPHERD, Asesor técnico superior sobre desarrollo orientado al mercado

Organización Mundial de Agricultores (OMA)

Brian DUGGAN, Director de Relaciones en el Lugar de Trabajo y Asuntos Jurídicos, National Farmers’ Federation de Australia; Paola GROSSI, Jefa del Departamento jurídico, asociación nacional de agricultores italianos Coldiretti; Dave McKEON, Director de Asuntos Rurales, National Farmers’ Federation de Australia; Marco MARZANO DE MARINIS, Director Ejecutivo de la OMA; Vincent OPYENE, Asesor Jurídico para litigios, Uganda Wildlife Authority, Opeyne & Company Advocates, Kampala

Expertos del sector de fabricación y comercialización de alimentos

Suhas R. JOSHI, Jefe del Departamento de desarrollo sostenible, Empresas del Grupo Bayer; Director Gerente de Bayer Prayas Rural Development Association, India; Gary KUSHNER, socio de Hogan Lovells, LLP, Washington, D.C.; Asesor General del National Chicken Council de Estados Unidos

Fondation pour le droit continental

Patrick PAPAZIAN, Director General; Bénédicte FAUVARQUE-COSSON, Profesora de Derecho, Universidad de París II, Panthéon-Assas, Francia

World Food Law Institute

Marsha ECHOLS, Directora; Profesora de Derecho, Universidad de Howard, Facultad de Derecho, Washington D.C., EE.UU.

Administración nacional de justicia de Corea

Eun Kyung CHO, Jueza, división occidental del tribunal del distrito de Daegu, Daegu, República de Corea

CONTENIDO

Prólogo	iii
Miembros del Grupo de trabajo	v
PREFACIO	xvii
I. Descripción general y objetivos	xvii
II. Enfoque y uso de la Guía	xviii
INTRODUCCIÓN	1
I. Introducción general a la agricultura por contrato	1
A. Diferentes operaciones de agricultura por contrato en la práctica	3
B. Beneficios y riesgos de la agricultura por contrato	7
1. Mitigación del riesgo	8
2. Acceso al crédito	10
3. Transferencia de tecnología y conocimientos especializados	12
4. Desarrollo económico, social y ambiental	13
II. Alcance de la Guía	14
A. El contrato de producción agrícola en la Guía	14
B. La implicación del contratista en la producción	15
C. Diferenciación entre los contratos de producción agrícola y las asociaciones y relaciones de empleo	16
1. Contrato de producción agrícola o asociación	17
2. Contrato de producción agrícola o empleo	17
CAPÍTULO 1 – EL MARCO JURÍDICO	20
I. El régimen de derecho privado aplicable	20
A. Tratamiento jurídico de los contratos de producción agrícola	21
1. Categoría especial de contrato	22
2. Tipos de contrato tradicionales	24
B. Otras fuentes jurídicas nacionales	26
1. Normas y principios generales del derecho	27
2. Normas consuetudinarias y usos	28
3. Usos y prácticas comerciales	29
4. Condiciones generales y documentos orientativos	30
(a) Documentos contractuales y condiciones generales de contratación	30
(b) Normas técnicas	30
(c) Normas de Derecho indicativo o “Derecho blando” (“soft law”)	31

C.	Contratos con un elemento internacional	33
1.	Obligaciones contractuales	33
2.	Obligaciones extracontractuales	34
II.	La función del marco jurídico	35
A.	Comercio de productos agrícolas	36
B.	Insumos de producción	38
1.	Semillas	38
2.	Diversidad biológica y seguridad de la biotecnología	39
3.	Protección de variedades de plantas	39
4.	Derecho de los productores a los recursos genéticos	40
5.	Otros insumos agrícolas	40
C.	Financiación y apoyo agrícolas	41
D.	Derecho de la competencia	41
E.	Derechos humanos	42
F.	Derecho laboral	43
G.	Acceso a los recursos naturales	44
CAPÍTULO 2 – LAS PARTES, LA FORMACIÓN Y LA FORMA DEL CONTRATO		45
I.	Las partes del contrato	45
A.	El productor agrícola	46
1.	Características distintivas	46
2.	Condición jurídica	47
3.	Modalidades de ejercicio de una actividad de producción agrícola	48
(a)	Productores individuales	49
(b)	Organizaciones de productores	51
B.	El contratista	55
1.	Estructuras societarias privadas	56
2.	Entes públicos	57
C.	Otras partes	59
1.	Participantes en la cadena de suministro	59
(a)	Vínculos entre participantes	59
(b)	Tipos de participantes	61
2.	Otros terceros interesados	64
II.	Formación del contrato	65
A.	Oferta y aceptación	65
B.	Capacidad jurídica y consentimiento	70
C.	Función de los terceros que intervienen o prestan asistencia en la negociación del contrato	73
1.	Organizaciones de productores	74
2.	Facilitadores	74
3.	Entes públicos	74
4.	Intermediarios	75
III.	Forma y contenido del contrato	76
A.	Forma del contrato	76

B. Contenido del contrato	79
C. Consecuencias del incumplimiento de los requisitos de forma o contenido	84
CAPÍTULO 3 – OBLIGACIONES DE LAS PARTES	85
I. Distribución de los riesgos	86
A. Distribución de los riesgos de producción	87
B. Distribución de los riesgos comerciales	89
C. Exclusividad	90
II. Obligaciones principales de las partes	92
A. El producto	92
1. Cantidad	92
(a) Compra de la totalidad de la producción	93
(b) Compra de una parte de la producción	94
2. Calidad	98
(a) Determinación de la calidad	98
(b) Normas de calidad	99
(c) Inocuidad de los productos	103
(d) Vínculo con los requisitos de certificación	103
B. Proceso de producción	104
1. Suministro y uso de insumos	105
(a) Obligaciones generales	105
(b) Obligaciones específicas relacionadas con ciertos tipos de insumos	108
(c) Obligaciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual	115
2. Métodos de producción, conformidad y control	118
(a) Métodos de producción especificados	120
(b) Supervisión y control	124
C. Entrega	125
1. Tiempo y lugar	127
2. Aceptación	129
D. Precio y pago	132
1. Determinación del precio	132
2. Mecanismos de determinación de precios	134
(a) Precios fijos	134
(b) Escalas de precios	135
3. Plazo y método de pago	137
III. Obligaciones adicionales	139
A. Obligaciones de aseguramiento	139
B. Mantenimiento de registros y gestión de la información	140
C. Intereses de la comunidad	141
IV. Transferencia de obligaciones	141

CAPÍTULO 4 – EXONERACION DE RESPONSABILIDAD POR INCUMPLIMIENTO	143
I. Fuerza mayor y cambio de circunstancias en los contratos de producción agrícola	143
A. Sucesos sobrevinientes que influyen en el cumplimiento de las partes	143
B. Fuerza mayor o cambio de circunstancias	145
C. Distribución contractual de los riesgos mediante cláusulas de fuerza mayor	146
D. Distribución de los riesgos y transferencia del título de propiedad	148
E. Seguros y otros mecanismos de distribución y mitigación de riesgos	148
II. Sucesos que se clasifican como fuerza mayor y como cambio de circunstancias	149
A. Concepto general de fuerza mayor en la práctica contractual	149
1. Desastres naturales (fuerza mayor)	151
2. Actos de autoridades públicas	152
3. Otras perturbaciones: huelgas, guerras, conflictos sociales y perturbación del mercado	152
B. Cambio de circunstancias pertinentes en la práctica contractual	153
C. Carga de la prueba	154
III. Consecuencias del reconocimiento de fuerza mayor y cambio de circunstancias	155
A. Efectos sobre las obligaciones de las partes	155
1. Exoneración de responsabilidad por incumplimiento	155
2. Suspensión de la obligación de ejecutar la prestación	156
3. Compensación e indemnizaciones	157
4. Obligaciones adicionales: requisitos de aviso y mitigación	157
B. Efectos sobre el contrato en su conjunto	159
1. Rescisión del contrato	159
2. Derecho u obligación de renegociación	160
3. Adaptación judicial	161
CAPÍTULO 5 – MEDIDAS EN CASO DE INCUMPLIMIENTO	162
I. Descripción general de las medidas en caso de incumplimiento	162
A. Diferentes tipos de medidas	166
1. Medidas en especie	167
2. Suspensión de la ejecución	168
3. Reducción del precio	169
4. Resolución	171
5. Restitución	173
6. Reparación por daños y perjuicios	175
7. Intereses y retrasos en el pago	178
B. Repercusiones del comportamiento de la parte perjudicada	178
C. El derecho de subsanación de la parte incumplidora	180
D. Renegociación	181

II.	Medidas a disposición del contratista por incumplimiento del productor	181
A.	Medidas en especie	183
1.	Incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso	183
(a)	Derecho a la prestación	184
(b)	Acciones correctivas	184
2.	No conformidad del producto	186
(a)	Medidas correctivas	188
(b)	Reparación	189
(c)	Sustitución	190
3.	Incumplimiento de la entrega del producto	190
B.	Retirada o recuperación del producto	191
C.	Suspensión de la ejecución	193
D.	Reducción del precio	194
E.	Resolución	195
1.	Incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso	195
2.	No conformidad del producto	196
3.	Incumplimiento de la entrega del producto	196
F.	Daños	197
1.	Incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso	197
2.	No conformidad del producto	198
3.	Incumplimiento de la entrega del producto	200
G.	Sanciones, multas y listas negras	200
H.	Conducta del contratista y reclamaciones de medidas	202
III.	Medidas a disposición del productor en caso de incumplimiento del contratista	204
A.	Derecho a la prestación	205
1.	Retraso en el pago del precio	205
2.	Incumplimiento de la obligación de entregar insumos (conformes)	205
3.	Incumplimiento de la obligación de recibir la entrega de productos conformes	208
B.	Suspensión de la ejecución	209
C.	Resolución	210
1.	Incumplimiento de la obligación de efectuar el pago	211
2.	Incumplimiento de la obligación de entregar insumos (conformes)	213
3.	Incumplimiento de la obligación de recibir la entrega de productos conformes	213
4.	Incumplimiento de la obligación de comprar la totalidad de la producción (o un porcentaje de ella)	214
D.	Daños	214
1.	Retraso en el pago	215
2.	Incumplimiento de la obligación de entregar insumos (conformes)	215
3.	Incumplimiento de la obligación de recibir la entrega de productos conformes	216
4.	Liquidación de daños liquidados y cláusulas penales	217
E.	Comportamiento del productor y demandas de reparación	217

CAPÍTULO 6 – DURACIÓN, RENOVACIÓN Y EXTINCIÓN	220
I. Duración	220
A. Contratos de corta duración o contratos de larga duración	221
B. Duración máxima y mínima impuesta por la ley	222
II. Renovación de los contratos	222
A. Renovación por acuerdo explícito	222
B. Renovación tácita o automática	223
C. Renovación unilateral (impuesta por voluntad de una de las partes)	224
III. Extinción de los contratos	225
A. Alcance	225
B. Cláusulas resolutorias	225
C. Preaviso para la resolución	225
D. Causas de extinción	226
1. Extinción automática	226
2. Extinción consensuada	227
3. Extinción unilateral en virtud de cláusulas de extinción especiales	227
(a) Cláusulas de extinción bilateral	227
(b) Cláusulas de extinción unilateral	228
(c) Resolución por pérdida de confianza	229
E. Efectos y consecuencias de la extinción	229
CAPÍTULO 7 – SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	231
I. Conflictos y solución de controversias en los contratos de producción agrícola	232
A. Tratamiento de las controversias en los contratos de producción agrícola	232
1. Importancia de prever mecanismos de solución de controversias en el contrato	232
2. Prevención de controversias mediante la negociación y la cooperación	233
3. Acceso de las partes a un mecanismo de solución de controversias eficaz y justo	233
B. Consideraciones relativas a los diferentes mecanismos de solución de controversias disponibles para las partes	234
1. Naturaleza de la controversia, factor temporal, medidas cautelares	235
2. Equidad y confidencialidad	235
II. Métodos extrajudiciales de solución de controversias	236
A. Características comunes	236
B. Mecanismos de mediación y conciliación	238
1. Mecanismos alternativos de solución amistosa de controversias	238
2. Ventajas de la mediación	239
3. Organización del procedimiento de mediación	240
(a) Cláusulas de mediación	240
(b) Mediación institucional o mediación especial	241

(c) Elementos del procedimiento de mediación	242
(d) Resultado del procedimiento de mediación	242
C. Arbitraje	243
1. Mecanismo contencioso y vinculante de solución de controversias	243
2. Organización del procedimiento de arbitraje	244
(a) Acuerdos de arbitraje	244
(b) Arbitraje institucional o arbitraje especial	244
(c) Garantías procesales	245
(d) Arbitraje y medidas cautelares	246
(e) Resultado del procedimiento de arbitraje	246
III. Solución judicial de controversias	247
A. Acceso a la justicia	247
B. Criterios de competencia jurisdiccional	248
1. Contratos nacionales	248
2. Contratos internacionales	248
IV. Ejecución de las resoluciones o sentencias por las que se dirime un conflicto	249
A. Ejecución forzosa pública	249
B. Mecanismos de ejecución privada	249
ÍNDICE	251

PREFACIO

I. Descripción general y objetivos

1. La *Guía jurídica sobre agricultura por contrato UNIDROIT/FAO/FIDA* se dirige principalmente a las partes en una relación contractual en ámbito agrícola, esto es, productores y contratistas. Ofrece asesoramiento y orientación sobre todas las etapas de dicha relación contractual, desde la negociación hasta la conclusión del contrato, y en especial acerca de la ejecución y cualquier posible incumplimiento o rescisión del contrato. La Guía describe las cláusulas contractuales más frecuentes y analiza las cuestiones jurídicas y los problemas críticos que podrían presentarse en diversas situaciones prácticas, con indicaciones sobre su posible tratamiento en diferentes sistemas jurídicos. De esta manera, se intenta promover un conocimiento más adecuado de las implicaciones legales que conllevan las condiciones y prácticas contractuales. Su objetivo es fomentar relaciones más estables y equilibradas y ayudar a las partes a celebrar y ejecutar contratos sólidos, contribuyendo así de forma general a la creación de un entorno propicio para la agricultura por contrato. Aunque la Guía no pretende priorizar ningún tipo de contrato frente a otros, puede servir de material de referencia para las partes a la hora de evaluar su posición jurídica y las opciones a su disposición durante las negociaciones y la ejecución del contrato, lo que les permitiría asegurar su posición en la cadena de producción y les ayudaría a mejorar su capacidad de contratación en términos económicos y financieros.

2. La Guía no interfiere con la legislación nacional ni busca proporcionar un modelo de legislación especial, ni tampoco promover su adopción. No obstante, en la medida en que determina los problemas existentes y ofrece soluciones justas y factibles, también podría ofrecer información útil a los responsables de las políticas que están considerando la posibilidad de adoptar disposiciones reglamentarias o legislativas relacionadas de forma directa o indirecta con los contratos de producción agrícola. La Guía podría ser reconocida como referencia de buenas prácticas y convertirse en una norma de mínimos aceptada internacionalmente sobre prácticas contractuales.

3. La Guía tiene como objetivo ofrecer asistencia práctica tanto a organizaciones internacionales y organismos de cooperación bilateral como a organizaciones no gubernamentales y organizaciones de agricultores que

participan en medidas y programas de fortalecimiento de capacidades en materia de agricultura por contrato, en especial en los países en vías de desarrollo. También podría resultar de utilidad para organizaciones profesionales, jueces, árbitros, legisladores y, lo que tal vez sea aún más importante, mediadores, ya que promueve la solución consensuada de controversias. Además, podría ser útil como base para la creación de instrumentos educativos en el contexto de los programas de capacitación dirigidos a los productores de diferentes países o sectores. La inversión en agricultura y sistemas alimentarios puede generar efectos multiplicadores en sectores complementarios, como el sector manufacturero o el de servicios, contribuyendo así en mayor medida a la seguridad alimentaria y la nutrición y al desarrollo económico en general. Por consiguiente, la Guía no se considera únicamente un instrumento de desarrollo que ayuda a los pequeños productores, sino que también puede catalizar la mejora de la situación socioeconómica de las comunidades agrícolas rurales. Aunque se centra principalmente en los aspectos jurídicos de la negociación de contratos de producción agrícola, también sienta las bases para la formulación de políticas, especialmente en los dominios más amplios de la inversión agrícola y la microfinanciación. Habida cuenta de la importancia de que los destinatarios de la Guía tengan el mayor acceso posible a ella, las organizaciones patrocinadoras elaborarán documentos de implementación e instrumentos de asesoramiento listos para su uso en las operaciones prácticas.

II. Enfoque y uso de la Guía

4. La Guía reconoce que, desde una perspectiva económica, la agricultura por contrato describe un sistema de gestión de la cadena de suministro que puede incluir varias etapas, desde la producción y la elaboración hasta la comercialización y el consumo final. Como sistema, la agricultura por contrato conlleva el intercambio de bienes, servicios y financiación, y su objetivo es mejorar la coordinación, reducir los costos y alinear las cadenas con vistas a aumentar la eficiencia. Los sistemas se apoyan en diversos modelos jurídicos que vinculan a los diferentes participantes, a menudo sujetos a normas comunes que se aplican y afectan a cada segmento de la cadena.

5. La Guía se ocupa de una amplia gama de contratos de producción agrícola, desde transacciones sencillas entre un contratista y un productor individual o un grupo de productores hasta transacciones más complejas con participación directa o indirecta de terceros, como organismos gubernamentales, organizaciones de ayuda al desarrollo y sistemas de certificación. Los comentarios que entrañan un cierto nivel de complejidad no

pretenden sugerir que todos los contratos de producción agrícola se caractericen por esta dificultad.

6. Asimismo, la Guía se centra en la relación bilateral específica entre el productor agrícola y el contratista que quiere obtener un producto determinado. Dicha relación está basada en un “contrato de producción agrícola” en virtud del cual el productor se compromete a producir y suministrar productos agrícolas de conformidad con las especificaciones técnicas definidas por el contratista. Éste se compromete a su vez a adquirir el producto por un precio determinado y, generalmente, participa en cierta medida en la producción, por ejemplo mediante la provisión de insumos y la prestación de asesoramiento técnico. En el contrato de producción agrícola también puede haber otras partes involucradas y, en la medida en que esto pueda afectar las obligaciones y las medidas en caso de incumplimiento del productor y el contratista, en la Guía se considerarán los contratos bilaterales o multilaterales derivados de la relación principal. Si bien se reconoce la conexión existente entre los diferentes segmentos de la cadena, el análisis jurídico de la cadena de suministro global queda fuera del alcance de la presente publicación.

7. El análisis y el debate de carácter jurídico presentados en la Guía adoptan un enfoque específico basado en referencias a operaciones prácticas y prácticas contractuales. Se ilustran en la medida de lo posible las normas imperativas y supletorias aplicables. Aunque resulta imposible realizar un análisis pormenorizado de derecho comparado ni se contempla la posibilidad de hacerlo, se presentan determinados modelos como ejemplos útiles del derecho contractual general nacional o de tipos contractuales que podrían aplicarse por analogía. Se presta una atención especial a las soluciones que ofrece la legislación específica de los contratos de producción, así como a las buenas prácticas y las normas del sector en la medida en que ponen de relieve problemas críticos y ofrecen también posibles soluciones. Además, el enfoque que reflejan los instrumentos internacionales reconocidos, como la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* de 1980¹ y los *Principios UNIDROIT sobre los*

1 Salvo que se indique lo contrario, las referencias de la Guía a disposiciones de la Convención se ofrecen como referencia a un texto modelo y no implican necesariamente que la Convención sea aplicable. Hay disponible más información sobre la Convención, incluido el texto completo y una nota explicativa, en el sitio web de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), en http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html.

Contratos Comerciales Internacionales de 2010 (Principios UNIDROIT)², proporciona referencias útiles.

8. La Guía, aunque adopta un enfoque específico, mantiene un cierto grado de generalidad respecto de las diferentes situaciones que podrían producirse en la práctica contractual. Se reconoce que la agricultura por contrato puede variar en función de numerosos factores, por ejemplo, la región geográfica o el país concretos, la naturaleza del producto y su ciclo biológico, la naturaleza local o mundial del mercado o la titularidad del producto. Se ofrecen ejemplos a modo ilustrativo cuando resulta pertinente. Por decisión editorial y normativa, en la Guía no se hace referencia a países, ejemplos de legislación o estudios de caso específicos ni se citan cláusulas contractuales, pero sí se mencionan instrumentos jurídicos adoptados con ámbito internacional.

9. Los lectores observarán que la Guía recorre las etapas conceptuales de la relación de la agricultura por contrato. En la Introducción se presentan los conceptos básicos de la agricultura por contrato, en el Capítulo 1 se expone el marco jurídico y en el Capítulo 2 se describen las características clave de las partes en los contratos de producción agrícola. Se analiza cómo se negocian los contratos de producción agrícola, además de su forma y su contenido. Más específicamente, en el Capítulo 3 se examinan con detalle las diversas obligaciones que incumben al productor y al contratista en el contexto de las relaciones integradas. La siguiente cuestión que se plantea de forma natural es determinar las consecuencias que conlleva el incumplimiento de las condiciones del contrato por parte del productor o el contratista. Así, en el Capítulo 4 se exploran las causas de exoneración de responsabilidad en caso de incumplimiento y en el Capítulo 5 se examinan las medidas en caso de incumplimiento del acuerdo. En el Capítulo 6 se tratan las cuestiones relacionadas con la duración, renovación y extinción del contrato. Por último, en el Capítulo 7 se abordan los mecanismos de solución de controversias en el contexto de los contratos de producción agrícola.

10. Los usos posibles de la Guía no se limitan a su lectura completa. En primer lugar, los lectores que tengan una duda específica pueden consultar el índice analítico que se incluye al final de la publicación, organizado por temas y subtemas y con referencias a todas las páginas de la Guía en las que se trata

² La Guía incluye referencias ocasionales a los Principios UNIDROIT por cuanto son representativos de los principios generales del derecho contractual, pero no pretende remitir a su aplicación directa. Hay disponible más información en inglés y francés sobre los Principios UNIDROIT, incluido el texto completo y una descripción general, en el sitio web de UNIDROIT en <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-s.pdf>.

ese tema en concreto. En segundo lugar, los lectores pueden remitirse a un capítulo o una sección particular a través del índice que figura al principio de la Guía. En tercer lugar, los lectores pueden hojear el texto y seguir las referencias cruzadas para profundizar en los temas de su interés. En el desarrollo de cada capítulo se incluyen referencias cruzadas para destacar las otras secciones de la Guía en las que se analiza un asunto específico de forma más detallada.

INTRODUCCIÓN

I. Introducción general a la agricultura por contrato

1. En la mayoría de los países del mundo se practica desde hace mucho tiempo la producción agrícola por contrato entre los productores y sus compradores respecto de numerosos productos agrícolas. Gracias a esta práctica, los productores de alimentos, los comerciantes, los distribuidores y otros compradores de productos agrícolas organizan sus sistemas de compras con arreglo a sus necesidades concretas de cantidad, calidad y plazo de entrega, entre otros requisitos de gestión de la cadena de suministro. Los contratos pueden especificar también los procesos que se seguirán para la producción agrícola o ganadera, a menudo a fin de cumplir las normas nacionales e internacionales de calidad e inocuidad aplicables a la producción y el comercio de alimentos y productos agrícolas.

2. La agricultura por contrato, cuyo uso ha aumentado de forma notable en los últimos años, es un mecanismo bien conocido que permite coordinar la producción agrícola y el comercio. El creciente interés por la agricultura por contrato se asocia a las transformaciones que han experimentado recientemente los sistemas alimentarios y agrícolas, que hacen cada vez más difícil satisfacer las demandas de los consumidores utilizando estrategias de compra más tradicionales basadas en el mercado abierto. Las cantidades de alimentos necesarias han aumentado debido a los cambios demográficos, por ejemplo en las zonas en rápida urbanización, y al aumento del nivel de vida. Este crecimiento de la demanda ha propiciado avances científicos y tecnológicos que, a su vez, han contribuido de forma notable a los cambios en la demanda del mercado, el funcionamiento de las cadenas de producción y suministro de materias primas. Se observa un uso creciente de la agricultura por contrato en los países en desarrollo. Esta modalidad agrícola proporciona a los productores locales acceso a los mercados y apoyo en forma de transferencia de tecnología y servicios crediticios, lo que brinda nuevas e importantes oportunidades de desarrollo económico y social. Además, la agricultura por contrato se considera un instrumento potencial para reducir la pobreza, contribuir a la creación de empleo y al desarrollo rural y mejorar la seguridad alimentaria.

3. Desde una perspectiva económica amplia, el concepto de “agricultura por contrato” hace referencia a una forma particular de gobernanza de la cadena de suministro que adoptan las empresas para garantizar el acceso a los productos agrícolas, las materias primas y los insumos, respetando las especificaciones deseadas de calidad, cantidad, lugar y fecha de entrega. La contratación es un modo de coordinación intermedio por el que los sujetos de la transacción establecen, a través de algún tipo de acuerdo jurídicamente vinculante y ejecutorio, las condiciones específicas del intercambio con un nivel de detalle variable. Dichas especificaciones se ocupan de disposiciones relativas a la tecnología de producción, la determinación de precios, la distribución de riesgos y otros atributos de los productos y de la transacción.¹

4. Esta definición de la agricultura por contrato se centra en la coordinación entre las distintas partes de la cadena de suministro, que engloba diversos agentes y modalidades contractuales. Sin embargo, la agricultura por contrato es distinta de las ventas directas de los productores a los compradores mediante operaciones al contado en el mercado directo en las que el producto se entrega al momento por un precio dado. De hecho, la agricultura por contrato se basa en acuerdos establecidos durante o, con mayor frecuencia, antes del inicio de la producción, lo que proporciona seguridad en la entrega y el suministro futuros del producto. Varios modelos de contrato responden a esta función en la práctica. Si bien algunos de ellos se apoyan en relaciones tradicionales, basadas en la venta futura del producto o en el derecho al producto derivado de la cesión del uso de la tierra o los animales, la agricultura por contrato es una de las formas nuevas concebidas para satisfacer las necesidades cambiantes del contexto económico.

5. La Guía reconoce que el concepto de agricultura por contrato puede ser muy amplio (como se analiza en profundidad en la Sección II, Alcance de la Guía, párrs. 35-37), pero se centra en una modalidad de producción agrícola concreta que se basa en el acuerdo entre un productor y otra parte, normalmente una agroempresa o agronegocio. En virtud de dicho acuerdo, denominado “contrato de producción agrícola”, el productor se compromete a producir y suministrar productos agrícolas de conformidad con las especificaciones del contratista, que se compromete a su vez a adquirir el producto por un precio dado y que, generalmente, participa en cierta medida en las actividades de

1 Da Silva, C.A., *The Growing Role of Contract Farming in Agrifood Systems Development: Drivers, Theory and Practice*. (Roma: Servicio de Gestión, Comercialización y Finanzas Agrícolas, FAO, 2005).

producción, por ejemplo mediante la provisión de insumos y la prestación de asesoramiento técnico.²

A. Diferentes operaciones de agricultura por contrato en la práctica

6. La agricultura por contrato puede adoptar diferentes formas en función de numerosos factores, según el contexto mundial y las condiciones particulares de la transacción en cuestión. Existen diferencias significativas entre regiones y países, incluso en cuanto a su nivel de desarrollo económico, lo que se refleja en la estructura del sector y los mercados agrícolas. En las economías avanzadas, el uso de la agricultura por contrato se ha intensificado tras la industrialización agrícola experimentada en la segunda mitad del siglo XX. Esta fue acompañada de importantes innovaciones tecnológicas en los ámbitos del transporte, la logística y las telecomunicaciones, así como por el desarrollo de las oportunidades de acceso al crédito para mejorar la inversión en el sector de la producción. Otra de las tendencias de las economías avanzadas fue la mayor concentración tanto en la esfera nacional como en la internacional de los participantes en los sectores de la elaboración y la comercialización; los mercados también están cada vez más conectados entre sí y más sujetos a normas comunes de calidad y trazabilidad. Por otra parte, los países emergentes y en desarrollo presentan realidades opuestas. Determinadas peculiaridades de sus mercados pueden reflejar algunos de los modelos de agricultura por contrato más avanzados existentes en los países industrializados, pero en ocasiones coexisten con formas de producción tradicionales en las que participan pequeños productores. En lo que respecta a las características de la transacción, las condiciones concretas que conforman una relación de producción agrícola pueden verse influidas por una serie de factores, algunos de los cuales están relacionados con las características de las propias partes (se ofrecen más detalles al respecto en el Capítulo 2).

7. Se han propuesto diversos modelos para caracterizar y describir la estructura de la agricultura por contrato, en particular en el contexto de los países en desarrollo, como el modelo centralizado, el modelo de finca núcleo, el modelo multipartito, el modelo informal y el modelo intermediario.³ El

2 Como se explica en el Capítulo 2, Sección I, “Las partes en el contrato”, la organización tanto del contratista como del productor puede adoptar diferentes formas, siendo la más frecuente la persona jurídica. Para facilitar la lectura de la Guía, en la versión en español se utiliza el pronombre “ella” para referirse a cualquiera de las partes; de ese modo se engloba también a la persona física en cualquiera de sus capacidades.

3 Eaton, C. y Shepherd, A., *Contract farming: Partnerships for growth*. Boletín 145 de servicios agrícolas de la FAO, Roma, 2001, pág. 44 y siguientes.

modelo centralizado consiste en un contratista que compra a una gran cantidad de pequeños productores, que generalmente están sujetos a estrictas asignaciones de cuota y fuertes controles de calidad. En el modelo de finca núcleo, aunque similar al modelo centralizado, el contratista también gestiona una plantación o explotación central que utiliza para asegurarse de poder cumplir los compromisos con sus clientes en caso de que los productores no suministren el volumen acordado o para asegurar un cierto nivel mínimo de producción en las instalaciones de elaboración. Las fincas núcleo también pueden utilizarse con fines de investigación, extensión o mejoramiento. El modelo multipartito puede implicar a varios participantes, como organismos gubernamentales y no gubernamentales o empresas privadas, que pueden o no ser responsables de la provisión de crédito, la gestión de la calidad, la elaboración y la comercialización, y hasta incluso participar todos de forma conjunta en contratos con productores. En el modelo informal, los empresarios o las pequeñas empresas celebran acuerdos verbales simples de carácter estacional con los productores, con la posibilidad de aprovechar los servicios de extensión patrocinados por el gobierno en apoyo a los productores. Por último, en el modelo intermediario, que representa una variación respecto de los modelos anteriores, se recurre a un intermediario, como una organización no gubernamental (ONG), para la negociación entre productor y contratista.

8. La producción con fines de consumo humano y animal y uso industrial de prácticamente todos los productos puede regirse por un contrato de producción agrícola, incluidos los cultivos, la ganadería, la acuicultura y la silvicultura. La naturaleza concreta del producto tiene siempre implicaciones importantes para el contenido y el diseño general del contrato individual, en especial en cuanto a las obligaciones de las partes. La Guía no pretende abarcar todas las especificidades de cada tipo de producto. No obstante, pueden establecerse algunas características generales respecto de las categorías amplias de productos, que probablemente determinarán ciertos rasgos del contrato de producción agrícola.

9. La elaboración de productos con fines de consumo humano o animal, incluidas las industrias farmacéutica y cosmética, conlleva el cumplimiento de determinados requisitos de inocuidad (véase el Capítulo 3, párrs. 57-59). En concreto, la producción de bienes perecederos se realiza a menudo por contrato, ya que requieren una coordinación rápida y eficiente con la etapa de comercialización. Sin embargo, su etapa de producción y su proceso de manipulación conllevan más riesgos y están sujetos a limitaciones de tiempo concretas para conservar la máxima calidad y asegurar la inocuidad del producto. A fin de prevenir los riesgos y peligros, para muchos productos se prevé el cumplimiento obligatorio de protocolos estandarizados. Se deben aplicar procedimientos de control e intervención en el marco de los reglamentos

de higiene e inocuidad de los alimentos de los mercados de destino. El contrato podría regular todos estos aspectos haciendo referencia a normas voluntarias, como las buenas prácticas agrícolas. En general, para la producción de estos productos se requiere un nivel de habilidad determinado por parte del productor y el cumplimiento estricto de las obligaciones de trazabilidad y conformidad de la calidad. Normalmente también implica un grado de apoyo bastante elevado por parte del contratista, que ha de proporcionar insumos especializados, asistencia técnica y supervisión.

10. Muchos productos necesitan grandes inversiones de capital en instalaciones y otros activos fijos, como equipamiento para la producción y las operaciones poscosecha (por ejemplo, tractores y otra maquinaria, sistemas de riego y cobertizos). Por este motivo, en especial cuando se carece de instituciones de crédito especializadas en agricultura y el acceso de los productores al crédito es limitado, los contratistas pueden proporcionar financiación al productor. Dicha financiación conlleva generalmente una obligación de reembolso para el productor. Habida cuenta de la exposición del productor a riesgos de inversión que pueden ser sustanciales, es importante que las partes consideren de forma cuidadosa los diferentes aspectos de las obligaciones de financiación, así como la duración, renovación y extinción del contrato (véase el Capítulo 3, párrs. 87-91, y el Capítulo 6 para obtener información adicional).

11. Es evidente que cada producto tiene su ciclo de producción propio que influye en los contratos de producción agrícola. Algunos productos tienen ciclos de unas pocas semanas mientras que otros pueden extenderse a lo largo de varios años, como sucede en general en muchos cultivos arbóreos y en la producción forestal. Normalmente la duración del ciclo determinará la duración del contrato y su combinación con otras condiciones contractuales puede influir considerablemente en el deseo de las partes de entablar relaciones estables (véase el Capítulo 6, párrs. 4-10).

12. Los contratos de producción agrícola son adecuados para los productos con alto coeficiente de mano de obra, especialmente cuando se requiere un cierto nivel de cuidado en las operaciones manuales durante la etapa de producción o en las operaciones poscosecha (por ejemplo, selección, clasificación, secado y embalaje). En estos casos, la celebración de contratos con explotaciones pequeñas y familiares podría aportar ventajas añadidas a los compradores, especialmente en los países en desarrollo. Los cultivos o el ganado que requieren cuidados intensivos y atentos durante el período vegetativo o el ciclo de cría con frecuencia dependen de la mano de obra familiar y, en general, su producción se realiza de manera más eficiente en las explotaciones más pequeñas que en las más grandes, que recurren a mano de

obra contratada. De acuerdo con esta característica, los países en los que el costo de la mano de obra es reducido resultan especialmente atractivos para los inversores que quieren desarrollar productos diferenciados con un elevado valor añadido para mercados nacionales o de exportación especializados. La horticultura constituye un buen ejemplo de tales productos.

13. De forma similar, es frecuente utilizar contratos de producción agrícola cuando es importante poder rastrear el origen de los bienes y determinar si han conservado unas características determinadas a lo largo de la cadena de suministro. Se denomina “preservación de la identidad” al concepto por el cual los productos a granel se comercializan de tal manera que se aísla y preserva la identidad de un envío. Este concepto puede aplicarse también a productos con alto valor añadido como los productos orgánicos, a variedades especializadas que requieren con frecuencia métodos de producción o tecnología especiales, y a productos nuevos destinados a nuevos mercados, que podrían probarse a pequeña escala y con un elevado grado de supervisión. La producción de estos tipos de productos suele acarrear obligaciones más estrictas y laboriosas para el productor que quiere cumplir las normas de producción relativas tanto al producto final como al proceso de producción, con estrictas exigencias de trazabilidad y a menudo sujetos a verificación por terceros. También puede ser necesario obtener licencias específicas de transferencia de tecnología, lo que conlleva asumir obligaciones de confidencialidad hacia terceros y respetar las obligaciones derivadas de los derechos de propiedad del contratista (basados en la titularidad, las patentes u otros derechos de propiedad intelectual a los que esté sujeto el producto). Estos productos normalmente se contratarán con exclusividad, es decir, el productor deberá suministrar la totalidad de la producción, que muy a menudo incluye la parte del producto que no es conforme con los requisitos, los desechos y los residuos (véase el Capítulo 3, párrs. 18-21).

14. Una categoría amplia de productos, como los destinados a las industrias textil y química, está concebida para uso industrial, no para consumo humano. Además, debido a la creciente demanda de fuentes de energía renovables, la plantación de cultivos con fines de producción de bioenergía ha aumentado de forma significativa. Aunque estos cultivos con frecuencia se obtienen mediante agricultura intensiva en plantaciones grandes, los inversores confían cada vez más en la agricultura por contrato. La industria maderera también empieza a recurrir a la agricultura por contrato para asegurarse el suministro de materias primas, lo que se cree que podría contribuir a la gestión forestal sostenible. Conviene señalar que los gobiernos participan a menudo en los planes de inversión y, en ocasiones, regulan los contratos individuales de estos y otros cultivos, en atención a las implicaciones económicas, sociales y ambientales que conllevan.

B. Beneficios y riesgos de la agricultura por contrato

15. La agricultura por contrato normalmente es conocida por su potencial para sostener y desarrollar el sector de la producción mediante la contribución a la formación de capital, la transferencia de tecnología, el aumento de la producción y los rendimientos agrícolas, el desarrollo económico y social y la sostenibilidad ambiental. Los consumidores finales, así como los participantes en la cadena de suministro, también pueden disfrutar de los importantes beneficios derivados de la disponibilidad de fuentes variadas y estables de suministro de materias primas y la eficiencia de los sistemas de elaboración y comercialización. Los gobiernos son cada vez más conscientes del papel que puede desempeñar la agricultura por contrato en el desarrollo agrícola y algunos de ellos ya han establecido políticas favorables para atraer a los inversores del sector privado y coordinar los proyectos con los productores locales, en ocasiones mediante la creación de alianzas público-privadas.

16. Sin embargo, la agricultura por contrato también puede conllevar riesgos y tener efectos adversos. El uso inadecuado del crédito facilitado por el contratista podría generar niveles de endeudamiento insostenibles para el productor. Los cambios en las condiciones de trabajo pueden afectar a la familia o los trabajadores del productor, lo que genera preocupación en determinados países. Es probable que las cuestiones laborales tengan consecuencias delicadas, en especial si el marco normativo local es débil y no proporciona un nivel de protección suficiente al productor o a la comunidad. En algunos contextos concretos, de no contar con la protección adecuada, las mujeres podrían no beneficiarse plenamente de las ventajas potenciales de los contratos. Además, el paso de la agricultura de subsistencia a los cultivos comerciales podría generar problemas relacionados con la producción de monocultivos, como la pérdida de diversidad biológica e incluso riesgos para la propia seguridad alimentaria del productor. Los problemas relativos al cumplimiento de los contratos pueden agravarse debido a dificultades relacionadas con la ejecutoriedad del contrato y la resolución de controversias. En los países en desarrollo apenas se utiliza la vía judicial para la solución de controversias en el contexto de la agricultura por contrato (véase el Capítulo 7, párrs. 46-48), ya que con frecuencia los conflictos se refieren a cuestiones de hecho derivadas de relaciones duraderas que implican importes financieros relativamente pequeños. En estas circunstancias, obtener reparación judicial suele ser muy largo y puede resultar costoso, por lo que las partes tienden a evitarlo.

17. En vista de las ventajas potenciales de la agricultura por contrato, pero con objeto también de limitar sus riesgos, algunos gobiernos participan de forma directa en la planificación de la agricultura por contrato. Proporcionan incentivos específicos a los inversores y productores como parte de programas

de desarrollo económico y social o elaboran normas jurídicas especiales para ocuparse de determinados aspectos de la relación entre las partes (véase el Capítulo 1, párrs. 7-10).

18. En las subsecciones siguientes se ofrece un panorama general de las ventajas y los riesgos potenciales que pueden darse en el contexto de la agricultura por contrato. Se presta una atención especial al contrato de producción agrícola en cuanto instrumento de mitigación de riesgos y transferencia de tecnología y conocimiento tecnológico y como vehículo financiero y crediticio que puede contribuir al desarrollo económico, social y ambiental.

1. Mitigación del riesgo

19. Una de las principales ventajas para las partes de un contrato de producción agrícola es la posibilidad de mitigar de forma eficaz los riesgos de la producción y la comercialización del producto elaborado. Gracias al contrato o al conjunto de contratos individuales, el contratista se asegura el suministro estable de productos necesario para optimizar la capacidad de las instalaciones de elaboración, la gestión de las existencias y la regularidad en la entrega a los clientes. El contratista, al organizar las fases previas a la producción, puede planificar la entrega de la cantidad de producto requerida conforme al calendario previsto, lo que le ayuda a protegerse frente a las fluctuaciones del mercado. Además, el contratista se asegura de que el producto cumple los requisitos de calidad establecidos, en lo que respecta tanto a la variedad concreta como a su conformidad con los atributos designados. También garantiza el cumplimiento de las normas obligatorias y voluntarias relacionadas con la inocuidad de los alimentos y, cada vez más, con cuestiones sociales y ambientales. La trazabilidad y la certificación se están utilizando o solicitando de forma creciente como prueba de conformidad del producto.

20. Los contratos de producción agrícola proporcionan a los productores mayor seguridad en el acceso al mercado, en virtud del compromiso del contratista de adquirir el producto, a menudo acompañado de una cláusula de exclusividad que le otorga derechos sobre toda la producción del productor (véase el Capítulo 3, párrs. 18-21). De esta manera, el productor se asegura ingresos más predecibles y puede organizar de forma más adecuada su actividad productiva. Desde el punto de vista del productor, se pueden evitar las fluctuaciones del mercado y generar nuevas oportunidades para desarrollar productos diferentes y acceder a mercados nuevos. Como resultado de la transferencia en virtud del contrato de determinadas responsabilidades al contratista, sea cuando el contratista obtiene poder decisorio o como consecuencia de la distribución de las responsabilidades y del control, el

productor puede reducir los riesgos y la incertidumbre relacionados con la producción. Por ejemplo, el contratista puede estar obligado por contrato a asumir parte de la pérdida producida por fenómenos meteorológicos imprevistos que causen daños a los cultivos.

21. Desde la perspectiva de ambas partes, la ejecución está relacionada con los beneficios previstos derivados de las relaciones satisfactorias y con los riesgos asumidos en caso de incumplimiento. Cuando se establecen relaciones a largo plazo que ofrecen ventajas mutuas a las partes, en lugar de beneficios a corto plazo, es menos probable que se incumpla el contrato, ya que a las partes les interesa satisfacer sus obligaciones y no poner en riesgo la relación.

22. Es frecuente que las medianas o grandes empresas de elaboración o comercialización que disponen de capacidades de gestión avanzadas hagan negocios con muchos pequeños o medianos productores, diversificando así el riesgo de pérdida. Por otra parte, es posible que los productores dispongan de pocas oportunidades (o ninguna) de celebrar un contrato con otra parte si no se cumple o no se renueva el contrato vigente y su flexibilidad para vender a otros compradores, aunque ofrezcan mejores precios, puede ser escasa. Aunque esta situación posible muestra que los métodos de mitigación del riesgo elegidos por una parte no siempre benefician a la otra, también pone de manifiesto la necesidad de que el contratista mantenga unas actitudes de gestión positivas respecto de la distribución de riesgos y de que los representantes del productor presten el apoyo necesario.

23. El potencial de mitigación del riesgo que presenta la agricultura por contrato puede extenderse también al ámbito de la titularidad de la tierra. A la hora de definir su estrategia empresarial, los fabricantes de productos alimenticios y los inversores podrían recurrir a la agricultura por contrato en vez de realizar inversiones directas en adquisición de terrenos o en arrendamientos de larga duración. En determinados contextos, las transacciones sobre tierras están sujetas a restricciones, en especial para los inversores extranjeros; además, la propiedad o la gestión directa de la tierra, cuando resulta posible, requiere grandes cantidades de capital y puede acarrear obligaciones conexas que el inversor quizás no esté dispuesto a asumir. Asimismo, debido a la creciente preocupación por las cuestiones relacionadas con las adquisiciones de terrenos a gran escala o los arrendamientos de larga duración, los contratistas potenciales se muestran reticentes a recurrir a estas adquisiciones en los países en desarrollo ya que temen que se produzcan consecuencias negativas de carácter social o político. No obstante, en muchas situaciones los inversores desarrollan simultáneamente operaciones de agricultura por contrato y agricultura directa en las plantaciones que controlan, mitigando así tanto los riesgos relacionados con la producción como los riesgos

de daño a la reputación (véase el párr. 7 anterior sobre el modelo de finca núcleo en la agricultura por contrato).

24. Como se ha indicado anteriormente, la mitigación del riesgo y la distribución de los riesgos no son conceptos equivalentes. Las estrategias de mitigación del riesgo que utiliza una parte no siempre mitigan los riesgos a los que se enfrenta la otra parte y pueden incluso transferirlos de una a otra. La problemática de la distribución de los riesgos entre las partes se puede enfocar según consideraciones amplias, por ejemplo, quién suele estar mejor posicionado para gestionar y afrontar los riesgos, y si una distribución de los riesgos determinada pondrá en peligro la rentabilidad mutua de la relación. Con frecuencia, el contratista está en mejores condiciones para asumir algunos riesgos porque su estructura más grande y la mayor cantidad de recursos le permiten hacerlo sin arriesgar su propia viabilidad. Por otro lado, en algunos casos, la transferencia de riesgos del contratista al productor, aunque sean menores, podrá poner en peligro la relación contractual en su conjunto si el pequeño productor no es capaz de asumir la carga añadida (en el Capítulo 3, párrs. 6-21 se ofrece un análisis más detallado de la distribución de los riesgos mediante obligaciones contractuales).

25. Para poder entender plenamente los mecanismos de mitigación y distribución de los riesgos de un contrato de producción agrícola, hay que considerar el contrato en su totalidad. Un contrato a largo plazo que garantiza el acceso ininterrumpido al mercado y un suministro de productos constante puede regirse por unas condiciones de precio más bajo que un contrato a más corto plazo. De igual manera, la inclusión de un plan de seguros en un contrato, por ejemplo para cubrir la mortalidad de los pollos en un contrato sobre aves de corral, puede mitigar parcial y eficazmente el riesgo de una parte, pero también podría implicar un precio final más bajo para compensar la distribución de los riesgos entre las partes. Por consiguiente, se recomienda a las partes analizar de forma abierta y honesta la relación entre las diferentes cláusulas de mitigación del riesgo posibles, a fin de fomentar la confianza y entender mejor el contrato.

2. Acceso al crédito

26. Otro aspecto importante de la agricultura por contrato es su función potencial como vehículo crediticio. La agricultura por contrato promueve la financiación de la cadena de suministro facilitando la provisión de crédito a los productores y los contratistas, lo que genera beneficios para todos los participantes en la cadena. Una característica típica es la provisión de capital de explotación por parte del contratista, de forma directa o garantizando la provisión por terceros, en forma de insumos (como semillas y plántulas,

fertilizantes y otros productos químicos, y productos animales y veterinarios) y servicios (como preparación del suelo, plantación, recolección o transporte del producto) como parte de pago anticipado de entregas futuras (véase el Capítulo 3, párrs. 64-72). Como resultado de ello, un productor puede empezar a producir sin necesidad de abonar anticipos que de lo contrario quizá no podría costear. Probablemente ésta es la situación a la que se enfrentan los pequeños productores y quienes no pueden ofrecer la tierra como garantía y, por lo tanto, pueden ser incapaces de obtener crédito de muchos bancos comerciales.

27. En muchos casos, el productor también podría utilizar el contrato y los ingresos futuros que de él se deriven para adquirir o aumentar su capacidad crediticia ante otros proveedores de crédito, como las instituciones de microcrédito o de banca comercial. En algunos sistemas, en lugar de ofrecer como garantía la tierra o la propia producción, el productor puede conceder un derecho de preferencia sobre los ingresos futuros a acreedores terceros. Otra posibilidad es que el contratista actúe como garante o realice pagos directos al banco como liquidación de la deuda del productor, basándose en la cesión de derechos por parte del productor en beneficio del banco. En ocasiones, los organismos gubernamentales pueden participar también en el proceso, patrocinando el acuerdo general o garantizando préstamos como parte de un programa público de desarrollo. Por otra parte, el contratista puede utilizar a veces el contrato de producción agrícola para obtener crédito de un banco. Por tanto, en ocasiones el precio establecido en el contrato por créditos futuros se puede utilizar después para obtener un préstamo bancario.

28. Sin embargo, en determinadas situaciones la misma provisión de crédito podría conllevar riesgos adicionales para las partes, bien porque aumenta el endeudamiento del productor, bien porque el productor es incapaz de reembolsar los anticipos proporcionados por el contratista o los préstamos de inversión de capital recibidos para cumplir los requisitos establecidos en el contrato de producción agrícola. Estos problemas podrían producirse como consecuencia de una producción estacional deficiente y de unos precios de mercado inesperadamente bajos o, de forma más general, como resultado de cláusulas desfavorables redactadas por la parte más poderosa, lo que pone de relieve las dificultades potenciales resultantes de las fluctuaciones de los mercados o de los desequilibrios de poder. Naturalmente, la incapacidad del productor para devolver anticipos de importes elevados entraña asimismo una carga financiera importante para el contratista, que también podría tener dificultades para cubrir los ingresos perdidos. Se producen problemas similares cuando el productor decide vender a terceros la producción que había financiado previamente el contratista. En este caso, el contratista pierde tanto los anticipos como el producto final.

3. *Transferencia de tecnología y conocimientos especializados*

29. Los contratos de producción agrícola pueden mejorar el acceso a los mercados al acercar a los productores a tecnología más reciente y a importantes conocimientos especializados. Como parte de la tecnología suministrada, con frecuencia el contratista proporciona insumos al productor y también puede prestar servicios técnicos y de gestión para sostener la capacidad productiva de éste, aumentar los rendimientos y mejorar la calidad del producto a un costo menor. Sin embargo, en ciertas ocasiones el contratista se apoyará en las capacidades o conocimientos técnicos específicos del productor (véase el Capítulo 3, párr. 81).

30. Además, teniendo en cuenta el uso creciente de tecnologías sofisticadas en la agricultura, los contratistas pueden utilizar las disposiciones del contrato para organizar ellos mismos el proceso de producción y asegurarse de que el productor aplica los métodos designados mediante la supervisión del proceso de producción y la impartición de capacitación cuando resulte necesario. El uso de condiciones o estructuras contractuales concretas puede ayudar al contratista a proteger sus derechos sobre los bienes o procesos, por ejemplo derechos de titularidad o de propiedad intelectual de semillas o animales (véase el Capítulo 3, párrs. 8-12 y 95-104). En gran parte debido a estas dos características, la agricultura por contrato constituye con frecuencia un mecanismo adecuado para desarrollar nuevos productos para mercados nuevos y para introducir métodos de producción innovadores. Asimismo, y esto es muy importante, puede ofrecer al productor acceso a los conocimientos técnicos y la tecnología agronómicos del contratista, necesarios para la producción y los mercados especializados. En muchas situaciones, gracias al empleo de la tecnología y los conocimientos técnicos transferidos, el productor podría estar mejor posicionado para continuar con una producción o iniciar otra nueva, incluso una vez extinguida la relación contractual. Pese a todo, conviene recordar que la transferencia de tecnología a los productores puede estar limitada por cuestiones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual.

31. En algunos contextos, la introducción de variedades, tecnologías y producciones intensivas nuevas podría conllevar riesgos para ambas partes y perturbar los métodos y medios de vida tradicionales. Las partes en un contrato de producción agrícola deben tener en cuenta las características económicas, sociales y ambientales del entorno en el que van a introducir el uso de tecnologías y conocimientos técnicos nuevos.

4. Desarrollo económico, social y ambiental

32. En la esfera mundial, la agricultura por contrato tiene el potencial necesario para crear riqueza económica, contribuir a la eficiencia de la cadena de suministro mediante la producción de cantidades mayores de productos de mejor calidad y ayudar a conseguir los objetivos de seguridad alimentaria. La agricultura por contrato generalmente apoya la agricultura familiar, ya que permite a los productores agrícolas continuar trabajando en su propia tierra. Esta dimensión tiene una consecuencia especialmente profunda en los países en desarrollo, en los que la agricultura por contrato brinda a los pequeños productores la oportunidad de abandonar la producción de subsistencia y dedicarse a la producción comercial. La agricultura por contrato puede promover objetivos sociales reflejados en normas específicas. Por ejemplo, las obligaciones contractuales de las partes pueden impulsar el establecimiento de asociaciones o grupos de productores para fortalecer las capacidades de los pequeños productores, para velar por que la mano de obra disfrute de condiciones de trabajo mejores o para fomentar la inclusión de determinadas categorías de personas, como las mujeres o las comunidades tradicionales. Las cuestiones medioambientales, que cada vez se tienen más en cuenta en las cadenas de suministro mundiales, también están presentes en la agricultura por contrato. Las partes en los contratos de producción agrícola están prestando una atención creciente a la sostenibilidad ambiental de las prácticas de producción, a menudo incluso más de la que requieren las normas jurídicas.

33. Es importante garantizar que las actividades de agricultura por contrato no debiliten los aspectos sustanciales clave de la seguridad alimentaria y la nutrición, como la diversidad biológica local que garantiza la existencia de dietas diversas y sostenibles así como una nutrición adecuada. En las actividades de agricultura por contrato basadas en el monocultivo, la aplicación de las mejores prácticas contractuales protegería la disponibilidad del suministro de alimentos locales al reservar una parte de la tierra del productor para la producción de subsistencia. Esta práctica podría limitar el impacto negativo del monocultivo y garantizar el acceso directo a alimentos cuando los mercados locales presenten precios elevados.

34. Además, si su implantación es coherente con los Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos adoptados por las Naciones Unidas en 2011, la agricultura por contrato puede influir favorablemente en la realización del derecho al trabajo y mejorar las condiciones de trabajo en las zonas rurales. Al fomentar el acceso de los pequeños agricultores a los mercados, la agricultura por contrato contribuye a aumentar la productividad. De esta manera, ayuda a mejorar los ingresos de los pequeños agricultores, a crear puestos de trabajo nuevos y a velar por la estabilidad general del empleo

rural. Asimismo, la agricultura por contrato puede ofrecer un canal importante para extender la aplicación de las normas laborales internacionales a los trabajadores rurales. Los trabajadores agrícolas con frecuencia no están protegidos por algunos aspectos de la legislación laboral en el ámbito nacional. Además, la mayoría de los trabajadores pobres y desfavorecidos de los sectores agrícola, forestal y pesquero trabajan en la economía informal y pueden quedar excluidos en la práctica de gran parte de la protección que ofrece la legislación laboral. La extensión a la agricultura y las ocupaciones rurales conexas de las normas internacionales de trabajo mediante la celebración de contratos de producción agrícola brinda la posibilidad de promover mejores condiciones de trabajo en las zonas rurales y facilita e incentiva la formalización. De esta forma las normas internacionales laborales se aplicarían a todos los trabajadores agrícolas, es decir tanto a los que están protegidos por el derecho laboral nacional como a aquellos que no están amparados por el derecho nacional (por ejemplo, las personas que participan en la agricultura familiar a pequeña escala). En particular, los gobiernos pueden fomentar la agricultura sostenible, prácticas agrícolas mejoradas y más seguras para reducir el trabajo peligroso, y prácticas y tecnologías que ahorran mano de obra y reducen la dependencia del trabajo infantil y la carga de trabajo que recae sobre las mujeres. Los acuerdos de agricultura por contrato responsables pueden constituir un instrumento importante en este sentido. Por el contrario, si no se ofrecen garantías suficientes ni se realiza una supervisión adecuada, los trabajadores, en especial las mujeres, pueden estar expuestos a condiciones contractuales deficientes y puede aumentar el trabajo infantil.

II. Alcance de la Guía

35. El concepto de agricultura por contrato puede ser muy amplio y los acuerdos de este tipo pueden variar de forma considerable. Sin embargo, la presente Guía no pretende abarcar todos los contratos agrícolas posibles ni todas las variedades contractuales que podrían incluirse en la agricultura por contrato. Al contrario, su alcance se limita principalmente a la relación bilateral entre productor y contratista, que en el presente documento recibe el nombre de contrato de producción agrícola. El contrato de producción agrícola se distingue de otras estructuras o tipos contractuales reconocidos y definidos en los sistemas nacionales por una serie de rasgos característicos.

A. El contrato de producción agrícola en la Guía

36. En el contrato de producción agrícola en el que se centra principalmente la Guía intervienen por lo general dos partes: un “productor” que está involucrado de forma directa en la producción de productos agrícolas como

persona física o jurídica; y un “contratista”, normalmente un agronegocio que participa en actividades de elaboración o comercialización, que se compromete a adquirir dichos productos o recibirlos de algún otro modo. No obstante, el acuerdo puede formar parte de una transacción compleja en la que intervengan otras partes, como varios productores, un organismo público, un proveedor de insumos o una institución bancaria. Por este motivo, pueden influir en el contrato de producción agrícola relaciones contractuales independientes o a la inversa. En la Guía se analiza la implicación de otras partes en la medida en que puede afectar a las obligaciones mutuas y a las medidas y acciones que el productor y el contratista pueden ejercer en caso de incumplimiento.

37. Las partes celebran el contrato antes del inicio de la producción y con frecuencia su duración se limita a un período fijo que puede constar de un ciclo de producción o de varios o muchos ciclos de producción. Cuando las relaciones de agricultura por contrato resultan satisfactorias, las condiciones suelen revisarse anualmente. Pese a esto, por lo general cada período forma parte de una relación duradera y no constituye una transacción puntual, ya que las partes tienden a aplicar una perspectiva a largo plazo a la hora de organizar sus actividades (y en particular la infraestructura necesaria y los compromisos financieros conexos). Las cuestiones relativas a la duración del contrato, su extinción y su renovación se examinan con más detalle en el Capítulo 6 de la Guía, mientras que la problemática del precio, que se puede determinar en momentos distintos y siguiendo varias fórmulas, se analiza en profundidad en el Capítulo 3. Una característica que diferencia un contrato de producción agrícola de otros acuerdos, como los contratos clásicos de entrega a plazos, es el hecho de que el contratista no solo establece las especificaciones del producto final (calidad, cantidad y plazo de entrega), sino que normalmente también intenta influir en cierta medida en el proceso de producción. Este aspecto se examina más a fondo en la sección siguiente.

B. La implicación del contratista en la producción

38. En un contrato de producción agrícola, el contratista ejerce normalmente cierto grado de control y ofrece asesoramiento durante el proceso de producción, en general sobre uno o varios de los elementos siguientes:

- provisión de determinados insumos físicos (semillas, fertilizantes, plaguicidas, animales jóvenes, productos veterinarios, etc.) que el productor debe utilizar para la producción contratada; o bien el contratista puede determinar qué insumos deben utilizarse, incluidos los proveedores de dichos insumos;
- prestación directa o por conducto de un subcontratista de determinados servicios en el lugar de producción (como

preparación del suelo, recolección, etc.), provisión de tecnología (conocimiento técnico y uso de derechos de propiedad intelectual y patentes) y prestación de asistencia técnica;

- provisión de apoyo financiero, como anticipos (normalmente insumos con condiciones de crédito), préstamos, garantías, etc., que por lo general se destinan a ayudar al productor con los costos de producción;
- participación en el proceso de producción mediante acciones de planificación; provisión de instrucciones; gestión, vigilancia y supervisión de determinadas operaciones básicas o de todo el proceso, que incluyen asesoramiento y capacitación del productor; e inspección y verificación del cumplimiento en el lugar de producción durante el proceso.

39. Las diferentes combinaciones posibles de las obligaciones de las partes y, en particular, la intensidad del control que ejerce el contratista pueden definir distintos patrones económicos, desde una forma de colaboración hasta una estructura integrada. Este último patrón hace referencia a una integración casi vertical que se utiliza con frecuencia en las operaciones de agricultura por contrato. El mercado y el producto concretos, así como la estructura empresarial que busca la compañía, determinarán en gran medida el nivel de integración. Es probable que el nivel de integración de las relaciones sea muy alto si los contratistas están bastante o muy concentrados y compiten en un mercado específico, y si han ideado líneas de productos especializadas que requieran materias primas concretas y métodos de producción desarrollados por el contratista que confieran al producto final una identidad de mercado específica. Las diferentes obligaciones que asume el productor en el contexto de las relaciones integradas y sus implicaciones jurídicas se analizan en el Capítulo 3. No obstante, en determinadas situaciones la naturaleza y la intensidad de los vínculos entre las partes pueden dar lugar a una relación de características especiales, como se ilustra más adelante.

C. *Diferenciación entre los contratos de producción agrícola y las asociaciones y relaciones de empleo*

40. La presente Guía parte de la hipótesis de que el contrato de producción agrícola se establece entre partes jurídicamente independientes. En el caso de las relaciones integradas, el grado y la forma de control que ejerce el contratista no debería convertir la naturaleza jurídica de la relación en una relación de dependencia jurídica, situación ajena al alcance de la Guía. Este cambio podría suceder en dos contextos diferentes, en función de la caracterización jurídica y

la interpretación judicial de la legislación nacional: un escenario de asociación y un escenario de empleo.

1. Contrato de producción agrícola o asociación

41. El productor agrícola, pese a su dependencia y vinculación económica respecto del contratista como parte jurídica independiente, debería conservar la autonomía en lo que a activos y gestión se refiere. Cuando la naturaleza y el grado de control del contratista pongan en tela de juicio la realidad de la autonomía jurídica de los productores, se podrá concluir que se ha creado en realidad una empresa común entre el productor y el contratista. Esta empresa común en ocasiones recibe el nombre de asociación, empresa *de facto* u otros conceptos similares. Tal situación podría producirse, por ejemplo, cuando se considera que el contratista tiene la titularidad directa de toda la actividad, como resultado de la tenencia de la titularidad o los derechos de propiedad de los bienes corporales e incorporeales necesarios para el funcionamiento del negocio (por ejemplo, los insumos y la tecnología, el proceso y, mediante derechos exclusivos, el producto futuro).

42. Cuando, en virtud de la legislación aplicable, se considere que el contratista y el productor conforman una única entidad, el contratista podría quedar expuesto a las obligaciones que normalmente se asocian al productor y podría ser motivo de reclamación de terceros por incumplimiento del productor. Aunque es poco frecuente, esto podría aplicarse a las deudas generales del productor, en especial a las contraídas con sus empleados, que pueden quedar sujetos a una relación de empleo directa con el contratista. En estos casos, el contratista podría tener que responder de la no aplicación de las normas laborales y de protección social.

2. Contrato de producción agrícola o empleo

43. Cuando el productor es una persona física y el contrato establece un control estricto por parte del contratista, la legislación aplicable podría clasificar la relación concreta como relación de empleo, lo que conlleva la aplicación íntegra del derecho laboral y social e importantes obligaciones financieras potenciales para el contratista. La clasificación como “empleo”, los derechos y la protección que se derivan de la condición de empleado y las normas aplicables son muy diferentes en cada país. Además, en muchos sectores, las empresas externalizan cada vez más sus actividades y funciones a partes independientes mediante contratos, garantizando que las partes contratadas cumplan estrictamente el objetivo acordado a fin de aumentar la eficiencia técnica y la rentabilidad. Las relaciones de empleo son ajenas al alcance de esta Guía.

44. Los marcos jurídicos nacionales en materia social y laboral establecen criterios amplios aplicables como política pública que permiten determinar la existencia de una relación de empleo. Con frecuencia, el derecho nacional cuenta con normas especiales aplicables al empleo en contextos agrícolas, así como a la inspección laboral.⁴ La clasificación jurídica de la relación depende a menudo de la interpretación de los tribunales, que se basa principalmente en los hechos y la realidad económica, independientemente de los acuerdos concretos o la denominación real utilizada en el contrato. De hecho, los contratistas suelen incluir una cláusula explícita en el contrato de producción que se refiere al productor como “contratista independiente” o una cláusula específica que indica que el productor no es ni un empleado ni un agente del contratista. Sin embargo, estas cláusulas pueden no ser válidas con arreglo a la legislación aplicable o no ser vinculantes ante un tribunal o autoridad pública a efectos de determinar la naturaleza de la relación.

45. Los criterios que aplica generalmente la legislación nacional para establecer que se trata de un contrato de empleo suelen estar relacionados con conceptos como subordinación, dependencia económica, integración en la organización empresarial y ausencia de riesgo financiero. La subordinación se puede derivar de la autoridad y el control que ejerce el empleador a la hora de determinar cómo y dónde se realiza el trabajo, la extensión de los poderes de dirección y supervisión, la evaluación de los resultados y la aplicación de sanciones disciplinarias y, con frecuencia, la provisión de materiales y herramientas de trabajo. Es frecuente que algunos de estos elementos formen parte de un contrato de producción agrícola en el que el contratista puede suministrar varios insumos y controlaría de cerca el aspecto técnico del proceso. Estos elementos resultan particularmente pertinentes cuando las prestaciones contratadas se realicen en las instalaciones del contratista y ello induciría a calificar al productor como empleado. No obstante, en determinadas circunstancias, incluso cuando la producción se realiza en el lugar de producción del productor, podría considerarse que la naturaleza del contrato corresponde a una relación de empleo que se desarrolla en el domicilio del empleado.

46. Un criterio frecuentemente utilizado para determinar si una relación contractual constituye relación de trabajo es el criterio de dependencia económica. Esta se observa por ejemplo cuando los servicios se prestan de forma personal y exclusiva y su remuneración constituye la única fuente de ingresos. Estos elementos también pueden existir en un contrato de producción

4 Por ejemplo, en el ámbito internacional, véase el Convenio sobre la Inspección del Trabajo (Agricultura), 1969 (Núm. 129).

agrícola. No obstante, la existencia de riesgos financieros que asume el productor podría indicar en general que éste ejerce en realidad una actividad independiente. El riesgo financiero podría derivarse de las obligaciones asumidas respecto de la gestión y la inversión de capital (que se podría demostrar, por ejemplo, cuando se ha obtenido una cobertura de seguro) con las oportunidades conexas de ganancias financieras (en contraposición con la remuneración fija).

CAPÍTULO 1

EL MARCO JURÍDICO

1. En términos generales general, las partes pueden estructurar sus contratos como consideren oportuno, de acuerdo con el principio ampliamente reconocido de autonomía de la voluntad o libertad contractual. Sin embargo, esta libertad puede quedar limitada por el marco normativo nacional, incluyendo normas de derecho privado. Las normas de derecho contractual nacional incluyen varias normas imperativas a las que deben atenerse las partes, pero se trata en su mayoría de normas supletorias que proporcionan soluciones a asuntos que las partes no han abordado de forma específica. Las partes tendrán más facilidad para tener en cuenta las normas imperativas y las normas supletorias aplicables, y en consecuencia para redactar unas cláusulas más adecuadas, si entienden cómo está regulado un contrato de producción agrícola concreto. Este conocimiento también les ayudará a resolver controversias, especialmente cuando se trate de problemas de interpretación y para determinar las normas supletorias aplicables.

I. El régimen de derecho privado aplicable

2. La mayoría de los contratos de producción agrícola establecen relaciones jurídicas exclusivamente nacionales, lo que significa que todos los elementos contractuales están situados o generan efectos en un solo país. Por regla general, los contratos de producción agrícola están muy relacionados con el país de residencia o de domicilio fiscal del productor. Es posible que el productor sea ciudadano de dicho país, y que la obligación básica establecida en virtud del contrato, a saber, producir el producto designado, se desarrolle en el terreno o las instalaciones sujetas a la propiedad o el control del productor. Es probable que otros elementos del contrato o relacionados con él se desarrollen en ese mismo país o estén vinculados con él, por ejemplo, el lugar de constitución o registro del contratista. Normalmente, aunque forme parte de un grupo multinacional, el contratista realiza sus operaciones a través de una filial local, que es una persona jurídica independiente. Esto se aplica también,

por ejemplo, al lugar en el que se negocia y celebra el contrato, se entregan los productos agrícolas y se ha de realizar el pago.

3. Ateniéndose al carácter estrictamente nacional del contrato, normalmente se aplicarán las normas del sistema jurídico nacional del productor, con inclusión de las normas imperativas y supletorias, tanto si las partes han incluido referencias explícitas a la legislación nacional como si, como sucede con más frecuencia, en el contrato no se establece nada al respecto. Conviene destacar que por lo general las partes no obtendrían ningún beneficio al elegir o solicitar la aplicación de una legislación extranjera e inclusive en ciertos sistemas jurídicos ello ni siquiera estaría permitido. La elección de un sistema jurídico nacional, de forma expresa o tácita, puede mejorar el acceso de las partes, en especial de la más débil, a la justicia y la protección procesal, tanto durante los procedimientos de resolución de controversias como durante la etapa de ejecución de la sentencia (véase el Capítulo 7 para obtener más información sobre la resolución de controversias).

4. Es probable también que el sistema jurídico nacional se aplique a gran parte de las situaciones jurídicas en las que intervienen otras partes distintas del productor y el contratista, como a los agentes que participan en la ejecución del contrato de producción, tanto si dicha relación se basa en el mismo acuerdo como si se trata de contratos independientes. La mano de obra contratada por el productor se incluye en esta categoría. El sistema jurídico nacional probablemente también resultará de aplicación a los acuerdos de provisión de crédito, insumos o servicios. Es más, puede haber terceros que exijan responsabilidades al contratista o al productor como resultado de la ejecución del contrato de producción agrícola. Esta situación puede producirse, por ejemplo, cuando el lugar de producción o sus alrededores, ubicados dentro de la jurisdicción nacional, sufren daños ambientales. Otro caso en el que se podrían exigir responsabilidades son los defectos del producto agrícola que repercuten en otros participantes en la cadena productiva, como los consumidores. Sin embargo, cuando los productos se comercializan en un país extranjero, esta dimensión internacional podría motivar la aplicación de una legislación extranjera, situación que se analiza con más detalle al final de esta sección, en los párrs. 33-40.

A. Tratamiento jurídico de los contratos de producción agrícola

5. Para determinar qué régimen jurídico se aplica a un contrato concreto es necesario establecer si la relación se puede clasificar como un contrato tipificado en virtud de la legislación aplicable. Los contratos típicos están regulados por conjuntos de normas específicas, que incluyen normas tanto imperativas como supletorias y que podrían diferir de las normas generales

sobre contratos. Habitualmente las desviaciones respecto de las normas generales sobre contratos se refieren, por ejemplo, a los requisitos de forma de los contratos, el alcance de las obligaciones de las partes, la determinación de los precios o los plazos o términos de cumplimiento de las diferentes prestaciones. También pueden tener consecuencias sobre aspectos ajenos al acuerdo contractual, por ejemplo, sobre el régimen fiscal aplicable.

6. Un elemento que puede determinar si un contrato se rige por un régimen jurídico específico es la naturaleza de la obligación esencial que lo caracteriza, en particular si se trata de un contrato de suministro de bienes o de prestación de servicios. A menudo resulta difícil clasificar los contratos complejos que cuentan con dos o más prestaciones características y, además, los sistemas jurídicos utilizan enfoques diferentes para categorizar la prestación. En algunos casos, la propia legislación puede crear un régimen aplicable a esa transacción concreta, quedando así “tipificada”. Cuando no existe ningún régimen especial de esa clase, la naturaleza combinada de la relación podría ayudar a determinar las diferentes estructuras contractuales subyacentes (por ejemplo, “ventas”, “arrendamiento”, “depósito”) y, así, la relación general quedará sujeta a una combinación de regímenes contractuales, como si las obligaciones contractuales identificadas no estuvieran relacionadas. Si se aplica un enfoque más sencillo y directo, se puede considerar que prevalece en la transacción una prestación concreta, con lo que se aplicaría a toda la relación el régimen jurídico correspondiente a esa prestación. Por último, según un tercer enfoque, si el carácter de la prestación es totalmente original, esto es, *sui generis*, se aplicarán por analogía las normas relacionadas con contratos similares, pero únicamente en la medida en que resulten compatibles con la prestación concreta.

1. Categoría especial de contrato

7. Un número creciente de políticas económicas y sociales nacionales reconocen la naturaleza especial de los acuerdos entre contratistas y productores agrícolas. Algunos países regulan las relaciones por conducto de normas sustantivas, que generalmente combinan las normas imperativas y normas supletorias, de manera que se crean uno o varios tipos de contrato específicos. Estas reglamentaciones presentan diferencias en cuanto a su naturaleza y alcance. Aunque algunos de ellos se centran en la comercialización de los productos, otros se ocupan específicamente del modelo de contrato de producción agrícola que se analiza en esta Guía. En consecuencia, la legislación especial podría utilizar expresiones diferentes, como “contrato agrícola”, “contrato de producción”, “contrato de integración”, “contrato de agregación”, “agricultura por contrato” y “contrato agroindustrial”. Dejando de lado la diversidad de terminología y enfoque, una legislación especial de este tipo se

orienta por lo general hacia los objetivos comunes de aumentar la seguridad y la transparencia de los contratos, proteger a los productores frente a las prácticas desleales y animar a las partes a establecer relaciones estables en aras del interés mutuo.

8. El tratamiento jurídico específico de los contratos de producción agrícola se puede materializar de dos maneras. Algunos sistemas jurídicos nacionales cuentan con disposiciones especiales incluidas en leyes generales sobre contratos, mientras que en otros se promulgan leyes específicas. El derecho agrario, derecho de tierras, derecho laboral, derecho de sociedades, derecho tributario, derecho mercantil y derecho de la competencia, entre otros, podrían ocuparse de las relaciones entre los operadores que intervienen en la producción agrícola primaria y el mercado, a fin de incluir de forma expresa dichos contratos o para excluirlos de su alcance general. Las disposiciones sobre relaciones de derecho privado entre las partes se incluyen a menudo en una ley general sobre desarrollo del sector agrícola que abarca también otros aspectos diferentes, como inversión, financiación, tenencia de la tierra y organizaciones de productores. Estas disposiciones también pueden formar parte de una ley diseñada para aplicarse a un producto determinado, especialmente cuando un organismo público tiene poder reglamentario sobre el producto. Además, las relaciones privadas en ocasiones están reguladas por modelos estándar de contrato o contratos colectivos aprobados por organizaciones que representan los intereses profesionales a los que se atribuye después efecto obligatorio para todos los contratos individuales, de forma directa o previa aprobación del organismo gubernamental competente. También se pueden haber adjuntado modelos de contrato a la legislación especial para la contratación individual o colectiva.

9. La normativa específica para los contratos de producción agrícola pueden incluir requisitos sobre la forma de los contratos, así como las obligaciones de las partes. Los requisitos obligatorios relativos a la forma escrita y el contenido mínimo intentan afianzar la posición de negociación del productor y facilitar una evaluación de los beneficios previstos y los riesgos potenciales (véase el Capítulo 2, secciones II y III, para un análisis más detallado de los requisitos relativos a la forma y la formación de los contratos). En algunos casos, las normas especiales exigen proporcionar determinada información precontractual a fin de minimizar la asimetría informativa en cuestiones importantes (como la descripción de la producción y los requisitos sanitarios y ambientales; los riesgos económicos de la actividad; las inversiones estimadas en instalaciones o ampliación de las zonas destinadas a la producción; y alternativas a los préstamos). La transparencia promueve prácticas equitativas, ya que mejora la seguridad respecto de las condiciones de ejecución e incumplimiento.

10. Los requisitos jurídicos intentan restringir las prácticas desleales y proteger a los productores dotándolos de recursos concretos o reafirmando los principios específicos o generales contenidos en otros puntos de la ley. Aunque la mayoría de los sistemas jurídicos conceden un amplio margen de libertad a las partes para regular su relación, otros establecen normas imperativas para intentar equilibrar los derechos y las obligaciones. Por último, es muy importante destacar que gran parte de las legislaciones especiales prevén mecanismos de solución de controversias, solicitando a menudo a las partes que contemplen en su acuerdo mecanismos alternativos de resolución de controversias y, en ocasiones, remitiendo a las partes a un procedimiento específico; de esta manera, se intenta garantizar la disponibilidad de soluciones viables para hacer cumplir el contrato y fomentar el respeto al mismo (véase el Capítulo 7, párr. 8 para un análisis detallado).

2. Tipos de contrato tradicionales

11. No todos los sistemas jurídicos consideran que los contratos de producción agrícola representan una categoría de contratos especial e incluso los que sí lo hacen pueden no regular con detalle todas las obligaciones que éstos establecen. Por lo tanto, cuando se planteen cuestiones que no hayan sido tratadas de forma expresa por las partes, se puede recurrir a las normas supletorias aplicables a los tipos de contratos tradicionales, dependiendo de los elementos que se consideren prioritarios en un acuerdo contractual dado.

12. Como se ha analizado en un apartado anterior, en virtud de la legislación aplicable, la naturaleza de las obligaciones de las partes puede desempeñar una función importante a la hora de caracterizar cada prestación, así como la transacción en su totalidad. Para ello, se debería diferenciar entre dos categorías de contrato amplias: la primera implica la transferencia de la titularidad de los bienes del productor al contratista, mientras que en la segunda el contratista conserva la titularidad de los bienes durante todo el proceso de producción.

13. *Transacciones con transferencia de titularidad.* Numerosos contratos de producción agrícola, en especial los destinados a la producción de cultivos y hortalizas, se apoyan en los mecanismos por los que se caracteriza generalmente una transacción de compraventa. En una compraventa, el vendedor se compromete a entregar al comprador los bienes especificados a cambio del pago de un precio convenido. La compraventa transfiere la titularidad de los bienes al comprador, junto con las garantías asociadas. Dependiendo de la transacción, el productor podría ser el vendedor que entrega la producción al contratista o bien el comprador de los insumos (animales, semillas o plantas) procedentes del contratista. Sin embargo, algunos aspectos frecuentes del contexto del contrato de producción agrícola pueden resultar

críticos a la hora de definir como compraventa el régimen jurídico de la transacción en su conjunto. Este tipo de situación podría producirse, como sucede a menudo, cuando los insumos suministrados por el contratista representan una parte importante de los materiales necesarios para la producción o cuando las especificaciones del contrato no se refieran únicamente al producto en la entrega, sino también a los procesos y las técnicas que se deben utilizar durante la producción, lo que provoca que las obligaciones del productor se refieran mayoritariamente al suministro de mano de obra o la prestación de otros servicios¹. Otra peculiaridad del contrato de producción agrícola es que, en la mayoría de los casos, el producto está personalizado y no puede suministrarlo un tercero. En el momento de clasificar el contrato, cada sistema jurídico concreto valorará de forma distinta todos estos elementos.

14. *Transacciones sin transferencia de titularidad.* Esta categoría normalmente se aplica a la producción ganadera, en la que el contratista conserva los derechos sobre los bienes y, en determinados sistemas jurídicos, también puede aplicarse a los cultivos de alto valor, que a menudo están protegidos por derechos de propiedad intelectual. En función de los objetivos que persigan las partes y de la legislación aplicable, se observará con frecuencia que algunos tipos respaldan los contratos de producción agrícola que no conllevan transferencia de titularidad. En determinados sistemas jurídicos, por ejemplo, se puede considerar que el productor presta “servicios” (esto es, deberá aplicar ciertas habilidades y poner la debida diligencia, y no estará vinculado a una obligación de resultado) y el precio se fijaría con arreglo a la ejecución alcanzada. En algunos países y, especialmente en lo que respecta a la producción ganadera, se aplicarían tipos específicos pertenecientes a las categorías generales de arrendamiento o préstamo y, en virtud de dichos acuerdos, se concede al productor el uso de los animales sujetos a la propiedad o a la gestión del contratista durante un período de tiempo determinado, en el que el productor sería responsable de su estado. En algunos países de derecho anglosajón (*common law*), la aplicación de reglas sobre los “depósitos” (“*bailment*”) aumenta la protección del contratista frente al posible uso, venta u otra clase de transferencia por parte del productor (generalmente de semillas, cultivos de marcas especiales o productos modificados genéticamente) de productos sobre los que el contratista ostenta derechos de propiedad intelectual. Los tipos mencionados anteriormente no son más que ejemplos, ya que un sistema jurídico concreto podría requerir la aplicación de otros tipos distintos que conllevarían su correspondiente régimen jurídico.

1 Para los contratos de compraventa internacional, véase la distinción de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Art. 3.

15. Si bien las partes son, por regla general, libres para decidir el tipo de contrato específico que se aplicará a parte o a la totalidad de su relación jurídica, algunos tipos de contratos pueden estar sujetos a tipificación obligatoria, en general para que se apliquen las normas imperativas a fin de cumplir los objetivos normativos, económicos o sociales (por ejemplo, normas de protección por el bien de una parte más débil). Como ya se ha expuesto, esta situación se produce típicamente en los contratos de empleo (véase la Introducción, párrs. 43-46) y, en algunos sistemas jurídicos, en los contratos de producción agrícola (véase la subsección 1, Categoría especial de contrato, más arriba). Además, dependiendo de la metodología que se utilice en la legislación nacional, un juez podría considerar que el objetivo económico real de las partes o la esencia de la relación requiere la aplicación de un régimen jurídico distinto al determinado por las partes.

B. Otras fuentes jurídicas nacionales

16. Independientemente de si el contrato de producción agrícola se considera una categoría de contrato específica o se integra de manera total o parcial en tipos de contrato tradicionales, cualquier acuerdo concreto estará sujeto a diversas normas jurídicas diferentes. Es muy importante tener en cuenta que las partes se enfrentarán a varias limitaciones derivadas de la legislación o la jurisprudencia cuyo objetivo es proteger intereses sociales y económicos primarios. La legislación nacional puede establecer condiciones implícitas o normas supletorias que se aplican a los contratos de producción agrícola por conducto de distintas fuentes jurídicas, como la ley, los principios generales del Derecho, la costumbre, los usos y prácticas, y otras fuentes del “derecho blando” (*soft law*). Hay otras fuentes que también podrían ser pertinentes en el marco de la legislación nacional. En particular, todos los sistemas jurídicos atribuyen importancia a la jurisprudencia, aunque en diferentes grados. En algunos sistemas jurídicos, la doctrina jurídica también constituye una fuente de interpretación de primer orden.

17. Conviene destacar que algunos países reconocen diversos ordenamientos jurídicos en su territorio. En los sistemas federales, la regulación de los contratos corresponde a menudo a las subdivisiones políticas, aunque el gobierno central puede participar en ella. Además, el pluralismo jurídico está reconocido en numerosos países, en los que el derecho de determinadas regiones o comunidades a regirse por normas específicas se reconoce sobre la base de la tradición jurídica o de criterios religiosos, territoriales, étnicos o personales. En cada ordenamiento jurídico, el alcance y la aplicabilidad de las normas y la forma de resolver los posibles conflictos entre los diferentes sistemas jurídicos independientes dependen del sistema constitucional nacional.

1. Normas y principios generales del derecho

18. Habitualmente, el derecho contractual general regula los aspectos fundamentales del acuerdo, como su interpretación, elaboración y validez, contenido u objeto, incumplimiento y remedios en caso de incumplimiento, plazos, asignación de derechos y derechos de terceros, además de poderes de representación y reparación de daños. No obstante, estos dos últimos conceptos pueden estar incluidos en categorías de normas independientes. Se debe tener en cuenta que las disposiciones de otras categorías jurídicas también pueden resultar pertinentes en el contexto de los contratos de producción agrícola, como los derechos reales (que abarcan entre otras cosas la titularidad, la posesión y la garantía), la capacidad jurídica de las personas físicas y jurídicas, la responsabilidad extracontractual, el derecho de sociedades y, en determinados contextos, el derecho de familia o el derecho de sucesiones. De igual modo, las leyes relacionadas con actuaciones judiciales y mecanismos alternativos de resolución de controversias resultarán muy relevantes.

19. Se deberán tener en cuenta varias normas imperativas a la hora de abordar las situaciones de cláusulas abusivas o prácticas desleales en el contexto de los contratos de producción agrícola. Por ejemplo, en el ámbito del derecho contractual, podrían ser de aplicación las disposiciones relativas a la validez de los contratos, en especial en lo que respecta a los vicios de consentimiento. En la formación de los contratos pueden ser aplicables disposiciones especiales a los contratos de adhesión a fin de proteger los intereses de la parte que no redactó el contrato. Además, en numerosos sistemas jurídicos, las normas aplicables a los tipos de contrato especiales tienen por objeto proteger a la parte más débil cuando el desequilibrio entre las posiciones de negociación pueda provocar desigualdades en las condiciones contractuales o permitir a la parte más fuerte utilizar prácticas desleales.

20. Asimismo, los principios generales del derecho pueden proporcionar orientación adicional a las partes. En muchos sistemas jurídicos, la libertad de las partes para acordar las condiciones del contrato o el ejercicio de los derechos en el marco del contrato, a excepción de las posibles limitaciones determinadas por las normas imperativas, también se puede interpretar con arreglo a los principios o las normas de conducta. Entre los principios que, en mayor o menor medida, gozan de amplio reconocimiento, figuran los siguientes: el principio de buena fe; el principio de proporcionalidad; la preferencia por preservar el contrato y su eficacia siempre que sea posible, de conformidad con su propósito y la voluntad original de las partes; la lealtad y la conducta justa y equitativa, que con frecuencia se consideran corolarios del principio de buena fe; el principio de no contradicción; y el deber de información, transparencia y cooperación entre las partes. Sin embargo, conviene destacar que ciertos

principios, así como su formulación, autoridad y alcance, varían en función de las características del sistema jurídico nacional y pueden además ser objeto de debates adicionales, incluso en un mismo ordenamiento jurídico. Algunos conceptos, como los de justicia y equidad en los contratos, no son universales y no siempre conllevan obligaciones positivas y si se someten a otras interpretaciones o normas, pueden generar resultados diferentes en cada país. No obstante, se reconoce ampliamente que cuando se haya alterado en gran medida el equilibrio debido a la existencia de actuaciones o condiciones contractuales profundamente injustas, se pueden aplicar algunos conceptos comunes para obtener un resultado similar, que es el establecimiento o la restitución de un determinado nivel de justicia entre las partes.

21. Es un hecho generalmente aceptado que determinados requisitos son razonables o del todo necesarios para proteger un interés legítimo y que no se deberían aceptar algunos tipos de conducta, que deberían ser sancionadas (como actuar de mala fe; abusar de los derechos; utilizar influencias indebidas, presiones o tácticas desleales; el abuso de derecho; no divulgar información esencial; cambiar prácticas de forma unilateral; y muchas otras). Los principios generalmente aceptados también se reflejan en los instrumentos de orientación que promueven las buenas prácticas en las transacciones comerciales o en las cadenas de suministro de los alimentos. Merece la pena destacar que las partes pueden querer hacer referencia a principios generales en su contrato o aplicar dichos principios a la relación de forma general o a aspectos concretos.

2. Normas consuetudinarias y usos

22. Muchos sistemas jurídicos reconocen la aplicación de normas de derecho consuetudinario, por ejemplo en los casos en los que se celebran contratos de producción agrícola con comunidades locales o indígenas o con sus miembros. Estas normas derivan a menudo de prácticas y tradiciones, pueden no estar codificadas ni registradas por escrito y pueden ocuparse de cuestiones diversas como el derecho de persona, de familia, la herencia, la gobernanza de la tierra y otros recursos naturales, y derechos sobre el ganado. Los derechos también pueden ser colectivos y pertenecer a un grupo o una comunidad. En lo que respecta a las obligaciones contractuales, las normas de derecho consuetudinario pueden regular la capacidad de las personas para celebrar un acuerdo (restringiendo, por ejemplo, los derechos de las mujeres en determinados contextos), la validez de los acuerdos, los problemas de forma y prueba o la ejecución y las sanciones por incumplimiento. Con frecuencia existen mecanismos internos de ejecución y resolución de controversias. Por tanto, es importante tener en cuenta que la cultura local y las instituciones

privadas podrían prevalecer, en algunas situaciones, sobre el derecho escrito o la jurisprudencia.

23. Algunos países reconocen el derecho consuetudinario, a menudo en su constitución nacional o en otras disposiciones legislativas. La aplicabilidad y el alcance de estas normas, la manera en que son reconocidas y los métodos de resolución de los conflictos de leyes entre los diferentes ordenamientos jurídicos dependen de las características concretas de cada sistema jurídico nacional. No obstante, es muy frecuente que no existan normas definidas para regular la aplicación de este derecho, que por lo tanto solamente regiría las relaciones entre los miembros de la comunidad específica. En otros contextos, los tribunales pueden aplicar las normas consuetudinarias como usos o costumbres locales, conceptos que a menudo se superponen. Incluso en el caso de que una tradición o práctica específica no haya alcanzado el grado jurídico de costumbre, las partes deberían tenerla muy en cuenta durante las negociaciones, especialmente si la relación tiene una dimensión social, cultural y personal importante.

3. Usos y prácticas comerciales

24. Los usos también pueden hacer referencia a prácticas y condiciones comunes de las transacciones que se realizan en un comercio o industria concretos, por ejemplo para productos específicos. Los usos pertinentes pueden ser locales o internacionales, dependiendo de las circunstancias. En casi todos los sistemas jurídicos nacionales, los usos y las prácticas se incluyen por ley en las fuentes posibles que los tribunales pueden o deben aplicar a un contrato específico o determinadas condiciones contractuales. El nivel de reconocimiento y autoridad que confieren los sistemas jurídicos a los usos no escritos, que generalmente se apoyan en la práctica judicial, presenta diferencias notables. Como principio general, la aplicación de usos debería ser razonable y no contradecir las normas positivas del derecho ni las cláusulas inequívocas o el contenido general del contrato. Sin embargo, los tribunales han recurrido en ocasiones a los usos para interpretar el lenguaje no especializado de una cláusula, por ejemplo, para permitir un cierto grado de flexibilidad en la cantidad entregada especificada o en el plazo de entrega.

25. La posibilidad de recurrir a un uso específico para completar un contrato en el que se hayan omitido ciertas cláusulas o para interpretar los términos del contrato plantea cuestiones complejas sobre la existencia real del supuesto uso. Para resolver la cuestión generalmente se observa si partes similares aplican el uso de forma continua y efectiva, y si las partes tenían conocimiento de dicho uso y conciencia de su obligatoriedad. En este caso, el régimen probatorio resulta crucial y depende de la situación concreta y de las normas procesales

aplicadas por el tribunal. En determinadas situaciones, se considerará que algunos documentos, como los contratos de adhesión, las condiciones generales o las normas profesionales, reflejan los usos, siempre y cuando se ajusten a los criterios establecidos por la ley aplicable.

4. Condiciones generales y documentos orientativos

26. Las normas que han de aplicar directamente las partes contratantes o las normas que ofrecen orientación más general tanto a dichas partes como a otros agentes interesados pueden estar especificadas en: a) modelos estándar de contrato o cláusulas estándar; b) normas técnicas; y c) diversos instrumentos, como códigos de ética y conducta, de carácter no vinculante y designados como instrumentos de “derecho blando”.

a) Documentos contractuales y condiciones generales de contratación

27. Los modelos de contrato y las condiciones generales de contratación estándar pueden ser redactados por entidades privadas, como asociaciones de comerciantes (en especial, las que se centran en un producto concreto), organizaciones profesionales, organizaciones no gubernamentales o empresas comerciales individuales. Es preferible que en su redacción participe una gran variedad de actores que representen tanto a los productores como a los contratistas. Los contratos generales también pueden proceder de organismos públicos, como organizaciones internacionales u organismos gubernamentales, así como de órganos formados por partes interesadas pertenecientes a diversos sectores. Por lo común, la supervisión del cumplimiento de estos modelos estándar de contratos corre a cargo de un órgano interno o externo que puede actuar también como autoridad encargada de su ejecución.

28. En determinados contextos, algunos países han optado por permitir a las industrias un cierto grado de autorregulación mediante la utilización de condiciones generales de contratación estándar y documentos de orientación, al considerar que las empresas privadas pueden disponer de conocimientos más adecuados para redactar disposiciones contractuales que respondan a las necesidades prácticas. A fin de garantizar que las condiciones generales de contratación y los documentos de orientación sean imparciales y equilibrados, la participación y el proceso deben ser voluntarios y transparentes.

b) Normas técnicas

29. Un grupo importante de normas son los requisitos técnicos para garantizar la calidad del producto (definiendo, por ejemplo, objetivos de seguridad o atributos en respuesta a requisitos dietéticos o religiosos

específicos) y los sistemas de gestión de la calidad y la inocuidad, que establecen criterios e imponen procedimientos para prevenir y controlar los riesgos y garantizar la trazabilidad en los procesos de producción y transformación (véase el Capítulo 3, párrs. 47-56 y 105-108). Algunas normas también se ocupan de la conducta recomendada para las relaciones contractuales, en especial en lo que respecta a los derechos humanos, las cuestiones ambientales, las condiciones laborales y otras cuestiones sociales, y generan obligaciones específicas que exceden el nivel requerido por los reglamentos públicos aplicables. Con mucha frecuencia las normas afectan a categorías de productos y pueden combinar objetivos relacionados con diferentes ámbitos. Las normas no suelen ser específicas a cada país, aunque pueden abordar problemas particulares más probables de surgir en determinados contextos.

30. Algunos sistemas de producción y algunas normas técnicas de producción gozan de amplio reconocimiento y se aplican cada vez más de forma voluntaria, lo que se ha traducido en una mayor armonización entre las diferentes partes del mundo. En ocasiones, la legislación nacional les ha atribuido incluso carácter obligatorio. En estos casos o cuando las partes incluyen en el contrato dichas normas técnicas como condiciones expresas o por referencia, lo que inicialmente se consideraba derecho indicativo y normas voluntarias se convierte en vinculante para las partes. Aunque no exista tal aplicación expresa, las prácticas recomendadas podrían considerarse usos aplicables. De igual manera, el motivo de que las normas disfruten de un reconocimiento amplio puede ser la autoridad del organismo que las elaboró o su calidad intrínseca.

c) *Normas de Derecho indicativo o “Derecho blando” (“soft law”)*

31. Los gobiernos de algunos países recurren cada vez más al derecho indicativo o “derecho blando” (“*soft law*”) como alternativa o complemento de las normas vinculantes, a fin de promover prácticas contractuales justas en las relaciones comerciales o empresariales en general, o de forma más específica entre proveedores y compradores de la industria alimentaria. Por derecho indicativo o blando se entiende, por ejemplo, los principios que aplican las organizaciones intergubernamentales para intentar crear un vínculo entre el sector público, el sector privado y los grupos de la sociedad civil, que permiten a los gobiernos estar informados sobre determinados criterios básicos que es preciso satisfacer a fin de fomentar la capacidad y las habilidades del productor. Dependiendo del ordenamiento jurídico, los instrumentos de derecho indicativo o blando están formados por recomendaciones de un organismo gubernamental o por códigos de prácticas o buena conducta voluntarios cuya preparación y aplicación se basa en la colaboración con las partes interesadas. En ocasiones

se despliegan mecanismos de supervisión y ejecución para promover la adhesión a las normas voluntarias e informar sobre ella, lo que suele conllevar ventajas para la reputación. Por el contrario, se pueden aplicar medidas disciplinarias para sancionar el incumplimiento; normalmente, estas medidas conllevan una reducción de los derechos como miembro de la asociación que respalda el régimen voluntario. En algunos casos, esos regímenes voluntarios incluyen además procedimientos de resolución de controversias.

32. Asimismo, los instrumentos internacionales, aunque no sean aplicables de forma directa, pueden ser pertinentes como derecho indicativo o blando. En la esfera del derecho comercial privado, en especial en el derecho contractual, hay dos instrumentos que merece la pena señalar, pese a haber sido diseñados en origen para su aplicación en transacciones transfronterizas. El primero de ellos, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980, proporciona un moderno y equilibrado conjunto de normas para las transacciones de compraventa y se utiliza con frecuencia como modelo para las reformas del derecho contractual nacional y regional y como fuente de inspiración para la preparación de disposiciones contractuales en sectores empresariales específicos. El segundo son los Principios UNIDROIT, que representan una codificación o glosa (*restatement*) del derecho contractual general y que, según se ha reconocido ampliamente, proporcionan tanto normas equilibradas para las relaciones contractuales (prestando una atención especial a la parte más débil y conservando al tiempo el propósito económico del contrato) como soluciones neutras compatibles con la mayoría de los sistemas jurídicos nacionales. Cuando se considere adecuado para una relación particular y de conformidad con las normas aplicables, las partes pueden utilizar la Convención y los Principios UNIDROIT para la redacción del contrato (por ejemplo, mediante la incorporación de disposiciones específicas como cláusulas contractuales) o como referencia útil para terceros relacionados con la resolución de controversias. Conviene destacar que las partes, los jueces y los árbitros quizás deseen tomar en consideración las *Cláusulas modelo para el uso de los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales*² en la aplicación de los Principios UNIDROIT.

2 Para obtener más información (en inglés) sobre las *Cláusulas modelo*, visite el sitio web de UNIDROIT en <http://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/upicc-model-clauses>

C. Contratos con un elemento internacional

33. Aunque son poco frecuentes, los contratos de producción agrícola a veces pueden incluir un elemento internacional, por ejemplo, cuando el domicilio del contratista y del productor se encuentran en países distintos. Esta situación puede producirse en los contratos multilaterales en los que participan, por ejemplo, un importador, una organización de productores y sus miembros. El carácter internacional del contrato reside también en el hecho de que el productor debe entregar los bienes directamente en un país extranjero. En esta sección se examina primero el supuesto en el que un elemento internacional guarda relación con las obligaciones estipuladas en el contrato y, a continuación, se ofrece una breve explicación sobre la responsabilidad extracontractual internacional.

1. Obligaciones contractuales

34. En la mayoría de los países, las partes en un contrato internacional pueden elegir libremente la legislación aplicable, la jurisdicción competente o el mecanismo de resolución de controversias. Al aceptar su sujeción a la legislación de un Estado concreto, las partes se someten a toda la legislación pertinente por la que se regiría su contrato en dicho ordenamiento jurídico.

35. En los contratos de producción agrícola de carácter internacional, las partes suelen escoger la legislación del Estado en el que se realiza la producción, entre otras cosas a fin de que los productores tengan claro que el contrato está sujeto a su régimen jurídico nacional (como es normalmente su deseo ya que es el sistema que mejor conocen). Esta decisión facilita así el cumplimiento y la ejecución del contrato. También puede suceder que las normas imperativas no permitan elegir una legislación extranjera que rija el contrato, por ejemplo, cuando se ha promulgado en el Estado del productor legislación especial para los contratos de producción agrícola o cuando las normas de derecho internacional privado vigentes impongan restricciones a la elección de la ley aplicable. Sin embargo, puede ocurrir asimismo que un Estado concreto con una legislación especial para los contratos de compraventa de productos agrícolas haya otorgado carácter imperativo a dicha legislación cuando la entrega de los bienes se realice en ese Estado, independientemente de la legislación aplicable al contrato. En esta situación, si bien las disposiciones imperativas serán vinculantes para los jueces del Estado que las haya promulgado, su aplicación por un magistrado de una jurisdicción extranjera no está garantizada.

36. Cuando se presenta un litigio ante un tribunal, si el contrato carece de una disposición relativa a la legislación aplicable, el juez deberá determinar qué

legislación se aplica. Si bien estas normas varían según el ordenamiento jurídico, en el caso de los contratos de producción agrícola probablemente será de aplicación la legislación del Estado en el que reside el productor. La decisión se basará a menudo en la residencia del productor, el lugar acordado para la entrega o una combinación de los factores más relacionados con el contrato o la obligación específica de la que se trate.

37. En determinados casos, se podría aplicar un régimen jurídico uniforme a la sustancia de las obligaciones contractuales, por ejemplo cuando los Estados implicados hayan adoptado una normativa común relativa a las obligaciones contractuales o como resultado de la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, que en muchos países se ha convertido en el régimen aplicable de forma general para la venta internacional de productos. La Convención se aplica cuando se cumplen los criterios relativos a los Estados contratantes o como resultado de una determinación del derecho internacional privado. No obstante, incluso si se aplica un régimen uniforme, algunas cuestiones pueden quedar fuera de su alcance. Por ejemplo, la Convención no se ocupa de la validez del contrato o de su efecto sobre la propiedad de los bienes. Estas cuestiones deben dirimirse conforme a la legislación nacional aplicable.

38. Cuando una controversia relativa a un contrato internacional se resuelve mediante arbitraje, suele existir una flexibilidad mayor para determinar la legislación por la que se rige la sustancia de la controversia que en los procedimientos judiciales, dependiendo de la legislación aplicable y de las normas específicas de los procedimientos. Con carácter general, las partes tienen derecho a elegir normas jurídicas específicas en lugar del Derecho aplicable y uno de los instrumentos que cuentan con un amplio reconocimiento con este fin son los mencionados Principios de UNIDROIT. Las partes también pueden autorizar a un árbitro o mediador a dirimir la disputa según los principios de justicia y equidad. De esta forma se podría constituir una base de soluciones adecuada para las operaciones de producción transfronterizas (por ejemplo, cuando las empresas comercian con productores situados cerca de la frontera con un país vecino).

2. Obligaciones extracontractuales

39. Cuando los bienes producidos en virtud de un contrato de producción agrícola no son aptos para el consumo humano o animal y causan lesiones personales o perjuicios, un demandante podría reclamar reparación por daños. Será necesario determinar entonces quién debería ser considerado responsable y asumir la reparación por el daño provocado. Aunque muchos países aplicarían sus normas generales sobre responsabilidad extracontractual, otros han

promulgado leyes especiales sobre responsabilidad general de los productos y sobre inocuidad de los alimentos. En función de la legislación concreta, el régimen de responsabilidad (por ejemplo, basada en la culpa o en la responsabilidad objetiva) y las circunstancias del caso, dicha legislación podría atribuir la responsabilidad al productor o a otro participante en la cadena de suministro, en concreto al operador que haya procesado el producto o lo haya puesto en el mercado. Esta legislación también podría contemplar el reparto de la responsabilidad entre varios operadores.

40. Cuando la disputa incluya un elemento internacional (por ejemplo, si el daño se causa en un país diferente del país de elaboración del producto), un juez con jurisdicción determinará la legislación aplicable al caso, generalmente analizando el conflicto de leyes. Se puede observar que las normas especiales del conflicto de leyes aplicables a la responsabilidad del producto consideran como condición para la aplicación de una legislación extranjera que el presunto responsable, normalmente el productor, pudiera haber previsto dentro de unos límites razonables que el producto se comercializaría en el país en el que se produjo el daño. En consecuencia, en virtud de dichas normas, el presunto responsable no estaría sujeto a una legislación no previsible. Habida cuenta de la dificultad que podría entrañar obtener reparación efectiva de un productor extranjero, pueden prevalecer las consideraciones relacionadas con las políticas públicas, por lo que se atribuiría la responsabilidad al operador que haya puesto el producto en el mercado.

II. La función del marco jurídico

41. Además de estar sujetas a la legislación por la que se rigen sus obligaciones y los elementos de su contrato de producción agrícola, las partes estarán subordinadas a varias leyes y reglamentos que influirán en la formación y ejecución del contrato, en especial en lo que respecta a las especificaciones técnicas. Este marco jurídico puede actuar como entorno favorable y propiciar la sostenibilidad a largo plazo o, por la carga de trabajo innecesaria y la reglamentación invasiva que conlleva, puede desincentivar la agricultura por contrato. En la mayoría de los casos, estos instrumentos reglamentarios de naturaleza pública tienen por objeto proteger los bienes públicos, desarrollar el sector agrícola y salvaguardar a las poblaciones rurales. Pueden entrañar lo siguiente: protección jurídica de los derechos humanos en la agricultura, incluidos los derechos civiles y políticos y los derechos económicos, sociales y culturales (como el derecho a una alimentación adecuada, el derecho a la salud, el derecho a la seguridad social y el derecho al trabajo); protección de la salud humana, animal y vegetal y del medio ambiente; derecho laboral y empleo rural decente en la agricultura; leyes para el acceso a los recursos naturales

necesarios para la producción agrícola; y acceso a los insumos agrícolas y al comercio de productos agrícolas. En esta sección se presenta una lista no exhaustiva de las normas que podrían influir de forma especial en la formación y ejecución de contratos de producción agrícola. Se hace referencia a los instrumentos adoptados por los países en el ámbito tanto nacional como internacional.

A. Comercio de productos agrícolas

42. La agricultura por contrato se superpone de forma directa con aspectos que se rigen por las leyes sobre producción y comercio de productos agrícolas y con las medidas sanitarias y los requisitos técnicos que los países están autorizados a establecer, tanto en el plano interno como a escala internacional, en el contexto de la liberalización del comercio.

43. El derecho del comercio internacional, compuesto en su mayor parte por los acuerdos internacionales en los que se basa la Organización Mundial del Comercio (OMC), tiene una fuerte influencia en las políticas y la legislación nacional agrícola y en la ordenación del sector agrícola. La aplicación de los compromisos jurídicos multilaterales suele requerir reformas de la legislación nacional y de las estructuras institucionales o administrativas. Un buen ejemplo de este tipo de compromiso multilateral en el sector agrícola es el artículo 27 3) b) del Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo ADPIC), que determina que los miembros de la OMC deben, entre otras obligaciones, otorgar protección a las nuevas variedades de plantas; implementar los compromisos de reducción de subvenciones a la exportación estipulados en el artículo 9 del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC; y asegurar que las juntas de comercialización agrícola, que en general se incluyen en la definición de “empresas comerciales del Estado” contenida en el artículo XVII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994), deben realizar sus compras (por ejemplo, de insumos agrícolas) de manera no discriminatoria³.

44. En concreto, el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC contiene medidas que deben aplicar las partes en el acuerdo relativas al acceso a los mercados agrícolas, apoyo nacional y subvenciones a la exportación. Asimismo, el Acuerdo ADPIC insta a todos los miembros de la OMC a proporcionar derechos de protección intelectual eficaces y adecuados que no

3 Para obtener más información sobre la OMC, incluidos los textos de los acuerdos mencionados, se puede consultar el sitio web de la Organización, en <https://www.wto.org/indexsp.htm>

constituyan por sí mismos restricciones comerciales. El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) influyen en la legislación nacional sobre inocuidad y calidad de los alimentos y sobre salud animal y vegetal. También han de ser incorporados a las normas sobre certificación, etiquetado y la aprobación de estándares técnicos que se aplican a los productos agrícolas tanto en el ámbito nacional como en el comercio internacional.

45. La inocuidad y calidad de los alimentos están adquiriendo más importancia en la medida que se desarrolla la legislación nacional para la protección sanitaria de los consumidores. La expresión “legislación sobre inocuidad de los alimentos” abarca toda la legislación que hace referencia o se orienta a garantizar “que los alimentos no causarán daño al consumidor cuando se preparen y/o consuman de acuerdo con el uso a que se destinan”. El Acuerdo MSF insta a las partes a alinear sus medidas de inocuidad de los alimentos con las normas aprobadas por la Comisión del Codex Alimentarius, que se encarga de elaborar estándares internacionales de referencia sobre inocuidad y calidad de alimentos. Tales normas se aplican a todas las fases de la producción y elaboración de productos agrícolas, y pueden abarcar también otros aspectos relevantes para los contratos de producción agrícola, como los requisitos de embalaje y etiquetado. La identificación, supervisión y documentación de las diferentes etapas aportan trazabilidad al producto, característica que resulta cada vez más necesaria en toda la cadena de producción, desde el productor hasta el consumidor final.

46. En esta misma línea, la producción ganadera se rige por la legislación de producción y salud animal. Se recomienda que los países miembros de la OMC basen su legislación veterinaria nacional en las normas internacionales de referencia adoptadas por la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE). Cuando no se disponga de legislación nacional, los contratistas podrían requerir que los productores incorporen las prácticas agrícolas recomendadas por la OIE, como las normas de bienestar animal, a fin de facilitar el acceso a los mercados internacionales.

47. Las normas de protección fitosanitaria y la certificación internacional de las plantas y los productos de origen vegetal se rigen por las normas aprobadas bajo los auspicios de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF). La CIPF es un acuerdo internacional jurídicamente vinculante que ofrece orientación a los países para establecer procedimientos de certificación y medidas fitosanitarias nacionales e internacionales, y sirve de referencia para todas las operaciones relacionadas con el comercio internacional de plantas y productos vegetales.

48. Por último, es posible que los países hayan promulgado legislación nacional para los procedimientos de evaluación de la conformidad, incluidos los servicios de certificación (véase el Capítulo 3, párrs. 60-61). En el contexto del Acuerdo OTC, estos procedimientos se definen como los procedimientos técnicos que confirman que el producto cumple los requisitos estipulados en los reglamentos y las normas. Los procedimientos que determina la legislación nacional pueden convertirse en medidas proteccionistas y crear “obstáculos innecesarios al comercio internacional” si se utilizan de forma discriminatoria y no transparente. Para evitar estos riesgos, el artículo 5 del Acuerdo establece un conjunto de requisitos sustantivos y procedimentales e insta a las partes a promover procedimientos de evaluación de la conformidad basados en normas reconocidas internacionalmente.

B. Insumos de producción

49. La producción agrícola nacional no se rige únicamente por las medidas relacionadas con el comercio, sino que está sujeta a diferentes leyes cuyo objetivo es regular el mercado de los diferentes insumos agrícolas y garantizar que los productos agrícolas cumplan los niveles de calidad e inocuidad esperados por los consumidores nacionales y los socios comerciales. La legislación aplicable a los insumos agrícolas influye en la agricultura por contrato, ya que con frecuencia implica el cumplimiento de los métodos de producción prescritos, así como la provisión directa de insumos agrícolas. Dichos insumos pueden estar sujetos a legislación específica, como las leyes relativas a las semillas y los plaguicidas; a la legislación que rige la protección de los derechos de propiedad intelectual respecto de insumos específicos o los derechos comunitarios de acceso a insumos protegidos; o a leyes específicas para cada producto dirigidas a regular la cadena de producción y el suministro de productos estratégicos.

1. Semillas

50. Los contratos que incluyen derechos de acceso y uso de las semillas uso pueden estar condicionados por la legislación nacional sobre semillas, que vela por que este activo crucial para aumentar la producción y productividad agrícolas tenga la máxima calidad y sea accesible para los productores. En algunos países, la legislación sobre semillas reconoce que las semillas certificadas son las únicas de calidad garantizada que se pueden comercializar de forma legal y sus productores deben participar en programas de certificación oficiales reconocidos mediante las etiquetas de semillas certificadas que emite la autoridad competente. Otros países confían únicamente en la información que se incluye en las etiquetas de las semillas. Las obligaciones contraídas en

virtud del contrato podrían restringir la adquisición de semillas a aquellas comercializadas legalmente o de categorías específicas. Es importante destacar que tanto los productores como los contratistas están sujetos a la legislación nacional vigente sobre semillas.

2. Diversidad biológica y seguridad de la biotecnología

51. El acceso a las semillas y las plántulas también podría depender de la legislación nacional sobre diversidad biológica y biotecnología. Por ejemplo, algunos países han prohibido la importación de semillas modificadas genéticamente, alegando para ello la posibilidad de que tengan efectos adversos sobre la conservación y el uso sostenible de la diversidad biológica. A fin de regular el comercio internacional de estas semillas, dentro de la categoría más amplia de organismos vivos modificados (OVM), 130 gobiernos llegaron en enero de 2000 al acuerdo conocido como Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología del Convenio sobre la Diversidad Biológica. Dicho Protocolo, cuyo objetivo es garantizar que la transferencia, la manipulación y el uso de OVM generados mediante la biotecnología moderna no tengan efectos adversos sobre el medio ambiente ni la salud humana, se centra específicamente en los movimientos transfronterizos de OVM para su liberación en el entorno. El punto clave es el artículo 10. 6) del texto, que permite a los países impedir las importaciones de semillas modificadas genéticamente incluso en ausencia de pruebas científicas concluyentes sobre su nocividad, integrando así el principio de precaución.

3. Protección de variedades de plantas

52. El acceso a variedades específicas de plantas, incluidas las semillas y las plántulas, puede depender no solo de la legislación específica para las semillas, sino también de la legislación por la que se rigen los derechos de propiedad intelectual de las variedades vegetales. Los países han de asegurarse de que los fitomejoradores reciban la remuneración adecuada al comercializar el material de propagación de las variedades mejoradas en parte con la intención de regular el registro y la protección jurídica de las variedades de plantas nuevas; de esta manera, pretenden incentivar que los fitomejoradores inviertan los recursos, la mano de obra y el tiempo necesarios para mejorar las variedades de plantas existentes. El artículo 27.3 b) del Acuerdo ADPIC obliga a los miembros de la OMC a proteger las variedades de plantas utilizando una de las opciones siguientes: a) el derecho de patentes; b) un sistema *sui generis* (único o de su propia clase) eficaz; o c) una combinación de elementos de ambos sistemas. En respuesta a esta disposición, algunos países han suscrito el acuerdo promulgado bajo los auspicios de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV). El Convenio de la UPOV establece un

sistema de protección *sui generis* adaptado a las necesidades de los fitomejoradores. El artículo 15.2) del Acta de 1991 de la UPOV incorpora la excepción al “derecho de obtentor”, que permite al productor utilizar el producto de la cosecha de su propia explotación. No obstante, el alcance del derecho del obtentor presenta variaciones importantes en las diferentes legislaciones nacionales para la protección de las variedades de plantas: mientras que algunos países solamente autorizan a los productores a plantar en sus explotaciones semillas guardadas de adquisiciones anteriores, otros también les permiten vender cantidades limitadas de semillas con fines de reproducción. Los países que no son signatarios del Convenio de la UPOV pueden optar por aprobar un sistema *sui generis* distinto o por aplicar el derecho general de patentes.

4. Derecho de los productores a los recursos genéticos

53. El Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura, aprobado bajo los auspicios de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) en 2001, influye en las obligaciones contraídas en virtud del contrato de producción agrícola. Dicho Tratado tiene por objeto facilitar el intercambio de semillas y otro germoplasma con fines de investigación, mejoramiento o desarrollo de los cultivos. Para fomentar este intercambio, establece un “sistema multilateral” para el que se prestará “acceso facilitado” a los Estados Miembros y sus ciudadanos. El texto reconoce la enorme contribución de los productores a la diversidad de cultivos que alimentan al mundo. Establece un sistema mundial para proporcionar a los productores, fitomejoradores y científicos acceso a materiales fitogenéticos y para garantizar que los beneficiarios compartan las ventajas que se derivan del uso de estos materiales genéticos con los países de los que proceden dichos materiales.

5. Otros insumos agrícolas

54. Las leyes que rigen el acceso a los plaguicidas y fertilizantes y su uso también pueden influir en las obligaciones establecidas en un contrato de producción agrícola (véase el Capítulo 3, párr. 112). La legislación sobre plaguicidas y fertilizantes suele incluir una prohibición general de producción, compra y utilización de productos que no hayan sido autorizados o registrados por las autoridades competentes. Los productores están obligados a utilizar los productos autorizados y a respetar las normas relativas a su uso y eliminación. En el ámbito de la producción ganadera, las partes también deben prestar atención a la legislación por la que se rigen los piensos, los productos farmacéuticos veterinarios y la cría y el bienestar de los animales.

C. Financiación y apoyo agrícolas

55. En mayor o menor medida, distintos gobiernos de todo el mundo han implantado políticas y promulgado legislaciones diseñadas para respaldar los sectores agrícolas nacionales; estas medidas han generado estabilidad en diversos grados, dependiendo de las incertidumbres de los cambios normativos. Estas iniciativas gubernamentales pueden producir distintos efectos en el contenido y la formación de los contratos de producción agrícola, desde la disponibilidad de crédito de terceros hasta la posibilidad para el contratista de recurrir a los servicios de extensión apoyados por los gobiernos a fin de mejorar las capacidades del productor. Su alcance puede ser amplio o bien centrarse en uno o varios productos considerados especialmente importantes. Por ejemplo, las regiones que disfrutaban de ventajas relativas en determinados productos agrícolas pueden clasificarse y zonificarse como grandes zonas de producción estables con un intenso apoyo gubernamental, tanto en tecnología como en inversiones para dichos productos. De forma alternativa, también se podrían promover políticas de apoyo a las actividades de agricultura por contrato destinadas a los productores y empresarios que no son aptos para las grandes zonas de producción o que no pueden participar en ellas.

D. Derecho de la competencia

56. La agricultura por contrato puede estar muy influenciada por el derecho de la competencia, ya que muchos sistemas jurídicos cuentan con normas imperativas sobre competencia desleal y con leyes antimonopolio que regulan las prácticas y las condiciones contractuales abusivas. Este tipo de legislación tiene por objeto corregir las distorsiones o restricciones del mercado derivadas del abuso de posición dominante que ejercen uno o varios participantes. Las distorsiones del mercado se producen cuando un pequeño número de operadores controlan un mercado concreto y celebran acuerdos o desarrollan prácticas concertadas con la intención de determinar los precios, las cuotas de producción o los productos o de influir en ellos, o de compartir fuentes de suministro, con las limitaciones que esto supone para el comercio. Debido al tamaño y a la importancia de determinados agentes en el mercado, los productores, que podrían no encontrarse en posición de rechazar el contrato o de negociar unas condiciones más favorables, podrían verse obligados a aceptar condiciones injustas. Se considera también práctica desleal el tratamiento discriminatorio o preferente indebido de productores o categorías de productores concretos a través de las cláusulas contractuales, mediante la imposición de tratamientos diferentes a partes que presentan características similares y, en términos generales, mediante el uso de prácticas engañosas. En algunos casos, las cláusulas de exclusividad (véase el Capítulo 3, párrs. 18-21)

que restringen de manera indebida la competencia también podrían plantear cuestiones relacionadas con la defensa de la competencia.

57. La legislación de defensa de la competencia se podría aplicar en calidad de política pública económica general y, en determinadas circunstancias, puede ir dirigida a sectores concretos (como la industria de elaboración de alimentos y piensos), e incluso a un producto específico dentro de tales sectores. La legislación de defensa de la competencia puede prohibir o sancionar los comportamientos anticompetitivos, las prácticas desleales y fraudulentas y algunas prácticas o condiciones contractuales concretas definidas como injustas o abusivas.

E. Derechos humanos

58. Las obligaciones internacionales en materia de derechos humanos influyen en la regulación de la agricultura por contrato y pueden igualmente influir en el modo en que las partes estructuran y ejecutan su acuerdo. Las empresas privadas tienen igualmente la responsabilidad de respetar los derechos humanos, independientemente de la capacidad o la voluntad de los Estados para cumplir sus propias obligaciones en la materia. Los gobiernos podrían aprovechar las oportunidades que ofrecen los acuerdos realizados en el marco de la agricultura por contrato y utilizarlas como herramienta práctica para la consecución de objetivos sociales. Desde la perspectiva de los derechos humanos, la negociación y la ejecución de los contratos deberían incorporar diferentes principios, como el principio de participación, de rendición de cuentas, empoderamiento, no discriminación, transparencia, dignidad humana e imperio de la ley. La participación, el empoderamiento y la no discriminación revisten una importancia especial para fortalecer a las partes vulnerables, en especial las mujeres, durante la negociación y la firma de los contratos (véase el Capítulo 2, párr. 56). Aunque muchos productos son principalmente producidos por mujeres, con frecuencia éstas quedan excluidas de la toma de decisiones y, en muchos casos, la responsabilidad de la firma de los contratos recae en los hombres. Los gobiernos deberían reconocer plenamente y apoyar el papel de la mujer en la agricultura promoviendo y facilitando su acceso a las plataformas de negociación y toma de decisiones, a los insumos agrícolas y a las oportunidades de generación de ingresos, como los acuerdos de agricultura por contrato. La agricultura por contrato tiene el potencial necesario para mejorar los medios de vida de los pequeños agricultores rurales, ya que facilita su acceso a los mercados y genera oportunidades de trabajo decente y de generación de ingresos. A su vez, mejorar la estabilidad y la capacidad de los agricultores para proveerse de un medio de vida puede mejorar la protección general de los derechos humanos y ambientales.

59. Uno de los derechos humanos más importantes que están íntimamente relacionados con la agricultura por contrato es el derecho a una alimentación adecuada. Tras su primera expresión internacional en la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948, diversos instrumentos jurídicos internacionales y varias legislaciones y constituciones nacionales han reconocido el derecho a una alimentación adecuada. El Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC), instrumento jurídico vinculante que en septiembre de 2014 cuenta con 162 países miembros, es el instrumento que se ocupa de este derecho de forma más integral. El Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de las Naciones Unidas ha explicado con mayor detalle en su Observación general n.º 12 que el contenido normativo básico del derecho a una alimentación adecuada abarca lo siguiente: a) la disponibilidad de alimentos en cantidad y de calidad suficientes para satisfacer las necesidades alimentarias de los individuos, que sean inocuos y adaptados a sus preferencias culturales; b) la accesibilidad de esos alimentos de forma sostenible y que no interfiera con la realización de otros derechos humanos. El impacto de la agricultura por contrato sobre la realización del derecho a una alimentación adecuada y, a la inversa, dependerá indirectamente de cómo incorporen los gobiernos sus obligaciones internacionales en materia de derechos humanos a sus ordenamientos jurídicos y directamente de cómo los contratistas y productores incluyan en sus contratos cláusulas acordes con dicho derecho. Como se ha mencionado anteriormente, las empresas son responsables de respetar los derechos humanos, lo que se debería reflejar en la aplicación de las prácticas contractuales más adecuadas.

F. Derecho laboral

60. El derecho laboral es otro ámbito de la legislación nacional relacionado con la agricultura por contrato. Las disposiciones de derecho laboral pueden desempeñar un papel importante si los productores contratan trabajadores para ayudarles a producir las cantidades y calidades especificadas en el contrato de producción agrícola. En estos casos, los productores tendrán que aplicar la legislación laboral nacional que se ocupa de la producción agrícola, en especial las disposiciones de derecho laboral que rigen la relación con los empleados. Es importante recordar que, dado que los productores suelen contratar trabajadores para que les ayuden en la producción convenida en un contrato de producción agrícola, la responsabilidad por estos trabajadores puede recaer sobre el productor.

61. Además, el derecho laboral puede influir en las operaciones de agricultura por contrato en casos en que, según la legislación nacional, la relación jurídica entre las partes constituya una relación laboral más que una compraventa de bienes o servicios (véase la Introducción, párrs. 43-46). La

esencia de la relación jurídica en la agricultura por contrato es que el productor ha de actuar según las orientaciones del contratista como parte independiente, no como empleado. Por consiguiente, si los productores y los contratistas participan en una relación de empleo, no se puede considerar que hayan celebrado un contrato de producción agrícola en el marco del concepto analizado en esta Guía. Pese a todo, en algunos casos podría resultar difícil establecer los límites entre una relación laboral y una compraventa de bienes o servicios.

G. Acceso a los recursos naturales

62. En función del producto objeto del contrato, la agricultura por contrato puede incluir aspectos del acceso a la tierra, el agua, los recursos forestales y los productos silvestres. En muchos contratos de producción agrícola, el acceso a la tierra es el factor de producción más necesario. Pueden surgir muchas cuestiones diferentes dependiendo de la naturaleza de los derechos que se ostentan sobre la tierra, sean de titularidad o de otro tipo, y de la identidad de su titular, en particular si se trata de una de las partes en un contrato de producción agrícola o de un tercero, incluido el Estado. El concepto de consentimiento libre, previo e informado (CLPI) cobra así especial importancia, en especial para los contratistas que participan en operaciones de agricultura por contrato con productores indígenas. El CLPI es el derecho colectivo de los pueblos indígenas a adoptar decisiones a través de sus representantes propios, elegidos de forma libre, y de las instituciones consuetudinarias o de otro tipo, y a otorgar o negar su consentimiento antes de que el gobierno, la industria u otra parte externa apruebe cualquier proyecto que pueda afectar a las tierras, los territorios y los recursos sobre los que ejercen la propiedad, ocupación o uso de otro tipo de forma consuetudinaria.

63. La propiedad y otros derechos reales pueden acarrear diversas obligaciones legales. La ordenación territorial puede imponer restricciones al tipo de producto que se puede cultivar o criar en cada fracción de tierra e imponer requisitos ambientales específicos. Además, pueden plantearse diversas cuestiones relacionadas con la regulación de los derechos de tenencia de la tierra. Por ejemplo, los acuerdos de arrendamiento pueden ser un tipo de contrato regulado en diferentes sistemas jurídicos. El acceso a la tierra y su tenencia se rigen con frecuencia por legislación nacional específica de acceso a la tierra, que puede estar incluida en los códigos civiles o los códigos agrarios o bien constituir legislaciones independientes. Si bien la legislación sobre las tierras regula los derechos reales sobre terrenos agrícolas, los países también pueden regular el acceso a otros recursos naturales fundamentales para el desarrollo agrícola, como el agua, los bosques y la pesca.

CAPÍTULO 2

LAS PARTES, LA FORMACIÓN Y LA FORMA DEL CONTRATO

1. El presente capítulo examina la formación de un contrato de producción agrícola y las partes que intervienen en el mismo. En la Sección I se presentan las diferentes partes que podrían participar en un contrato de producción agrícola. En la Sección II se ofrece un panorama general de la formación del contrato y de sus elementos clave, que son la oferta, la aceptación y la confirmación. En la Sección III se analizan la forma y el contenido de un contrato de producción agrícola.

I. Las partes del contrato

2. En el contrato de producción agrícola del que se ocupa esta Guía (véase la Introducción, párrs. 35-36) suelen intervenir un productor y un contratista que mantienen una relación bilateral, pero en ocasiones pueden participar en el acuerdo otras entidades, de manera que se crea un contrato multilateral. En otras situaciones, una de las partes podría tener relaciones con entidades terceras en el marco de un acuerdo separado, aunque vinculado, que resulta determinante para la ejecución del contrato de producción agrícola central. En las subsecciones A y B se presentan las dos partes clave que asumen las obligaciones características de este tipo de contrato, esto es, un productor agrícola y un contratista. En la Subsección C se ofrece una visión general de otras partes que pueden participar en el contrato, estar interesadas en él o influir de otro modo en su celebración y ejecución.

3. A fin de entender mejor el presente análisis es importante tener en cuenta la conexión que existe entre los contratos de producción agrícola y la legislación nacional. Así, la clasificación como persona física o jurídica de una parte contratante en virtud de la legislación nacional tiene consecuencias importantes para el régimen jurídico que se le aplicará y para sus relaciones con terceros. De hecho, en los países que han promulgado legislación especial para los contratos de producción agrícola (véase el Capítulo 1, párrs. 7-10), la naturaleza de las partes ayuda a definir el alcance de este tipo de contrato. Los

conceptos de contratista y productor agrícola que se exponen más adelante se refieren a la posición económica y jurídica de las partes en un contrato de producción agrícola, no a la condición que pueden reconocer los reglamentos o las legislaciones nacionales para fines especiales, como las relativas a subsidios o licencias.

4. También conviene tener en cuenta que la legislación nacional regula las cuestiones relacionadas con la capacidad de las personas físicas y jurídicas para ejercer actividades económicas y celebrar un contrato. La forma y la estructura jurídica de cada parte definirán además sus obligaciones en virtud del derecho de sociedades y el derecho tributario. No obstante, es preciso señalar que los contratos de producción agrícola contienen en ocasiones cláusulas en las que se indica que el productor, el contratista o ambos han satisfecho de forma debida dichas obligaciones y asumen la responsabilidad plena de las consecuencias del incumplimiento.

A. El productor agrícola

5. La figura del productor agrícola se puede definir de diversas formas, hasta el punto de que, incluso en un mismo país, las leyes y los reglamentos concretos pueden aplicar criterios distintos de acuerdo con su contexto o propósito. Esta tendencia se observa sobre todo en ámbitos como la tenencia de la tierra y la ordenación territorial, los requisitos para la concesión de subvenciones financieras, los regímenes fiscales aplicables, los planes de seguro social, una posición jurídica especial bajo el derecho de la competencia y las normas sobre medio ambiente, salud e higiene. Sin embargo, hay dos criterios que por regla general resultan pertinentes para clasificar como tal a un productor agrícola: la naturaleza de los bienes producidos y la propia actividad.

1. Características distintivas

6. Dependiendo del país, el concepto de “agricultura” puede estar relacionado con el uso de los recursos terrestres, forestales, marinos y de agua dulce. Con frecuencia se refiere a la obtención de productos primarios de sectores específicos, que normalmente son los cultivos agrícolas (incluidos los cultivos especializados como la horticultura, la floricultura y la viticultura), la cría de animales, las actividades forestales y la acuicultura, así como a los productos derivados directamente de estas actividades, como la leche, la miel y la seda. En muchos países, un enfoque analítico se centra en el control de un “ciclo biológico”, concepto que hace referencia a una o más operaciones realizadas con el objetivo de favorecer el desarrollo biológico de los productos animales y vegetales.

7. Otro criterio muy habitual para la clasificación como productor agrícola en virtud de la legislación nacional asume que el productor, sin importar su tamaño y estructura, realiza la producción de manera profesional e independiente, tanto individualmente como integrado en un grupo. Como se ha mencionado en la Introducción (párr. 43), los empleados no se incluyen en esta definición y, por tanto, quedan fuera del alcance de la presente Guía. El propósito profesional de la actividad se puede definir de diferentes maneras. En primer lugar, puede hacer referencia al productor como “empresario” o a su negocio como “empresa”, lo que implica que se trata de una actividad organizada que conlleva cierto nivel de riesgo financiero. En segundo lugar, se puede considerar que el propósito económico de la actividad incluye la venta de productos o el intercambio de bienes y servicios. Por último, las definiciones pueden excluir la producción destinada exclusivamente al consumo familiar o del hogar.

8. Normalmente, las actividades agrícolas se desarrollan en una porción de tierra determinada o en instalaciones sujetas al control y la gestión del productor. Dicho control puede incluir la titularidad de la propiedad o de derechos de uso, junto con derechos conexos previstos en la legislación nacional. El productor también puede alquilar la tierra a un organismo público o privado. En muchas jurisdicciones y en especial en los países en desarrollo, las personas o las comunidades viven a menudo en tierras sobre las que no ostentan títulos de propiedad formales, en virtud de formas de tenencia tradicionales o consuetudinarias. El productor podrá desarrollar de manera segura una actividad de producción y celebrar contratos sólidos si tiene la posibilidad de apoyarse en derechos de tenencia de la tierra seguros, independientemente de su naturaleza.

2. Condición jurídica

9. Las legislaciones nacionales pueden aplicar normas diferentes a los productores agrícolas de acuerdo con la naturaleza de su actividad o su condición jurídica y en general conceden una protección jurídica mayor si los productores no participan en actividades comerciales. Los criterios de protección dependen del sistema jurídico y del país concreto.

10. Muchos países establecen una distinción entre corpus jurídico “civil” y “mercantil” y aplican las normas generales del derecho “civil” a casi todas las cuestiones relacionadas con la condición y la actividad de los productores. Sin embargo, si los productores actúan sujetos a determinadas estructuras empresariales, serán aplicables las normas “mercantiles”. Los productores agrícolas sujetos a normas civiles estarían autorizados a procesar o comercializar sus productos únicamente como complemento de las actividades

de producción. Además de las ventajas fiscales, la condición de “civil” conllevaría la aplicación de normas especiales en cuestiones como el arrendamiento de tierras agrícolas, la insolvencia o la competencia judicial. Se aplicará la parte general del derecho de obligaciones, en lugar de las normas de derecho mercantil especiales que rigen las transacciones entre comerciantes, según se considere que dicha parte es un comerciante o un profesional o no se incluya en esta clasificación.

11. En muchas otras jurisdicciones, la condición del productor agrícola no se diferencia de otras actividades, por lo que no estará sujeta a un corpus jurídico específico. Más bien, se establece una distinción entre: a) una persona que participa de forma ocasional en negocios con productos agrícolas y cuya experiencia o conocimientos en el ámbito del producto concreto vendido o del mercado implicado son escasos o nulos; b) un productor que actúa con fines comerciales, que cuenta con conocimientos o capacidades respecto de determinadas prácticas o bienes, o un profesional experimentado que participa en transacciones durante el ejercicio normal de sus actividades. Si el productor se clasifica como “comerciante” o empresa agrícola, la formación y ejecución del contrato y sus recursos se regirán por las normas aplicables a las actividades comerciales. Por ejemplo, normalmente un comerciante estará sujeto a las normas supletorias relativas a la calidad de los bienes suministrados en el marco de una venta. Además, salvo que la legislación establezca lo contrario, un comerciante no estará necesariamente obligado a formalizar el contrato por escrito para que éste sea válido. Asimismo, los comerciantes pueden no beneficiarse siempre de la mayor protección que conceden a las partes no comerciales la legislación especial sobre condiciones injustas y prácticas desleales o fraudulentas.

3. *Modalidades de ejercicio de una actividad de producción agrícola*

12. Los productores pueden llevar a cabo su actividad de forma individual o colectiva. A medida que la agricultura se desarrolla como una actividad rentable y lucrativa, los modelos de organización de los productores están cada vez más sujetos a formalidades jurídicas. Las estructuras jurídicas y las formas institucionales pueden ser las mismas que las de otros sectores o actividades, pero la mayoría de los países cuentan con formas jurídicas diseñadas específicamente para los productores agrícolas. Cada forma concreta conlleva diferentes derechos y obligaciones y, desde el punto de vista empresarial, puede influir de forma decisiva en la gestión y el desarrollo potencial de la actividad. A efectos del presente capítulo, las formas jurídicas comunes que pueden adoptar los productores se clasificarán en dos categorías amplias: las formas

que representan una estructura jurídica de explotación de una actividad individual y las formas que agrupan a varios productores individuales.

a) *Productores individuales*

13. En todo el mundo, el sector agrícola suele estar formado por pequeñas y medianas empresas, en su mayoría negocios de gestión familiar. Por este motivo, muchos países combinan la aplicación de normativas públicas para apoyar las pequeñas y medianas empresas rurales con el impulso al desarrollo de empresas de mayor tamaño que puedan responder a las necesidades de incremento de la productividad. Se presta una atención especial a las pequeñas empresas y a las microempresas y se procura empoderar a categorías de personas específicas, como las mujeres y los jóvenes empresarios. Las opciones normativas disponibles en este ámbito incluyen, entre otras, la simplificación y reducción de los costos de los trámites necesarios para abrir y poner en marcha una empresa, lo que anima a los productores a establecerse formalmente, bien como empresarios individuales, bien bajo algún tipo de sociedad.

(i) *Personas físicas y asociaciones*

14. Los productores individuales suelen operar a través de estructuras de producción de pequeño tamaño en lo que se refiere a volumen de capital, número de trabajadores empleados y volúmenes de producción. En la mayoría de los países, las empresas agrícolas no están obligadas a constituirse con arreglo a una forma jurídica específica. No obstante, a menudo se deben inscribir en el correspondiente registro para obtener las licencias, las certificaciones públicas o los permisos necesarios para determinados tipos de producción. El registro conlleva ciertas obligaciones, como responsabilidades fiscales y contables, pero también otorga un nivel de protección determinado, normalmente ofreciendo acceso a prestaciones de seguridad social y a programas públicos destinados al sector formal. Algunos países en los que predomina el sector informal han implantado por tanto procedimientos de registro sencillos que conceden un nivel específico de reconocimiento jurídico, que puede facilitar el acceso al crédito de las instituciones bancarias formales y a otras formas de apoyo estatal.

15. En las empresas agrícolas cuya titularidad y explotación es de un solo individuo y la capacidad personal y profesional y los activos conforman un todo al que los acreedores pueden recurrir para garantizar el pago de las deudas contraídas con fines de producción agrícola, el productor y su familia pueden estar expuestos a riesgos importantes. No obstante, dependiendo de la legislación aplicable, algunos bienes familiares o incluso la misma tierra pueden estar protegidos frente al embargo en procedimientos ejecutivos para el cobro de la deuda. Por otro lado, además de los riesgos inherentes a la actividad

agrícola, como las dificultades climáticas, una empresa explotada por una sola persona está expuesta a los riesgos relacionados con la condición física y el bienestar del titular de la misma.

16. Con frecuencia, dos o más productores individuales unen su capital y sus capacidades para llevar a cabo una actividad económica, de manera que actúan como una única entidad aunque cuentan con personalidades jurídicas independientes. En la práctica se pueden producir muchas situaciones de estas características, por ejemplo en una familia o un grupo de vecinos. Se consideraría que este tipo de negocio, reconocido como asociación por casi todos los sistemas jurídicos, está mancomunado entre los asociados. A falta de acuerdo específico, las pérdidas y ganancias se distribuirían de forma igualitaria entre los asociados y la responsabilidad de las decisiones, deudas e incumplimientos de cada uno de ellos recaería de forma solidaria e ilimitada sobre los demás. Esta particularidad puede conllevar riesgos, pero también favorece un control recíproco entre los asociados. Algunas formas de asociación pueden permitir que los miembros participen con responsabilidad limitada.

17. Si bien no es obligatorio desde el punto de vista jurídico, normalmente resulta útil disponer de un acuerdo por escrito para regular las relaciones entre los asociados en cuestiones como las aportaciones de capital, el reparto de pérdidas y ganancias, los deberes y las responsabilidades de gestión. Para el contratista, un acuerdo por escrito ofrece la ventaja de la claridad, en especial en lo que respecta a la condición de la persona autorizada a realizar contrataciones y negociaciones en representación del grupo.

(ii) *Formas societarias*

18. Las formas societarias resultan especialmente adecuadas para la tenencia colectiva de capital y representan modelos de explotación agraria muy extendidos. Es posible que los grupos de inversores más pequeños prefieran formas societarias sencillas, como la sociedad de responsabilidad limitada. En muchos países, los productores individuales también tienen la opción de constituirse como sociedad unipersonal. Cuando la empresa se registra con forma societaria, la transferencia de las acciones o participaciones sociales de la compañía puede facilitar la continuidad de la actividad, por ejemplo tras el fallecimiento de un socio. La constitución de una empresa crea una entidad jurídica independiente, de manera que se separan los activos personales de los propietarios (normalmente, la tierra) de los activos de la empresa y se limita la responsabilidad de los propietarios por las deudas que ésta contraiga. Sin embargo, conviene destacar que la constitución como sociedad de responsabilidad limitada no exime al productor de toda responsabilidad. Cuando la legislación nacional lo permite, los acreedores intentan a menudo

conseguir una garantía personal por las deudas u otras obligaciones contraídas en virtud del contrato, por ejemplo por medio de una letra de cambio firmada por el productor o una hipoteca sobre los activos no agrícolas.

19. Muchos países cuentan con formas societarias especiales para las pequeñas empresas con un número de productores limitado (por ejemplo, hasta diez miembros, normalmente familiares o vecinos) que participan de manera personal y directa en la producción, bien mediante la provisión de mano de obra y de capital, bien mediante la admisión de otras personas físicas que no son productores. La capacidad de estos tipos especiales de organizaciones de productores para desempeñar actividades consideradas de carácter “mercantil” (como el comercio o procesamiento del producto) puede estar limitada, salvo en circunstancias especiales. Dichas limitaciones son uno de los motivos por los que se considera que los acuerdos de agricultura por contrato constituyen un vehículo idóneo para la distribución de productos agrícolas y para la mejor integración de los productores en las cadenas de suministro.

b) Organizaciones de productores

20. Los productores agrícolas también pueden unir los recursos de sus unidades de producción respectivas, sin perder necesariamente su autonomía individual, mediante la creación de organizaciones de productores, como asociaciones o cooperativas. En el contexto de la presente Guía, el concepto de organización de productores, en términos generales, incluye cualquier forma de organización en la que la producción de los productores individuales se gestione o comercialice colectivamente. De todas las existentes, las asociaciones y cooperativas son las categorías de organizaciones más utilizadas que pueden ser parte en una relación de producción, aunque en la práctica y en virtud de la legislación nacional se pueden encontrar numerosas designaciones y formas diferentes.

21. Cuando los productores agrupan sus actividades bajo una forma jurídica adecuada prevista por la legislación, pueden, como grupo, buscar financiación comercial, celebrar contratos de seguros, contratar mano de obra, solicitar subvenciones públicas o tratar de acogerse a otros programas de políticas públicas, desarrollar sistemas de certificación, participar en el capital de otras sociedades y adoptar otras medidas a fin de crear, reforzar y aumentar la capacidad de producción. Una organización con personalidad jurídica puede adquirir, ser titular y vender bienes muebles e inmuebles, ser parte en un contrato y tener capacidad procesal.

22. La formalización jurídica de una organización de productores suele requerir cierto nivel de madurez en el grupo en lo que se refiere a cohesión interna, gestión y capacidades técnicas y financieras mínimas y sensibilización

sobre los objetivos y los medios necesarios. Esto puede provocar a su vez una fuerte interdependencia y una mayor presión social que anima a los miembros a aplicar las mejores prácticas. Además, la constitución y el funcionamiento de una persona jurídica tienen implicaciones en lo que a costos y responsabilidades se refiere. Por ello, algunos países han adoptado formas jurídicas simples a las que pueden recurrir los grupos formados por pequeños productores para participar en transacciones formales con los compradores. Autoridades públicas y organizaciones no gubernamentales han aplicado políticas y programas especiales con el objetivo de promover y sostener las organizaciones de pequeños productores. También merece la pena destacar que varios participantes del sector privado que tratan con dichas organizaciones, especialmente como parte de programas de comercio justo o comercio equitativo, se han esforzado por empoderar a los pequeños productores asumiendo obligaciones específicas en sus relaciones contractuales, por ejemplo, prestando servicios de extensión y apoyo a la comunidad.

23. Los miembros de las comunidades tradicionales o de grupos indígenas pueden realizar de forma conjunta la producción y entregar los productos a los contratistas en cumplimiento de los contratos de producción agrícola concluidos. La legislación de algunos países reconoce la personalidad jurídica a las comunidades tradicionales o a los organismos consuetudinarios designados. Una comunidad puede funcionar en calidad de organización de productores, en la que los miembros tienen sus propios activos y el jefe de la comunidad está autorizado a celebrar contratos en nombre de la comunidad, o en la que los miembros son titulares de la propiedad común de los bienes comunitarios. En la mayoría de los casos no se dispone de documentos escritos que demuestren los títulos de propiedad o las relaciones en la comunidad, pero existe en ella un conocimiento general sobre los títulos de propiedad o la identificación de la comunidad o de sus miembros. A menudo, las personas que se relacionan con la comunidad, por ejemplo los contratistas, también poseen este conocimiento. Sin embargo, en este contexto sería preferible celebrar un acuerdo de asociación por escrito.

24. Los distintos tipos de organizaciones también pueden desempeñar una importante función de defensa de los derechos de sus miembros. De conformidad con el principio generalmente reconocido de libertad de asociación, los contratistas no deberían limitar el derecho del productor a unirse a una asociación de productores o a celebrar un contrato con ella. De igual modo, los contratistas no deberían aplicar prácticas discriminatorias o de represalia contra los productores que ejerzan dicho derecho. Este tipo de comportamiento se condena de forma expresa como práctica injusta de acuerdo con la legislación específica aplicable a los contratos de producción agrícola y es sancionado con frecuencia por la legislación nacional. Además, tales leyes

refuerzan la protección ofrecida a los productores en este sentido prohibiendo la inserción de cláusulas de confidencialidad en los contratos bajo pena de nulidad.

25. Los productores también pueden adherirse de manera informal a la organización, sin registrarse ni satisfacer los requisitos oficiales estipulados por la ley y sin definir formalmente las relaciones entre los miembros y su forma de representación, lo que puede generar un alto grado de incertidumbre cuando quien realiza la operación con el contratista es una persona que actúa en representación de un grupo de productores. Un ejemplo es la situación en que un productor principal toma toda la producción de sus vecinos, entrega los insumos suministrados por el contratista y, a continuación, realiza el pago a los otros productores. Es necesario aclarar previamente si el productor principal actúa en representación del grupo como una sola entidad o en nombre de cada productor individual, ya que el incumplimiento de un miembro tendrá implicaciones diferentes según el caso. En determinadas situaciones, la persona que actúa en representación del grupo podría ser responsable personalmente de los incumplimientos de los miembros del grupo. Los usos del grupo y la autoridad implícita resultarán pertinentes en este contexto.

(i) *Asociaciones sin fines de lucro*

26. Las asociaciones agrícolas sin fines de lucro pueden contribuir a mejorar las capacidades de sus miembros en los ámbitos de información, gestión, capacitación y servicios de investigación y extensión y defensa de sus derechos, entre otros. También pueden prestar servicios para la organización de la producción mediante la recepción y distribución de insumos, la provisión de servicios de preparación del suelo y la supervisión de la ejecución de los contratos por medio del control de la calidad. Pueden actuar como intermediarios en las relaciones entre los productores y el contratista y, en ocasiones, también ante otras partes, como el banco que proporciona crédito a los productores o el organismo gubernamental que administra un plan de desarrollo público. Las entidades incluidas en esta categoría que adoptan determinadas formas pueden llegar a parecerse a una cooperativa. Sin embargo, debido a su identidad y propósito no lucrativos, las asociaciones voluntarias, los grupos de autoayuda y las entidades similares no están autorizadas a distribuir los beneficios entre sus miembros. Conviene tener en cuenta que las entidades sin fines de lucro están autorizadas en algunos países a realizar actividades generadoras de ingresos con sujeción a determinadas condiciones, mientras que en otros países esta capacidad está restringida.

27. Las relaciones entre la asociación y sus miembros y las normas de funcionamiento se determinan en los estatutos internos, mientras que la capacidad jurídica de la asociación y el alcance de la responsabilidad ante

terceros se establecen en la legislación nacional. La autoridad de un representante legal para tratar con terceros y asumir obligaciones en nombre de sus miembros se basa en la autoridad conferida por los miembros en el marco de los estatutos. En ocasiones, también se refleja en el propio contrato de producción agrícola. La asociación puede ser parte en un contrato de producción agrícola y asumir obligaciones específicas en representación propia como facilitador, además de actuar como agente en lo que respecta a las obligaciones de los miembros hacia el contratista.

(ii) *Cooperativas*

28. Las cooperativas son entidades económicas que, en función del sistema jurídico pertinente, pueden combinar características de las entidades mercantiles y de las asociaciones sin fines de lucro, y desempeñan una función esencial en el desarrollo económico y rural de numerosos países de todo el mundo. En determinadas zonas geográficas y en relación con determinados productos, las cooperativas agrícolas agrupan a un gran número de productores y gestionan la mayoría de la producción. Sin embargo, pueden adoptar diferentes formas dependiendo de su composición, objeto y actividades. Las cooperativas pueden presentar tamaños y capacidades técnicas y económicas muy diferentes.

29. Una cooperativa agrícola puede realizar diversas tareas. Puede comercializar la producción de sus miembros o, incluso, organizar el propio proceso de producción. Además, en ocasiones las cooperativas prestan servicios, por ejemplo de planificación, asistencia técnica, acceso a equipamiento, suministro de insumos y control de calidad. A medida que la cooperativa adquiere una mayor fortaleza financiera y empresarial, se podrían ampliar las actividades y los servicios a los miembros para incluir, por ejemplo, la certificación de grupos de productores o la obtención de certificaciones de terceros, el desarrollo de sellos y productos especializados y la participación en actividades posteriores de la cadena, como el preprocesamiento, la transformación y el embalaje. Con frecuencia estas actividades se pueden realizar a través de filiales comerciales (integración vertical) o a través de redes y alianzas contractuales (integración horizontal). Las cooperativas también pueden reunir a asociaciones de productores, en lugar de a productores individuales únicamente.

30. Muchos países cuentan con un régimen jurídico especial para las cooperativas y pueden aplicar normas concretas a las cooperativas que se dedican a la agricultura o a la producción de productos específicos. En otros países, las cooperativas se rigen por las normas generales aplicables a los organismos corporativos, en ocasiones adaptadas de acuerdo con los principios cooperativos. Los estatutos internos regulan la relación entre la cooperativa y

sus miembros con arreglo a su participación como accionistas financieros y usuarios o beneficiarios principales (y en ocasiones exclusivos). Debido a esta dualidad, en algunos países se atribuye un carácter *sui generis* a la relación entre los miembros y la cooperativa y se aplican las normas de la cooperativa a determinadas cuestiones, como la transferencia de la propiedad, el precio, la duración del contrato y las medidas en caso de incumplimiento.

31. Las partes pueden asumir diferentes roles, obligaciones y riesgos, según el objeto social y la composición establecidos en el estatuto de la cooperativa y la estrategia empresarial aplicada en la relación con los compradores de los productos. Cuando la cooperativa reúne a miembros productores, por ejemplo en parcelas agrícolas sujetas a propiedad o control conjuntos, celebrará un contrato de producción agrícola en nombre propio. En este caso, la cooperativa sería la responsable directa de las obligaciones contraídas con el contratista y el incumplimiento de los miembros individuales se gestionaría de forma interna conforme a las normas de la cooperativa.

32. Los productores individuales o agrupados en asociaciones pueden constituir una cooperativa para la comercialización o exportación de sus productos. La función y las responsabilidades de la cooperativa varían en función de sus estatutos, la legislación aplicable, y de si la cooperativa es titular de derechos sobre la producción de los miembros o si actúa en calidad de representante. En este último caso, los actos concluidos de forma válida por la cooperativa en calidad de representante vinculan directamente a los miembros en el marco del contrato de producción agrícola, mientras que la cooperativa responderá directamente por los actos concluidos en nombre propio. Por otra parte, cuando la cooperativa es titular de derechos sobre la producción suministrada por sus propios miembros con fines de reventa o procesamiento, los servicios prestados por la cooperativa a los miembros se corresponden con frecuencia con los que normalmente presta un contratista en virtud de un contrato de producción agrícola. No obstante, es importante señalar que una empresa que adquiere el producto también puede prestar servicios directos a los productores, eludiendo conceptualmente a la cooperativa. En ese caso, los diferentes participantes posibles (productores, asociaciones, cooperativas o compradores mercantiles) compartirían las obligaciones y responsabilidades conforme a lo establecido en los contratos pertinentes.

B. El contratista

33. A efectos de la presente Guía, el contratista es la parte que encarga la producción al productor y que proporciona una cierta orientación, como el suministro de insumos, servicios, financiación y control sobre el proceso de

producción. Por regla general, el contratista será una entidad que fabrica o procesa el producto y que lo vende al consumidor final (como es cada vez más frecuente con las marcas de supermercado) o a otros participantes en la cadena, que continuarán con las etapas posteriores de procesamiento y venta de la cadena de suministro. Algunos tipos de transacciones concretos en los que el consumidor final trata de forma directa con los productores agrícolas, tanto de forma individual como colectivamente (por ejemplo, mediante una cooperativa), quedan fuera del alcance de esta Guía. El contratista también podría ser un mayorista o un exportador. Pueden participar otros tipos de contratistas además de las entidades mercantiles, por ejemplo cooperativas y, en ocasiones, organismos públicos. Los países que regulan públicamente algunos productos y prohíben que las partes privadas comercien de forma directa con ellos pueden aplicar exenciones especiales para autorizar a los productores a celebrar contratos con contratistas mercantiles.

34. La forma jurídica del contratista será relevante en diversos sentidos, dado que puede determinar las normas aplicables a su relación con el productor, como elemento definitorio posible de un tipo de contrato regulado por determinadas leyes nacionales. Normalmente su capacidad influirá en las características y el equilibrio de sus contratos con los productores agrícolas.

1. Estructuras societarias privadas

35. El contratista será con frecuencia una entidad empresarial que desempeñará sus actividades con carácter mercantil. Algunas leyes que se ocupan de los contratos de producción agrícola definen este tipo de contrato haciendo referencia en parte a esta condición mercantil y clasifican al contratista como “elaborador”, parte “industrial” o “agroempresa”. Además, pueden requerir la constitución con una forma específica categorizada como entidad “mercantil”. En algunas legislaciones, el contratista que celebra un contrato de producción agrícola puede designarse con los términos integrador, comprador, financiador u otros.

36. Los contratistas pueden variar en cuanto a tamaño, formato empresarial y titularidad de derechos. Pueden ser pequeñas empresas que tratan con cantidades limitadas de productores y que suministran el producto a los compradores del mercado local, o también pueden ser entidades que realizan operaciones a gran escala para los mercados nacionales o de exportación. Dado que las cadenas de suministro de alimentos presentan un alto grado de concentración y operan a escala mundial, el contratista sería parte de una empresa o de un grupo de alcance internacional. Las relaciones, estrategias y bases para la coordinación entre las entidades individuales del grupo pueden fundamentarse en varias formas institucionales y estructuras contractuales. Con

frecuencia, una empresa transnacional operaría en el nivel local a través de una empresa constituida por acciones de capital local y extranjero, registrada en el país en el que se realiza la producción. El contratista también puede ser una empresa extranjera que opera directamente desde su oficina principal situada en el extranjero o a través de una filial local; en este último caso, puede ser necesario prestar más atención a las normas aplicables a la filial ya que pueden variar según el país.

37. Por regla general, la empresa estaría sujeta a la propiedad y el control plenos de los inversores. Sin embargo, en determinadas entidades, los objetivos empresariales se apoyan en propósitos sociales y conforman la base de las denominadas empresas sociales, a menudo formadas por una organización de productores que desarrolla sus actividades en etapas posteriores de la cadena de suministro, de forma coordinada con la producción. En otros casos, las organizaciones de productores participarían en el capital de una empresa mediante la constitución de una empresa conjunta con otros inversores, que posiblemente incluirían organismos públicos. La estructuración del capital influiría en la estrategia de la compañía, su funcionamiento y sus relaciones con los productores.

38. Una cooperativa también puede actuar como contratista en el marco de un contrato de producción agrícola. Como se ha mencionado anteriormente, en muchos casos los miembros suministran su producción y transfieren su propiedad a la cooperativa de forma exclusiva a cambio del disfrute de diferentes servicios. Dependiendo de la legislación nacional, las relaciones entre los miembros y la cooperativa se regirán por la ley específica de las cooperativas o por el derecho contractual general adaptado para reflejar los principios cooperativos. Si una cooperativa realizara transacciones con personas que no son socios de la entidad, lo haría como contratista de acuerdo con el derecho contractual general o la legislación específica aplicable.

2. Entes públicos

39. Los entes públicos no suelen implicarse de forma directa como parte en los contratos de producción agrícola, aunque pueden participar de otra manera, por ejemplo en la negociación del contrato, como se analiza más adelante con mayor detalle, en la Subsección 3, párr. 87. Sin embargo, en algunos casos un ente público puede participar como contratista en un contrato de producción agrícola. Los entes públicos realizan compras institucionales de productos agrícolas para satisfacer las necesidades de las escuelas, los hospitales, las fuerzas armadas u otros servicios públicos. Los organismos humanitarios internacionales que suministran alimentos en el marco de programas de emergencias son también grandes compradores de productos agrícolas. Si bien

prácticamente todo el suministro procede de los mercados al contado, en los que los alimentos están disponibles para su entrega inmediata, en muchos países se está concediendo cada vez más importancia a la coordinación con la etapa de producción. Por una parte, esta tendencia es el resultado de la preocupación general por mantener un control más eficaz de la calidad de los productos; para ello, con frecuencia se requiere que los productores estén certificados o suministren productos certificados y, en determinados contextos, que dispongan de un seguro de responsabilidad civil sobre el producto. Por otra parte, constituye la base de las políticas que apoyan específicamente a determinadas categorías de productores, por ejemplo para facilitar mercados estables en condiciones sostenibles para los pequeños productores locales o la agricultura familiar.

40. No obstante, en muchos casos un ente público podría celebrar un contrato con un socio privado seleccionado mediante los procedimientos de adjudicación pública adecuados para la prestación de un servicio, incluida la organización de la compra y el suministro de conformidad con los requisitos especificados. De esta manera, si bien el ente público establece las normas aplicables, no participa de forma directa en contratos con productores individuales. Dichos contratos se celebrarían con contratistas privados (tanto empresas como asociaciones sin fines de lucro) con miras a brindar un beneficio a la comunidad, y no únicamente para la consecución de intereses privados.

41. En otras situaciones, la relación se podría establecer directamente entre un ente público y el productor, lo que podría reducir los costos de transacción, al no participar en ella ningún intermediario. Muchos países aplican normas especiales al proceso de adjudicación de contratos públicos, como procedimientos de licitación para la selección de la parte contratante. Sin embargo, también se pueden celebrar contratos directos e informales para determinadas categorías de productos o compras inferiores a importes específicos. En estos casos, pueden aplicarse requisitos particulares que afectan sobre todo a la formación del contrato y los precios. El régimen jurídico de estos acuerdos dependerá del país. Por regla general, en los sistemas jurídicos de *common law*, se seguirá aplicando el derecho contractual general, salvo en lo que respecta a las disposiciones especiales estipuladas en los reglamentos públicos pertinentes. En los sistemas de *civil law* se concibe al ente público como persona jurídica de derecho privado (de manera que sus contratos tienen carácter privado y, por consiguiente, se rigen por el derecho contractual general) o bien se considera que los contratos están como sujetos al derecho administrativo.

42. A fin de facilitar el recurso a la agricultura por contrato, las autoridades públicas podrían adoptar diferentes métodos sin poner en peligro la sostenibilidad financiera de la relación. Por ejemplo, el gobierno podría ofrecer subvenciones o exenciones de impuestos a los contratistas que celebren acuerdos con pequeños agricultores. De igual manera, si se facilitara el acceso a la información o se realizaran talleres de capacitación para mejorar las aptitudes de toma de decisiones y comercialización de los agricultores, se podría aumentar de forma eficaz el atractivo de la agricultura por contrato.

C. Otras partes

43. Pueden producirse dos situaciones diferentes. Por un lado, puede suceder que determinadas entidades actúen en representación de una de las partes, por ejemplo, una organización de productores que celebra un contrato en nombre de productores individuales. Por otro lado, las partes que participan en el contrato de producción agrícola, que influyen en él o resultan afectadas por la relación de producción no son únicamente el productor y el contratista, sino que pueden ser muchas otras, tanto participantes en la cadena de suministro como terceros interesados.

1. Participantes en la cadena de suministro

44. Los participantes en la cadena de suministro son todas las entidades que contribuyen al proceso de producción ya que añaden valor al producto final a lo largo de la cadena de suministro, desde la concepción hasta el consumo final, pasando por la producción, la transformación y la manipulación (por ejemplo, mediante la provisión de bienes, financiación, servicios, información y conocimientos técnicos). Los participantes pueden estar vinculados mediante relaciones institucionales o contractuales. El contrato de producción agrícola contribuye al funcionamiento de la cadena de producción al establecer vínculos directos con las demás estructuras y participantes y está sujeto, a su vez, a la influencia y las tensiones que ejercen dichos participantes.

a) Vínculos entre participantes

45. Las partes en un contrato de producción agrícola pueden estar vinculadas de muchas maneras diferentes con otros participantes en la cadena de suministro. En un contrato multilateral, las otras partes intervienen de forma directa en la producción y, a menudo, el contrato especificará la función y el grado de responsabilidad de cada participante, además de los efectos posibles

que el incumplimiento del contrato por una parte puede conllevar para las relaciones contractuales de las otras partes.

46. El productor o el contratista pueden estar vinculados con otras partes en virtud de acuerdos independientes cuyo objetivo es ayudarles a ejecutar las obligaciones derivadas del contrato de producción agrícola. Se trata, por ejemplo, del caso de los trabajadores contratados por el productor o de los proveedores de los bienes (por ejemplo, semillas) o servicios (como transporte o recolección) que necesita el contratista para cumplir sus obligaciones para con el productor. Como empleados, subcontratistas o agentes, cada una de estas partes sería responsable únicamente, en principio, ante su propia contraparte.

47. No obstante, en determinadas situaciones, el contrato de producción agrícola puede requerir o estipular la intervención de un tercero, creando de ese modo una relación de dependencia entre las relaciones contractuales. Esta situación se podría producir, por ejemplo, cuando el contrato establezca que el productor debe comprar los insumos a un proveedor específico o cuando el productor deba proporcionar una garantía personal a un tercero para respaldar sus obligaciones en virtud del contrato. En tales casos, las relaciones contractuales están vinculadas, lo que significa que el incumplimiento total o parcial de un contrato puede provocar el incumplimiento del contrato conexo (véase el Capítulo 3).

48. Por último, las cadenas de producción crean vínculos especiales entre las partes. En una cadena de suministro, los participantes tienen intereses comunes y aplican mecanismos para proteger dichos intereses. Por tanto, si alguna de las partes incumple sus obligaciones, se utilizarían los remedios por incumplimiento derivados del mismo contrato o las normas imperativas del sistema jurídico aplicable. En el contexto de la cadena de producción, no es siempre fácil asegurar la coherencia entre, por un lado, la estructura de la cadena y, por otro lado, los conceptos jurídicos y las consecuencias prácticas de la autonomía de las partes y la relatividad contractual. Al atribuir más importancia a uno de los aspectos se influiría sin duda en el otro, ya que un grado mayor de coherencia reduce la capacidad de autonomía de las partes, y a la inversa. Pese a todo, algunos sistemas jurídicos pueden reconocer los efectos que algunas de las obligaciones existentes entre las partes en un contrato de producción agrícola ejercerían sobre terceros, de acuerdo con la responsabilidad extracontractual, con el contrato o con la doctrina jurídica (por ejemplo, en contratos con terceros beneficiarios).

b) *Tipos de participantes*

49. El contrato de producción agrícola puede implicar a diferentes partes, en función de su situación concreta y de las características del mercado local. En las relaciones con un nivel de integración alto, el contratista proporciona la mayoría de los bienes y servicios necesarios para la producción; en otras circunstancias, otros participantes desempeñarán una función más activa. A medida que las cadenas de valor mundiales van adoptando un enfoque más centrado en el consumidor, los requisitos que se aplican a los consumidores finales influyen de forma notable en el contenido de las diferentes obligaciones de los participantes en la cadena. En la esfera internacional, las normas de inocuidad y calidad y los requisitos de responsabilidad social de las empresas suelen ser más exigentes en los mercados desarrollados que en los países en los que se realiza la producción, lo que repercute en algunos casos en la disponibilidad de un mercado alternativo para el producto.

50. Salvo que sea el contratista quien produce y entrega los insumos al productor, los insumos físicos (como las semillas y los plántones, los animales jóvenes y el pienso, y los productos químicos y veterinarios) se compran directamente a proveedores terceros, por regla general a crédito. El contratista puede adquirir los insumos para su entrega al productor, puede solicitar al productor que adquiera los insumos de un proveedor específico o puede no imponer ningún requisito de este tipo. En algunos casos, los insumos pueden estar protegidos por derechos de propiedad intelectual de terceros (véase el Capítulo 3, párrs. 95-104).

51. Los proveedores de servicios a menudo actuarán como subcontratistas de una de las partes. Por ejemplo, el productor puede subcontratar a un tercero la recolección del cultivo o el contratista puede subcontratar a un tercero la supervisión del lugar durante el proceso de producción. Dicha situación también puede producirse si la tecnología que se debe utilizar durante un proceso de producción concreto está protegida por derechos de propiedad intelectual de terceros.

52. A menudo, los productores y los contratistas utilizarán el contrato de producción agrícola para obtener crédito o financiación de instituciones de microfinanciación, bancos comerciales, instituciones crediticias sociales u organismos gubernamentales en el marco de programas públicos. Se pueden incorporar garantías de pago al contrato, por ejemplo, si el productor recibe anticipos de la institución de crédito a cambio de un derecho de preferencia sobre los créditos futuros generados en virtud del contrato. El contratista actuaría como garante ante el banco en representación del productor o, de acuerdo con la cesión de derechos por parte del productor en beneficio del banco, el contratista podría realizar pagos directos al banco como liquidación

de la deuda del productor. En otras situaciones similares, el contratista podría financiar la producción del productor si éste fuese incapaz de obtener crédito o financiación de las instituciones por no cumplir las condiciones o carecer de ciertos documentos. Algunos contratos de producción agrícola preverán una estrecha vigilancia de la ejecución de las partes, vinculando así la otorgación de crédito o préstamos al productor (por ejemplo, para la compra de insumos) con el visto bueno por parte del contratista o de otras partes que actúen como facilitadores. Este tipo de situación es frecuente cuando el contrato de producción agrícola forma parte de un programa de desarrollo de patrocinio estatal que permite al gobierno garantizar el apoyo financiero proporcionado por una institución bancaria pública o privada.

53. Los aseguradores también pueden ser partes interesadas en los contratos de producción agrícola. Los seguros pueden desempeñar una función importante en la mitigación de muchos de los riesgos existentes. Pueden cubrir numerosos peligros, como incendios, robos, enfermedades o catástrofes naturales, daños a la propiedad o lesiones de terceros en las instalaciones, así como la vida o la salud de los principales sujetos que ejecutan el contrato. Sin embargo, el seguro no incluye siempre la cobertura deseada, y cuando sí lo hace, el costo de las primas exigidas puede ser exorbitante para muchos productores, en especial los más pequeños. En algunos países, las partes pueden estar obligadas a contratar una cobertura específica y los contratos de producción también pueden imponer obligaciones específicas a este respecto (véase el Capítulo 3, párrs. 165-168). Aunque en general los seguros son proporcionados por entidades privadas, también pueden proceder de mutualidades o grandes cooperativas, así como adoptar la forma de microseguros, en cuyo caso pueden resultar más asequibles. Algunos países cuentan también con instrumentos de políticas públicas que proporcionan mecanismos de garantía a los servicios de seguro privado o que subvencionan la cobertura de seguro mínima, normalmente vinculados al crédito concedido como parte de los programas públicos. Más allá de los planes de seguro, las catástrofes naturales a gran escala pueden estar cubiertas por intervenciones estatales especiales que proporcionan cierto nivel de indemnización por las pérdidas agrícolas.

54. La verificación por terceros ofrece a las partes una evaluación realizada por expertos independientes de la conformidad del producto en el momento de la entrega (que puede aplicarse también a los insumos suministrados por el contratista) y, llegado el caso, en las etapas críticas del proceso de producción. El contrato puede incluir disposiciones relativas a esta verificación, que puede correr a cargo de un organismo técnico que cuente con las garantías de imparcialidad y capacidad necesarias o de entidades públicas (como las juntas de productos básicos), no gubernamentales o privadas. Cuando se produce un

desacuerdo respecto de la conformidad del producto, las partes pueden optar por recurrir a la verificación por terceros.

55. La verificación por terceros puede basarse en sistemas de certificación y en conjuntos de normas específicas. Aunque el cumplimiento de las normas imperativas se supervisa mediante mecanismos públicos, el cumplimiento de las normas voluntarias privadas se basa en un contrato de certificación con un organismo acreditado. En ocasiones, el contratista asume los costos de la certificación que corresponden al productor, a fin de garantizar que su producto pueda ostentar el sello correspondiente a la norma. Sin embargo, a menudo los costos de certificación recaen en realidad sobre el productor. El procedimiento de certificación, que viene determinado por cada sistema de normas, conlleva la realización de varios controles a lo largo de distintos períodos, como inspecciones sobre el terreno, toma de muestras para pruebas químicas o biológicas y auditoría y revisión de documentos. Cuando se detecta que se han producido irregularidades y se han incumplido normas, el sistema de certificación suele establecer una serie de medidas que el organismo de certificación está autorizado a aplicar, que abarcan desde instrucciones correctivas hasta sanciones que pueden conllevar incluso la denegación o la revocación de la certificación. Al aplicar los recursos del contratista en el marco del contrato de producción agrícola, será necesario velar por la armonización o coordinación con los mecanismos de control establecidos por el sistema de certificación.

56. En general, los servicios de extensión responden al objetivo de fortalecer las capacidades de los productores mediante el apoyo a la creación y el funcionamiento de organizaciones de productores, el impulso al desarrollo de las capacidades organizativas y agronómicas o el acceso a la información sobre las condiciones del mercado. También pueden incluir la facilitación de las relaciones con los contratistas, ayudando para ello a identificar a las partes potenciales y a negociar y redactar el contrato. Durante la etapa de producción, los servicios de extensión pueden incluir iniciativas para fomentar la mejora del cumplimiento y prestar asistencia en caso de desacuerdo entre las partes. En general, son las organizaciones de productores, las organizaciones no gubernamentales o los entes públicos quienes prestan los servicios de extensión como parte de los programas de desarrollo social y económico para zonas rurales concretas. Los programas de desarrollo especiales pueden centrarse en categorías de productores concretas, como las mujeres, las comunidades indígenas y los productores pobres y sin tierra. En determinadas circunstancias, los contratistas también pueden prestar servicios de extensión, en especial si están comprometidos con las normas del comercio justo.

2. Otros terceros interesados

57. Otras partes pueden tener intereses que afecten a la capacidad de las partes para cumplir las obligaciones contraídas en virtud de un contrato de producción agrícola. Los derechos de tenencia de la tierra del productor y su derecho a explotar la tierra pueden no estar claros o ser precarios. Si se cuestionan estos derechos, es posible que el productor no pueda cumplir el contrato. De igual modo, cuando el productor arrienda la tierra, en general el propietario tendrá que recibir información sobre determinados elementos, o puede que tenga que dar su autorización para ellos (como el cultivo específico al que se destina la tierra y las prácticas de cultivo, o las instalaciones construidas para realizar la producción). En determinadas circunstancias, según el contrato o la legislación aplicable, el propietario puede tener derechos sobre el propio cultivo, por ejemplo un derecho de preferencia por impago del alquiler. Los contratos de producción agrícola suelen incluir una cláusula relativa al derecho del productor sobre la tierra y, en ocasiones, se prevé que el propietario firme el contrato. Cuando el productor ha concedido la tierra en garantía para conseguir financiación y no ha cumplido sus obligaciones de reembolso, otros acreedores, normalmente las instituciones bancarias, pueden reclamar derechos sobre ella.

58. Además, los derechos de los acreedores del contratista pueden influir en los derechos del productor derivados de un contrato de producción agrícola, por ejemplo en el caso de insolvencia de un contratista, cuando se antepone el derecho del acreedor tercero sobre el importe de la venta del producto a los derechos del productor al pago por la producción. No obstante, algunas legislaciones nacionales proporcionan una protección especial al productor mediante la concesión de un derecho de preferencia.

59. En general, las partes en el contrato de producción agrícola no pueden modificar ni anular los derechos de terceros, ni influir en ellos por otros medios. Sin embargo, tanto al productor como al contratista les conviene velar por la claridad de sus derechos respectivos y, cuando proceda, solventar los problemas de prioridad que puedan producirse. Se pueden incluir cláusulas especiales en el contrato de producción agrícola o recogerse en acuerdos independientes que estipulen la renuncia a los derechos sobre el cultivo o la cesión del derecho al pago. Es importante tener en cuenta que las condiciones del contrato que implican a terceros designados no afectan a los derechos que puedan reclamar otros terceros.

II. Formación del contrato

60. Un contrato está integrado por las obligaciones legales de las partes resultantes de su acuerdo. Los conceptos de oferta y aceptación se han utilizado tradicionalmente para determinar si las partes han alcanzado un acuerdo y cuándo lo han hecho, considerándose el contrato concluido una vez que se acepta la oferta. Alternativamente, en algunos casos la conducta de las partes puede bastar para demostrar la conclusión del contrato.¹ El proceso de formación de los contratos resulta crucial para que surja la relación contractual, ya que da forma a las obligaciones que vincularán a las partes mientras dure el acuerdo. Las características de las partes y su posición económica y poder de negociación respectivos desempeñan un papel esencial en el equilibrio del contrato (véanse las subsecciones A y B *supra*).

61. El proceso de formación de un contrato consta de diferentes etapas y aspectos, entre otros las negociaciones y el intercambio preliminar de información, la presentación de la oferta y su aceptación, y la preparación del contrato. Una buena práctica consiste en realizar todo el proceso de formación del contrato de forma transparente, justa y de buena fe.² La buena fe, aunque no se haya aceptado de forma generalizada como principio de formación de los contratos, puede conllevar la aplicación de una conducta determinada (o la renuncia a adoptarla) y puede también tener implicaciones en lo que respecta al nivel de información que se debería proporcionar durante la etapa de negociación. Para velar por la transparencia en la relación contractual puede resultar útil recurrir a algún tipo de documento precontractual, por ejemplo, una lista de los productores implicados en la misma producción, una lista de los antiguos productores o información sobre el contratista, los derechos y las obligaciones del productor y del contratista, las inversiones necesarias para la producción, los costos de producción, los ingresos previstos, el modo de inspección y supervisión, la responsabilidad ambiental, etc.

A. Oferta y aceptación

62. En el contexto de los contratos de producción agrícola, la oferta que contiene las condiciones propuestas para el acuerdo suele proceder del contratista. Para que el productor tenga la oportunidad de valorar plenamente el contenido del futuro acuerdo, una práctica recomendada en muchos

1 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 2.1.1 de los Principios UNIDROIT.

2 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 2.1.15 de los Principios UNIDROIT.

contextos es presentar una oferta por escrito con antelación suficiente a la firma, de manera que el productor pueda examinar con detalle las condiciones propuestas y, llegado el caso, consultar con personas o entidades informadas. Puede suceder incluso que una legislación concreta exija la presentación por escrito de la oferta, que para ser válida debe tener un contenido que refleje el del acuerdo final.

63. Dado que basta la simple aceptación para celebrar el contrato, la oferta debe ser lo suficientemente precisa y descriptiva de las condiciones del acuerdo.³ Los tribunales competentes no considerarán válidos los contratos que no manifiesten de forma expresa las intenciones de las partes y que no permitan inferirlas a través de la oferta y la aceptación. Si alguna de las cláusulas esenciales del acuerdo es imprecisa, vaga o ambigua, esto puede conllevar la nulidad del acuerdo. Por regla general, las cláusulas fundamentales (objeto del contrato, el precio, los plazos de pago, la cantidad, la calidad y la duración) deben definirse con la suficiente precisión para que los compromisos y las obligaciones respectivas ofrezcan una certeza razonable. En los sistemas jurídicos que cuentan con normas especiales para los contratos de producción agrícola, estas cláusulas deben a menudo figurar en el documento escrito que se entrega al productor para la firma.

64. Sin embargo, todos los contratos presentarán un cierto grado de imprecisión e indeterminación debido a las incertidumbres del lenguaje y la comunicación, sobre todo en las transacciones internacionales en las que se utilicen múltiples idiomas. En algunas circunstancias, aunque se contradigan las buenas prácticas de los contratos de producción agrícola expuestas anteriormente, se pueden omitir las cláusulas aparentemente esenciales de la oferta (como la descripción precisa de los productos, el precio,⁴ el momento⁵ y el lugar de la ejecución⁶) sin que ésta deje de estar suficientemente definida. Un tribunal puede considerar el contrato válido siempre y cuando las partes tuvieran la intención de someterse al mismo y las cláusulas ausentes pudieran ser determinadas mediante la interpretación de otros pasajes del contrato, la

3 En el caso de los contratos comerciales internacionales, véase el ejemplo expuesto en el art. 2.1.2, comentario 1, de los Principios UNIDROIT.

4 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 5.1.7 de los Principios UNIDROIT.

5 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 6.1.1 de los Principios UNIDROIT.

6 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 6.1.6 de los Principios UNIDROIT.

referencia a las prácticas establecidas entre las partes⁷ o la aplicación de los principios de buena fe, conducta justa y equitativa.⁸

65. En algunos sistemas jurídicos, los contratos por una cantidad indeterminada (de producto) plantean dificultades particulares. Por ejemplo, los contratos que definen la cantidad del producto que hay que entregar en función de las necesidades de un contratista o de la producción de un productor pueden estar sujetos a normas específicas. En concreto, la exclusividad puede considerarse un requisito previo para la ejecución de tales acuerdos. No obstante, cuando haya cláusulas relativas a la cantidad, pero sean simplemente poco precisas, los tribunales pueden apoyarse en otros elementos distintos del acuerdo para obtener la precisión necesaria. Por consiguiente, se debe prestar atención a especificar la cantidad y, si fuera apropiado, la exclusividad.

66. Por tratos preliminares se entienden las comunicaciones y otros intercambios que tienen lugar en el contexto de la negociación entre las partes antes de la aceptación de una oferta. En consecuencia, cada oferta forma parte de los tratos preliminares hasta que se acepta una en concreto. En caso de controversia relativa a unas negociaciones prolongadas, los tribunales examinarán todas las ofertas, contraofertas y comportamientos de las partes a fin de determinar si han alcanzado un acuerdo completo y definido sobre las condiciones contractuales.

67. En el contexto de la producción agrícola, y en especial en las situaciones en las que el poder de negociación sea desigual, es importante valorar con detalle si una comunicación preliminar constituye una oferta susceptible de aceptación o simplemente constituye una etapa de los tratos preliminares. Los profanos en la materia pueden percibir las simples declaraciones de intenciones, las estimaciones, los anuncios o las circulares, los presupuestos y los acuerdos preliminares (como los “acuerdos para llegar a un acuerdo” y los “acuerdos para negociar”) como ofertas definitivas o contratos vinculantes. La legislación nacional remitirá a una serie de factores para establecer el efecto legal de estas comunicaciones, incluyendo el significado ordinario de los

7 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 9 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

8 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 2.1.2 de los Principios UNIDROIT; sin embargo, en el caso de los contratos de venta internacionales, véase el apartado 1 del art. 14 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

términos utilizados, las prácticas establecidas entre las partes,⁹ el grado de precisión de la comunicación,¹⁰ los usos locales y comerciales, la relación social de las partes, la exhaustividad objetiva de las condiciones de la negociación, el objeto del acuerdo y la posibilidad de predecir si el destinatario de la información actuará de acuerdo con la comunicación.

68. Las promesas de contrato conllevan para las dos partes la obligación de negociar y celebrar un contrato. Aunque son frecuentes en algunos sistemas jurídicos en los que se les reconoce efecto legal, puede que no sea así en otros sistemas debido a la indeterminación que presentan sus cláusulas y a que la intención de las partes de quedar vinculadas jurídicamente no sea evidente. En determinadas circunstancias, puede que las partes hayan acordado las cláusulas pero no tengan intención de regirse por ellas hasta que se redacte y firme el texto final en una fecha posterior. En otros casos, las partes celebrarán acuerdos independientes sobre una serie de cláusulas durante las negociaciones, pero no se formalizará ningún contrato mientras se siga negociando alguna cláusula esencial. En consecuencia, es posible que los acuerdos preliminares se consideren parte de las negociaciones conducentes a lo que puede constituir o no una oferta definitiva. Por otra parte, la práctica mercantil ha desarrollado diferentes tipos de documentos precontractuales, como las cartas de intención o los memorandos de acuerdo, algunos de los cuales pueden tener carácter vinculante propio.

69. Las negociaciones pueden producirse en un contexto informal, que se caracteriza por la comunicación no verbal, el historial de relaciones, diferencias culturales, costumbres y otras circunstancias. Las partes pueden dejar algunas cláusulas pendientes de decisión al no considerarlas esenciales para el contrato. En consecuencia, si está claro que las partes tenían la intención de quedar vinculadas por el acuerdo, la mayoría de los sistemas jurídicos considerarán que las partes han celebrado un acuerdo vinculante. La ejecución parcial por una de las partes o por las dos puede ser prueba fehaciente de dicha intención, entre otros factores.

70. También se pueden llevar a cabo negociaciones adicionales tras la conclusión de un contrato inicial. Como aspecto conexo, conviene tener en cuenta que en ocasiones las partes añaden “cláusulas de integridad del contrato”

9 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 9 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

10 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 14 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

según las cuales el documento contractual es el único que refleja el acuerdo íntegro de las partes, excluyendo cualquier otro acuerdo o documento. Este tipo de cláusula tiene por objeto mejorar la certidumbre de las partes respecto de sus derechos y obligaciones.

71. En virtud del derecho contractual general, la aceptación de una oferta por parte de su destinatario es suficiente para celebrar el contrato. La declaración (o, en algunos sistemas jurídicos, un comportamiento concreto) del destinatario de la oferta en la que muestra su conformidad con la oferta comporta su aceptación.¹¹ Cuando se considere que el inicio de la ejecución del contrato supondría un modo de aceptación razonable, el destinatario debería notificar formalmente la aceptación al oferente en un plazo de tiempo razonable. En general, aunque los diversos sistemas jurídicos establezcan soluciones diferentes, se puede revocar la oferta si se comunica al destinatario la intención de hacerlo antes de que éste haya enviado la aceptación. En lo que respecta a los contratos internacionales que se rigen por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, la solución a este problema es que no se puede revocar una oferta si en ella se afirma de forma implícita o explícita su irrevocabilidad o si su destinatario puede razonablemente considerarla irrevocable y ha actuado también de conformidad con la oferta, incluso antes de su aceptación.¹²

72. La legislación aplicable puede imponer requisitos adicionales para formalizar un contrato, como suele suceder cuando éste está sujeto a la aprobación de una autoridad pública. En determinados contextos puede ser necesario obtener el consentimiento de terceros, por ejemplo, del propietario de la tierra en el que se realizará la producción. También puede requerirse el consentimiento del cónyuge. Además, el derecho consuetudinario puede imponer formalidades específicas para que el contrato sea válido. Por ejemplo, los actos de disposición pueden requerir el consentimiento del representante de la comunidad.

73. Por regla general, las respuestas a las ofertas que contienen adiciones, limitaciones u otras modificaciones se consideran como rechazos de la oferta

11 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 18 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

12 Véase el art. 16 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 2.1.4 de los Principios UNIDROIT.

inicial y constituyen una contraoferta.¹³ Existe un debate importante sobre el efecto de las respuestas en las que se acepta una oferta y se proponen condiciones que no alteran de forma significativa¹⁴ sus términos y condiciones. En algunos sistemas, a menos que el oferente ponga objeciones a la discrepancia sin retrasos injustificados, el contrato se considera concluido con las modificaciones contenidas en la aceptación.¹⁵ No obstante, si el oferente pone objeciones a las modificaciones y las partes continúan con la ejecución del contrato, no está claro qué condiciones deben aplicarse, si las contenidas en la oferta inicial o las contenidas en la supuesta aceptación o contraoferta.

B. Capacidad jurídica y consentimiento

74. Para que un contrato de producción agrícola sea válido y ejecutable, las partes, ya sean personas físicas o jurídicas, deben disponer de capacidad jurídica en el momento de su celebración. Las disposiciones de la legislación nacional por las que se rige la capacidad jurídica suelen ser normas imperativas.

75. Como requisito de validez adicional, las partes deben haber emitido un consentimiento válido en el momento de formarse el contrato. Los vicios del consentimiento y las medidas relacionadas también se rigen por las normas imperativas previstas en la legislación nacional.

76. Una cuestión que puede resultar delicada en el contexto de los contratos de producción agrícola es determinar si el productor comprendía de forma adecuada las condiciones del contrato y sus implicaciones en el momento de celebrar el acuerdo. La falta de consentimiento informado puede constituir un vicio del consentimiento; por ejemplo, se puede interpretar como un error, de hecho o de derecho, o como un fraude doloso, lo que permite que se anule el contrato o que se tomen otras medidas. Las circunstancias en las que las partes llevaron a cabo las negociaciones y la situación individual del contratista serán determinantes a la hora de evaluar, en el caso concreto, si existía o no efectivamente el consentimiento informado del productor, justificaciones

13 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 19 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

14 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 3 del art. 19 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

15 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 2 del art. 19 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

específicas, sus efectos sobre el contrato y las medidas disponibles que pueden invocarse en el marco de la legislación aplicable.

77. Un aspecto especialmente pertinente en este contexto es la capacidad del productor para comprender las cláusulas del contrato, lo que dependerá de su grado de comprensión de la lengua escrita o hablada. De hecho, el analfabetismo y las barreras lingüísticas constituyen los obstáculos más frecuentes que impiden el consentimiento informado de los productores. En la práctica, se ha observado que los facilitadores externos pueden desempeñar una función importante en el proceso de negociación con vistas a garantizar que las cláusulas contractuales se expliquen y redacten en un lenguaje accesible para los productores (véase el párr. 86 *infra*). Las partes deben ser conscientes de que el contrato se puede anular en el caso de que una de ellas no haya comprendido las cláusulas establecidas.

78. Desde esta perspectiva, ningún contrato debería imponer al productor prohibiciones generales de divulgación de las cláusulas establecidas en el contrato, ya que privaría al productor de la posibilidad de consultar con terceros para obtener asesoramiento sobre la equidad del contrato y sus riesgos materiales y jurídicos. En consecuencia, algunos sistemas jurídicos han declarado expresamente ilegales las cláusulas generales de confidencialidad. Cuando la ley no las prohíbe explícitamente, estas cláusulas pueden ser declaradas abusivas de acuerdo con el derecho contractual general.

79. Otros aspectos relevantes se refieren al acceso efectivo del productor a los elementos informativos relacionados con el contrato y a su capacidad para evaluar las implicaciones que conllevan para su posición concreta en el marco del contrato. Es posible que el contratista esté obligado a proporcionar dicha información en determinados casos, y los datos que tendrá que suministrar también serán variables. En algunos sistemas jurídicos, de acuerdo con el principio general de buena fe,¹⁶ el contratista estaría obligado a proporcionar determinada información antes de formalizar el acuerdo. Es posible que legislación específica establezca requisitos de forma y contenido con ese mismo fin. La información que debería dar a conocer una parte también será acorde con la importancia relativa que le atribuya la otra parte, teniendo en cuenta que la primera parte ya conocía o debería haber conocido dicha información. Esta consideración reviste una importancia especial para los contratistas que trabajan con pequeños productores, quienes posiblemente encaren la negociación de los contratos con poca experiencia y falta de

16 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 1.7 de los Principios UNIDROIT.

aptitudes y no puedan acceder fácilmente a la información pertinente relativa al contrato.

80. En lo que respecta al productor, los riesgos a los que se enfrenta abarcan desde efectos directos hasta consecuencias complejas. La capacidad y experiencia individuales del productor serán cruciales para enfrentar varios temas pertinentes (por ejemplo, aspectos agronómicos, financieros y legales). En este contexto, los facilitadores pueden resultar esenciales para fortalecer las capacidades de los productores. Una vez más, la legislación de algunos países exige que el contrato informe de los riesgos a los que se enfrenta el productor como resultado del contrato. Para determinar si el desconocimiento, los malentendidos o los errores en cuanto a riesgos o implicaciones particulares (en especial respecto de la rentabilidad) constituyen de hecho una falta de conocimiento informado, se recurrirá por tanto a un examen individual de cada caso, basado en la legislación aplicable y en las circunstancias específicas concurrentes.

81. Algunos reglamentos establecen mecanismos concretos con el objetivo de prestar una mayor protección a los productores durante el proceso de formación de los contratos. Por ejemplo, algunos conceden a los productores el derecho de retracto durante un período determinado tras la celebración del contrato; dicho período se limita a tres días en ciertos sistemas jurídicos, aunque puede prolongarse, por ejemplo, a una o dos semanas. El productor puede ejercer este derecho tras haber analizado plenamente las implicaciones del contrato, y posiblemente tras recibir asesoramiento de un tercero. Los reglamentos exigen que el contratista informe sobre el derecho de retracto del productor, el procedimiento que debe seguir este último para ejercer el derecho de retracto y el plazo del que dispone para hacerlo.

82. A fin de crear relaciones duraderas y satisfactorias, las buenas prácticas recomiendan que el contratista actúe de forma transparente y que ponga en conocimiento del productor, antes de la celebración del contrato, toda la información pertinente para la ejecución del mismo, así como la información relativa a las implicaciones esenciales y los riesgos potenciales para el productor. Además, la parte perjudicada puede anular los contratos concluidos mediante fraude doloso, error o amenaza. En lo que se refiere a los errores, la convicción errónea debe estar relacionada con los hechos o el derecho existente en el momento de la formación del contrato y no con las predicciones o los juicios sobre el futuro emitidos por una parte.¹⁷ Por consiguiente, los juicios

17 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 3.2.1 de los Principios UNIDROIT.

erróneos sobre precios futuros de las cosechas, rendimiento de la producción o condiciones climáticas no provocan un error que pueda invocarse como motivo de la anulación del contrato. Más aún, el error debe revestir tal gravedad que la ejecución del contrato tal cual no sería aceptable, a menos que la otra parte no merezca protección debido a su participación en el error.¹⁸ De igual manera, una declaración realizada por una parte puede considerarse dolo si tiene por objeto inducir a error a la otra parte para así obtener una ventaja en detrimento de ésta.¹⁹

83. Si se ejercen presiones ilícitas durante el proceso de negociación en forma de intimidación o influencia indebida, el contrato puede ser anulado. Una amenaza que obligue a la parte perjudicada, sin alternativa posible, a manifestar su consentimiento puede proceder de la otra parte o de una entidad externa a las negociaciones. En algunos casos, la coacción económica puede considerarse una intimidación. No obstante, si la otra parte contratante ignora que se está ejerciendo una presión ilícita y ha actuado al amparo de lo estipulado en el contrato, la víctima no podrá demandar la anulación. Se puede producir influencia indebida cuando una parte está subordinada a la otra o cuando, en virtud de la relación, se puede suponer de forma razonable que la parte perjudicada haya participado en negociaciones contrarias a sus propios intereses. En el contexto agrícola y en determinadas circunstancias, las condiciones cambiantes del mercado podrían dar lugar a reclamaciones por coacción económica, por ejemplo, si el proveedor se enfrenta a la amenaza del cese de actividad. Por regla general, la parte que reclama haber sufrido intimidación debe demostrar que aceptó las condiciones del contrato de forma involuntaria y que las circunstancias no le dejaron alternativa y fueron el resultado de actos ilícitos de la otra parte. Constituyen actos ilícitos, entre otros, las amenazas de cese de actividad o las amenazas de despojar a una parte de su medio de vida, así como las amenazas de entablar acciones penales o administrativas, a fin de asegurarse un beneficio privado.

C. Función de los terceros que intervienen o prestan asistencia en la negociación del contrato

84. Como se ha indicado anteriormente (véanse los párrs. 43-59), diferentes entidades pueden participar directamente o estar interesadas en una actividad de agricultura contractual o estar implicadas por otros medios. Cuando forman

18 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 3.2.2 de los Principios UNIDROIT y sus comentarios.

19 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 3.2.5 de los Principios UNIDROIT.

parte del acuerdo entidades distintas del contratista y el productor, por ejemplo, un ente público o un proveedor de financiación, los términos y las cláusulas del contrato suelen depender de las condiciones impuestas por dicha entidad o presentadas para su aprobación.

1. Organizaciones de productores

85. En muchos planes de agricultura por contrato, los contratistas mantienen relaciones comerciales con productores individuales. La mayoría de las transacciones se basan en términos y cláusulas predeterminados que establece el contratista mediante contratos de adhesión, es decir, contratos con formato estándar, y los productores no disponen de margen (o apenas) para la negociación. Por el contrario, es posible que una organización de productores que negocie un contrato para la entrega de grandes cantidades de producto tenga un poder de negociación mayor. Además, las uniones o asociaciones de productores, cuando son suficientemente representativas, pueden desempeñar una importante función de promoción y reforzar la posición de sus miembros a la hora de negociar con los contratistas. En determinados contextos, las organizaciones de productores y los compradores acuerdan las cláusulas del contrato de forma interprofesional para cada producto y para una zona y duración específicas, de manera que se formalizará un acuerdo modelo o estándar al que puede o deberá atenerse cada contrato individual.

2. Facilitadores

86. Pueden actuar como facilitadores diferentes entidades (como entes públicos, asociaciones de productores, organizaciones no gubernamentales, organismos de desarrollo y personas físicas), dependiendo del entorno concreto. Los facilitadores pueden desempeñar un papel especialmente importante, puesto que ayudan a las partes a establecer condiciones ventajosas para todos, en especial proporcionando apoyo y asesoramiento antes del contrato y durante su celebración y creando confianza entre los contratistas y los productores para que puedan comprender plenamente los términos y las cláusulas del acuerdo. Los facilitadores no deberían tomar decisiones en nombre de las partes, pero en virtud de un mandato pueden representar al contratista o al productor durante la negociación con la otra parte y para la firma del contrato. Pueden actuar como testigos de los acuerdos informales.

3. Entes públicos

87. Cuando existe una legislación sectorial específica, un ente público puede tener autoridad para reunir a las partes en el contrato de producción y supervisar

su celebración, y para revisar su conformidad con los requisitos de forma y contenido concretos. Algunos sistemas permiten la aprobación oficial o el registro de los contratos (mediante el pago de las tasas correspondientes) en respuesta a diferentes objetivos de política pública. Una de las aplicaciones posibles es informar a potenciales compradores terceros de que un productor concreto está supeditado a un contrato de exclusividad con otro contratista. Dependiendo del sistema jurídico, se puede presentar el contrato para su examen público de forma voluntaria para garantizar su conformidad con los requisitos formales. Las autoridades públicas también pueden desempeñar una función facilitadora más amplia, como se indica en otras secciones de la Guía (véanse los párrs. 39-42 *supra*).

4. Intermediarios

88. La negociación o la celebración de la mayoría de los acuerdos de agricultura por contrato las realiza una persona que representa al productor o al contratista y que actúa en su nombre. Un contrato celebrado por un representante o un agente es vinculante para la parte representada. Los asuntos relacionados con la forma del mandato (de representación) y con las consecuencias de la actuación de un intermediario que se extralimita en su autoridad se dirimen según las normas de representación y actuación previstas en la legislación nacional. Dichas normas varían mucho de un sistema jurídico a otro e incluso dentro de un mismo sistema.

89. En determinadas circunstancias, un productor puede tener dificultades para distinguir entre el representante de una compañía (esto es, un empleado o un agente) y un empresario independiente que actúa como subcontratista de una compañía. No obstante, esta distinción tiene consecuencias jurídicas ya que cada opción conlleva diferentes obligaciones y medidas a las que las partes pueden recurrir en caso de incumplimiento. Cuando un empresario participa de forma independiente en un acuerdo de agricultura por contrato en calidad de parte principal, asumiría los riesgos derivados del incumplimiento del acuerdo (propio y del contratista) y estaría vinculado a la compañía en virtud de otro contrato de suministro específico. Por el contrario, un simple intermediario no asumiría responsabilidad personal por las obligaciones contraídas en el marco del contrato de producción agrícola. Esto pone de relieve la importancia de determinar la condición de la persona encargada de negociar y celebrar el contrato. Se recomienda obtener documentación oficial sobre la identidad de la persona y su mandato o autoridad real para representar a otra parte, a menos que dicha información se pueda deducir claramente de las circunstancias, incluidos el contexto y la historia de la relación específica.

90. Como se ha indicado anteriormente (véanse los párrs. 85-89), en algunos casos los productores también pueden estar representados, por ejemplo por una organización de productores o un facilitador que actúe en su nombre. También en este caso se debería determinar de forma clara las condiciones y términos del mandato. Desde esta perspectiva sería recomendable que el empleado o el agente especificara su condición al firmar un contrato de producción agrícola, en lugar de simplemente firmar en su propio nombre, añadiendo una expresión del tipo “en nombre y por cuenta de” seguida del nombre del representado, lo que le permitiría evitar el riesgo de que se le considerara personalmente responsable en virtud del contrato. Se puede incluir una explicación más detallada en el propio contrato de producción agrícola.

III. Forma y contenido del contrato

91. Como regla general, los contratos no suelen estar sujetos a requisitos de forma o contenido.²⁰ Sin embargo, puede que algunos sistemas jurídicos establezcan requisitos obligatorios a este respecto. Además, conviene recordar que la forma y el contenido de los contratos pueden ser muy diferentes de acuerdo con múltiples factores, como las partes involucradas, el producto concreto al que se refieran y los usos aplicables, entre otros. En esta sección se analizan diversas prácticas y normas comunes relativas a la forma y el contenido de los contratos de producción agrícola.

A. Forma del contrato

92. En la mayoría de los casos, el contrato adoptará la forma de un acuerdo por escrito, bien como un único documento completo, bien como una serie de correos electrónicos, facturas y otras comunicaciones. Cuando la alfabetización de una de las partes es limitada, el acuerdo escrito puede ir acompañado por una explicación oral.²¹ En ocasiones, debido a los usos de la industria, las prácticas locales, la voluntad de las partes u otras circunstancias, el contrato de producción será un simple apretón de manos o un acuerdo oral, que se celebrará sin documentación alguna.²²

20 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 1.2 de los Principios UNIDROIT.

21 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 1.2 de los Principios UNIDROIT.

22 En el caso de los contratos de venta internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 11 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

93. De acuerdo con las buenas prácticas contractuales, se recomienda a las partes celebrar contratos por escrito, sencillos y directos a fin de mejorar la claridad, la exhaustividad, la aplicabilidad y la efectividad del acuerdo entre las partes. Se debería intentar reducir la complejidad en la medida de lo posible y velar por que las partes contratantes con alfabetización limitada comprendan plenamente las condiciones del acuerdo (por ejemplo, haciendo que un tercero neutral lea en voz alta el contrato formalizado por escrito antes de su firma).²³ El fomento de la transparencia, la comunicación abierta y la colaboración estrecha entre el contratista y el productor constituyen principios clave tanto en la etapa de formación del contrato como durante la relación contractual. De igual manera, dado que en algunas regiones la formación de contratos amplios por escrito puede no ser una práctica frecuente, es importante también asegurar la fiabilidad de los acuerdos orales. Por ejemplo, cuando las partes celebran un acuerdo oral, deberían hacerlo en presencia de un tercero que no tenga intereses económicos en la relación. Este planteamiento ayudaría a paliar las dificultades que plantea la ejecución de los contratos orales, ya que sería más fácil demostrar las condiciones acordadas por las partes.

94. El principio fundamental de la libertad de contratación establece que las partes son libres de celebrar un contrato y determinar su contenido específico.²⁴ Con el objetivo de reducir los costos de transacción, los contratistas presentan con frecuencia una oferta estándar a múltiples productores para celebrar un contrato de producción agrícola, utilizando formatos y condiciones estándar e incorporando referencias a normas incluidas en otros documentos. Los productores también pueden inclinarse por los contratos estándar, especialmente si saben que sus pares han celebrado el mismo acuerdo, y que por lo tanto ha sido adaptado al contexto cultural.

95. Sin embargo, la libertad jurídica para celebrar cualquier contrato puede quedar supeditada a la falta de libertad económica, que resulta necesaria para negociar las condiciones específicas o para rechazar un contrato legítimo, aunque desequilibrado desde el punto de vista económico. Suscita preocupación el hecho de que, con frecuencia, sean utilizados contratos de adhesión, no negociables, que intentan favorecer a la parte más fuerte. En consecuencia, las normas nacionales relativas a la interpretación de los contratos pueden establecer que las ambigüedades se diriman en perjuicio del redactor del contrato. De forma inversa, cuando la lectura literal de una

23 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 3.2.7 1) a) de los Principios UNIDROIT.

24 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 1.1 de los Principios UNIDROIT.

condición contractual beneficie a una parte por encima de los límites razonables establecidos por el contrato en su conjunto, la legislación aplicable puede autorizar una interpretación más libre. En caso de excesivo desequilibrio, siempre y cuando lo permita la legislación aplicable, la parte perjudicada puede anular el contrato o solicitar su corrección o adaptación ante los tribunales de conformidad con las normas comerciales razonables de buena fe.²⁵ Es extremadamente discutible que la vía contenciosa sea eficiente económicamente y ofrezca suficiente protección *a posteriori* (esto es, una vez producido el hecho) al productor, a la luz del reducido acceso práctico a los tribunales y del monto limitado de la reparación que los pequeños productores, podrían obtener. Conviene destacar que no todos los sistemas aceptan la anulación o adaptación del contrato por “excesivo desequilibrio”.

96. Habida cuenta de la disparidad de nivel económico entre las partes, la disponibilidad desigual de información y el uso de prácticas contrarias a la competencia, algunos ordenamientos han promulgado normas específicas relativas a la forma requerida para los contratos de producción agrícola, a fin de mejorar el funcionamiento de las cadenas de suministro agrícolas. Dada la diversidad de tradiciones jurídicas y de normas jurídicas que rigen los contratos de producción agrícola, es posible que los códigos civiles, los códigos agrarios, el derecho contractual general, el derecho contractual agrícola y la legislación específica del sector o de algunos productos contengan normas específicas sobre la forma, desde normas de legibilidad hasta las condiciones sustantivas del acuerdo.

97. Para reducir el riesgo de malentendidos, los contratos se deberían redactar en un idioma conocido por ambas partes y se deberían evitar las expresiones complejas y confusas, de manera que un productor que posea una educación y una experiencia promedio en la región pertinente pueda entenderlos. Algunas jurisdicciones especifican el tamaño de la tipografía y exigen que se utilicen secciones, subtítulos e índices para facilitar la comprensión de los documentos de mayor longitud. La utilización de terminología técnica puede estar restringida, salvo que los productores la utilicen de forma habitual en el ejercicio normal de sus actividades.

98. Los contratos de producción agrícola pueden especificar normas de producción o manipulación, o incluir otra terminología técnica. En estos casos, algunos sistemas jurídicos establecen que el contrato debe ofrecer una explicación completa de estas disposiciones especiales dentro del documento

25 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 3.2.7 de los Principios UNIDROIT.

escrito firmado por las partes y que se deben anexar al contrato todos los documentos a los que se haga referencia. Otros requisitos de divulgación pueden exigir al contratista que informe específicamente al productor sobre los riesgos materiales. Una vez más, estas obligaciones relativas a la forma de los contratos trascienden el derecho contractual general y minimizan los malentendidos y las prácticas contrarias a la competencia derivadas de la desigualdad del nivel económico o de acceso a la información de las partes.

B. Contenido del contrato

99. Además de exigir la identificación adecuada de las partes y el objeto del acuerdo, en la mayoría de los sistemas jurídicos el derecho contractual general no establece requisitos de contenido detallados para que un contrato sea válido. Por el contrario, las normas aplicables de forma específica a los contratos de producción agrícola imponen normalmente exigencias adicionales en aras de la transparencia y ofrecen indicaciones a las partes sobre diversos aspectos cruciales. Dichas normas se refieren al contenido y el alcance de las obligaciones básicas de las partes y pueden abarcar otros aspectos decisivos para el equilibrio general de los beneficios y riesgos derivados del acuerdo.

100. Algunos reglamentos contemplan de forma detallada las cuestiones que las partes deben incluir en el contrato, por ejemplo cuando se impone a las partes el uso de contratos modelo. En estos casos, la protección procesal (esto es, la obligación de las partes de incluir una cláusula sobre una cuestión concreta) se puede combinar con la protección sustantiva (esto es, la obligación de las partes de incluir una cláusula con un contenido específico). Algunos sistemas requieren asimismo que las partes especifiquen los mecanismos disponibles para la resolución de controversias, en ocasiones con la condición de que las partes intenten la mediación antes de recurrir a cualquier mecanismo vinculante.

101. Con sujeción a la legislación aplicable, a las partes les conviene abordar los elementos pertinentes de su relación contractual de forma completa y detallada. Aunque los contratos de producción agrícola pueden adoptar muchas formas en función de la diversidad de productos, la etapa de la cadena de producción, los sistemas jurídicos y las normas sociales, casi todos los acuerdos formalizados por escrito incluyen varios componentes importantes a fin de mejorar la transparencia y transmitir información completa. En la práctica, se ha observado una convergencia general de las cláusulas y las condiciones en todo el abanico de acuerdos de agricultura por contrato y de productos y países diferentes.

102. *Partes.* La mayoría de los contratos comienzan identificando a las partes. En el contexto agrícola, normalmente se especifican el nombre y la información

de contacto del productor y el contratista. Además, puede incluirse una descripción de la tierra o animales que se dedican a la producción en el marco del contrato específico, indicando por ejemplo la superficie de la tierra, la ubicación geográfica o los animales concretos de que se trate. Para consultar un análisis más detallado de las partes en un contrato de producción, incluidos los terceros, las asociaciones de productores y los entes públicos, véase la Sección I de esta Guía.

103. *Objeto.* Esta cláusula describe, con frecuencia de forma muy sucinta, el motivo subyacente al contrato (por ejemplo, “acuerdo para cultivar tomates”). En ella puede identificarse el producto que va a producir el productor y adquirir el comprador. En los sistemas jurídicos que requieren una causa de las obligaciones para que el contrato exista, puede resultar útil incluir en esta sección del contrato una cláusula que resuma las obligaciones respectivas de las partes o que, al menos, deje constancia de ellas. El objeto del contrato también se indica con frecuencia en los considerandos iniciales o en un preámbulo, que en ocasiones se utilizará para interpretar el contenido del contrato y las intenciones de las partes.²⁶

104. *Identificación del lugar de producción.* Por regla general los contratos especifican el lugar de producción. En lo que respecta a la tierra, el tamaño y la ubicación de la superficie bajo contrato (que normalmente se determina de acuerdo con el catastro) pueden determinar el contenido y el alcance de las obligaciones de las partes, por ejemplo, cuando las obligaciones de entrega y compra se refieren a la totalidad de la producción de la parcela designada.

105. *Obligaciones de las partes.* El acuerdo debería especificar las obligaciones del productor y del contratista, que constituyen de hecho, las cláusulas esenciales de un contrato de producción agrícola. Dichas obligaciones pueden aparecer en diferentes secciones del contrato formalizado por escrito. Algunas obligaciones comunes de los productores son los requisitos de producción y manipulación, el uso y el pago de insumos específicos para satisfacer las necesidades de los mercados, el lugar y el plazo de entrega, las normas de calidad y si se trata de un contrato por volumen (esto es, cantidad) o por superficie (hectáreas). Las obligaciones de producción también pueden incluir el respeto de los derechos de propiedad intelectual del contratista, como los secretos comerciales o las semillas protegidas o patentadas. Las obligaciones de los contratistas incluyen a menudo especificaciones o disposiciones sobre los insumos de producción (como semillas, productos

26 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 4.4 de los Principios UNIDROIT.

químicos y tierra), los servicios de asistencia técnica, la supervisión de la producción, la comunicación de las normas de verificación de la calidad de los productos y la aceptación de la entrega. Para consultar un análisis completo de las obligaciones de las partes, véase el Capítulo 3.

106. El precio y las modalidades de pago, que merecen una mención independiente, constituyen el núcleo del acuerdo entre las partes y son parte importante de sus obligaciones. En consecuencia, un contrato normalmente establecerá el precio a pagar o incluirá una disposición para su determinación posterior. De acuerdo con las buenas prácticas, el contrato debería contar con un método de determinación de precios claro y transparente. En ausencia de acuerdo específico entre las partes, la legislación aplicable puede habilitar a un mediador independiente (un tribunal o un árbitro) para que deduzca un precio razonable con arreglo a las normas supletorias establecidas por la ley.²⁷ Otras disposiciones incluyen especificaciones sobre la forma y el momento en que el contratista realizará el pago al productor (para obtener información adicional sobre el precio y las modalidades de pago, véase el Capítulo 3, párrs. 145-163).

107. De igual manera, la provisión de insumos es otro aspecto de las obligaciones que también merece una mención especial. El acuerdo debería identificar de forma razonable los insumos materiales. No existen normas establecidas para ello, pero con frecuencia se hace referencia a los insumos según las especificaciones técnicas y las marcas comerciales. Igual que sucede con todas las cláusulas del contrato, la descripción de los insumos, independientemente del método utilizado, debe ser lo suficientemente específica como para permitir la aplicabilidad del mismo. La existencia de una cláusula sobre insumos es esencial en el caso de que sea el contratista quien deba suministrarlos, salvo que sus precios estén fijados o regulados (por ejemplo, para evitar el encarecimiento excesivo) por entidades gubernamentales. Dado que se trata de una cláusula esencial del acuerdo, si el precio de los insumos no fue fijado por las partes y no es posible determinarlo a partir de otros elementos del contrato, podría no existir contrato por falta de consentimiento sobre un elemento esencial (véase el Capítulo 3, párrs. 67-68).

108. La determinación del precio de los insumos del contratista es un asunto importante que se debería explicar de forma clara en el contrato. Para ello, se debería prestar la consideración debida a los precios de mercado correspondientes y al mecanismo de fijación de los precios que regirá los pagos que deberá abonar el contratista al productor. Dado que a menudo el costo de

27 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 5.1.7 de los Principios UNIDROIT.

los insumos está relacionado con el pago al productor por el producto, un acuerdo bien redactado conectará de forma lógica la descripción y la fijación de los precios de los insumos con las condiciones generales de pago del acuerdo, a fin de permitir la comparación sencilla de todos los aspectos de los costos y los pagos. Si no hubiera una cláusula precisa sobre este punto, el contratista podría quedar sujeto a un plan de pagos distinto previsto por las normas supletorias, aunque las partes no las hubiesen contemplado.

109. *Exoneración de responsabilidad en caso de incumplimiento.* Los contratos de producción agrícola son especialmente vulnerables a los sucesos que imposibilitan su ejecución o que la dificultan de forma notable respecto de lo previsto en el momento de su celebración. El contrato puede especificar el riesgo de pérdida por sucesos de fuerza mayor o por cambios de las circunstancias, así como las obligaciones de seguro, si estuviesen disponibles (véase el Capítulo 4, “Exoneración de responsabilidad en caso de incumplimiento”, para obtener más información).

110. *Medidas en caso de incumplimiento.* El contrato puede incluir las medidas a disposición de las partes en caso de que una de ellas no cumpla las obligaciones que le impone el contrato. Las partes pueden prever diferentes medidas de acuerdo con la naturaleza del incumplimiento, pero deberían tener en cuenta la posibilidad de que la legislación aplicable estipule limitaciones específicas que restrinjan el uso de las medidas contractuales (véase el Capítulo 5, “Medidas en caso de incumplimiento”, para obtener más información).²⁸

111. Otros elementos de los contratos de producción agrícola son: cláusulas que limitan o excluyen la responsabilidad por la no conformidad del producto que acompañan a menudo al suministro de insumos por parte del contratista, así como limitaciones a los daños y la responsabilidad entre las partes que emanan del contrato; asignación de responsabilidad para la eliminación de residuos o relativas a eventuales responsabilidades ambientales; obligaciones relativas a la obtención y respeto de autorizaciones y permisos públicos; disposiciones sobre cesión de derechos a terceros; disposiciones sobre renovación del contrato; y cláusulas de integridad que establezcan que en el documento constan todas las cláusulas del contrato y que prohíba toda modificación verbal posterior.²⁹

28 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 3.2.7 de los Principios UNIDROIT.

29 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 29 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

112. *Duración.* La duración del contrato puede variar en función del ciclo de producción y de la legislación aplicable. Cuando los contratos no indican una duración específica, el plazo del contrato se puede deducir implícitamente del tipo de cultivo. Por ejemplo, un contrato para cultivar maíz, que tiene un ciclo anual, está limitado de forma lógica a un solo año. Por otra parte, los contratos que imponen una obligación financiera importante a una de las partes (generalmente el productor) pueden implicar una relación más duradera y la expectativa de renovación y adquisición continuada por parte del contratista (véase el Capítulo 6, párr. 4).

113. *Renovación.* La renovación puede ser el resultado de un acuerdo expreso independiente para ampliar la duración del contrato existente, de una disposición automática incluida en el contrato inicial o de un acuerdo tácito materializado en el comportamiento continuado de las partes tras el vencimiento del plazo fijado. En algunas jurisdicciones, los contratos verbales que se prolongan, una vez transcurrido un año, pueden activar el requisito específico de plasmarse por escrito (véase el Capítulo 6, Sección II, “Renovación de los contratos”).

114. *Extinción del contrato.* La extinción del contrato libera a las partes de sus obligaciones respectivas derivadas del acuerdo. Puede producirse de manera automática, por acuerdo entre las partes, o mediante el ejercicio de un derecho derivado del incumplimiento de la otra parte. Para mayor claridad y seguridad, los contratos de producción deberían especificar las situaciones y los requisitos de proceso para la extinción del contrato (como el plazo de preaviso)³⁰ (véase el Capítulo 6, Sección III, “Extinción de los contratos”). También pueden establecer diferentes medidas en caso de incumplimiento de las obligaciones contractuales de una parte (véase el Capítulo 5, párrs. 23-27, 85-89, 127-148).

115. *Resolución de controversias.* En cualquier relación contractual se pueden producir controversias como resultado de actos de incumplimiento derivados de la violación de las obligaciones por las partes o incluso de factores externos independientes del comportamiento de las partes. Por consiguiente, los contratos de producción deberían prever mecanismos para la resolución de controversias. Las formas más comunes contemplan los procedimientos judiciales, el arbitraje y procedimientos amistosos como la mediación o la conciliación. Estas disposiciones aportan una seguridad importante sobre los procedimientos para la interpretación, ejecución y extinción de los contratos

30 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipulan normas similares en los arts. 5.1.8 y 7.3.2 de los Principios UNIDROIT.

(para obtener más información sobre los mecanismos de resolución de controversias, véase el Capítulo 7).

116. *Firma.* Se debería incluir una sección diferenciada en los contratos celebrados por escrito que indique, además de la firma de las partes, la fecha y el lugar de formación del contrato. Una buena práctica consiste en que las partes firmen el acuerdo en presencia de un testigo, cuya firma se incluirá en el documento.

C. Consecuencias del incumplimiento de los requisitos de forma o contenido

117. Siempre que la legislación aplicable establezca la forma escrita para la conclusión de un contrato de producción agrícola o imponga otros requisitos formales (por ejemplo, legibilidad suficiente) o de contenido sustantivo (como la inclusión de cláusulas relativas a obligaciones específicas de las partes), por regla general especificará también las consecuencias del incumplimiento de dichos requisitos.

118. En algunos sistemas jurídicos la forma escrita es obligatoria. Puede ser una condición para que el contrato sea válido, en cuyo caso el acuerdo se declarará nulo si se incumple el requisito. En otros contextos, cuando el requisito de forma escrita responde únicamente a fines probatorios, los contratos verbales suelen ser válidos. No obstante, si surge una controversia en torno a la existencia y contenido del contrato, éstos deberán demostrarse mediante prueba escrita (salvo posibles excepciones) y a falta de prueba escrita el acuerdo no será ejecutable.

119. Si la legislación aplicable no contempla las consecuencias del incumplimiento de un requisito de forma, los métodos de interpretación varían en función del sistema jurídico. Una tendencia generalizada consiste en considerar la libertad de contratación como un principio general e interpretar de forma estricta cualquier excepción al principio (como los requisitos formales), debido a lo cual se puede considerar que la forma escrita responde exclusivamente a fines probatorios o de publicidad.

120. El incumplimiento de otros requisitos formales puede derivar en diferentes consecuencias, de acuerdo con la legislación aplicable, desde la anulación del contrato en su conjunto hasta la imposición de sanciones civiles y administrativas (multas o cancelación de la licencia del contratista o de su derecho a percibir beneficios en el marco del plan de agricultura por contrato de financiación pública). Algunos sistemas jurídicos permiten la revisión judicial del contrato.

CAPÍTULO 3

OBLIGACIONES DE LAS PARTES

1. En este capítulo se examinan las obligaciones de las partes en un contrato de producción agrícola. La principal obligación del productor consiste en producir y entregar los bienes al contratista de conformidad con las especificaciones y los requisitos del contrato, a menudo utilizando los insumos y la financiación que le proporciona el contratista. A su vez, el contratista se compromete a adquirir el producto o, dependiendo del acuerdo establecido, a remunerar al productor por los servicios prestados durante la producción. Con frecuencia, los contratos de producción agrícola otorgan al contratista el derecho a supervisar el proceso de producción, lo que puede incluir la provisión de insumos, instrucciones y asesoramiento técnico.

2. Las obligaciones que asumen normalmente las partes en virtud de un contrato de producción agrícola se pueden clasificar en dos categorías principales. Algunas obligaciones están relacionadas directamente con las características físicas de los bienes que se van a producir (calidad, cantidad, fecha de entrega) o con la remuneración correspondiente (precio, plazo de pago), y se pueden describir como obligaciones “relacionadas con el producto”. Otras obligaciones se centran en el proceso por el que se producen los bienes (método de producción, tecnología utilizada, condiciones de trabajo) y pueden incluir medidas de gestión detalladas. De ellas, algunas pueden estar orientadas en especial a obtener las características físicas deseadas para los bienes (momento y método de la siembra, cantidad y modo de uso de los fertilizantes) o a cumplir las normas de inocuidad (uso de plaguicidas, condiciones de higiene), mientras que otras pueden tener muy poca relación con la calidad del producto en sentido físico y estar más vinculadas a los atributos intangibles deseados para el producto o el proceso (conformidad con las normas ambientales y de sostenibilidad, beneficios comunitarios, cuestiones de género o relacionadas con las poblaciones indígenas). Estas obligaciones se pueden describir como obligaciones “relacionadas con el proceso”.

3. Es importante entender que las obligaciones de los productores y contratistas suelen ser interdependientes, por lo que la ejecución de una parte dependerá a menudo del cumplimiento de la otra. De hecho, las obligaciones

de cada parte pueden llevar aparejadas obligaciones correspondientes o conexas para la otra. Por ejemplo, la obligación del contratista de proporcionar instrucciones técnicas puede vincularse con la obligación del productor de seguir dichas instrucciones. Por consiguiente, en este capítulo se examinan de forma conjunta las obligaciones del productor y del contratista respecto de cada objetivo contractual y de cada etapa de ejecución. En primer lugar, se presentan los aspectos clave de la distribución de los riesgos entre las partes. En segundo lugar, se analizan las obligaciones básicas de las partes en un contrato de producción agrícola. Muchas obligaciones se caracterizan porque pueden prolongarse durante un período de tiempo o referirse a varias etapas de la duración del contrato de producción agrícola, como se indica al examinar cada obligación en la presente Guía.

4. Por último, en la sección final del capítulo se exploran varias obligaciones generales y algunos problemas que pueden surgir en cualquier etapa de la ejecución de un contrato de producción agrícola. Es fundamental que las dos partes tengan en mente estas obligaciones en todo momento durante la ejecución del acuerdo. Además, en este capítulo se abordan de forma específica los contratos de producción agrícola celebrados entre un productor individual y un contratista individual. Como se ha expuesto en el Capítulo 2, Sección I, titulada “Las partes del contrato”, los acuerdos contractuales pueden ser más complejos que esta relación bilateral.

5. Este capítulo se centra en las obligaciones que emanan de las disposiciones del propio contrato. No obstante, las partes siempre deberán recordar que pueden estar sujetas también a obligaciones derivadas de otras fuentes (véase el Capítulo 1, “El marco jurídico”). Por ejemplo, el productor que contrata empleados queda sujeto a los requisitos previstos por el derecho social y laboral aplicable, por ejemplo, en tema de horarios de trabajo, contribuciones sociales, condiciones de seguridad del lugar de trabajo y prohibiciones del empleo infantil. Si bien estas normas son aplicables por su carácter imperativo, a menudo los contratos de producción agrícola también detallan de forma inequívoca dichas obligaciones conexas.

I. Distribución de los riesgos

6. Las obligaciones de las partes previstas en el contrato están relacionadas de forma intrínseca con la forma en que las partes quieren distribuir y compensar los riesgos. En principio, cuando las partes redactan un contrato e incluyen en él las obligaciones que asume una u otra parte, también están distribuyendo los riesgos, que recaen sobre una u otra parte. Los riesgos más importantes a los que se exponen las partes durante la vigencia de un contrato se pueden dividir en dos grandes categorías: a) “riesgos de producción”, es

decir, el riesgo de pérdida o déficit de producción debido a sucesos previstos o imprevistos que sobrevienen al proceso productivo; y b) “riesgos comerciales”, es decir, el riesgo de que el valor real de mercado del producto en el momento de su entrega o comercialización sea menor o mayor que el valor previsto por las partes al determinar el precio o la fórmula para calcularlo.

A. Distribución de los riesgos de producción

7. Durante la etapa de producción acontecen sucesos, como las inclemencias meteorológicas, que pueden provocar déficits o incluso la pérdida total del producto (véase también el análisis de los sucesos sobrevinientes expuesto en el Capítulo 4, párrs. 2-4). Estos sucesos se denominan riesgos de producción. Por regla general, el contrato incluirá disposiciones en las que se especificará qué parte asume el riesgo de pérdida y qué parte es responsable de obtener una garantía por las cantidades necesarias para satisfacer los requisitos contractuales. Estas disposiciones, junto con las obligaciones resultantes, deben ser interpretadas teniendo en cuenta las normas supletorias sobre distribución de riesgos previstas en la legislación aplicable.

8. Para comprender plenamente las posibles formas de distribución de los riesgos de producción en los contratos de producción agrícola, es importante valorar las implicaciones jurídicas de la tenencia y la transferencia del título de propiedad de los bienes. En general, se puede considerar que la titularidad de derechos sobre los bienes equivale al derecho de propiedad sobre estos últimos, por lo que la transferencia de derechos conlleva la transferencia de la propiedad de los bienes. La parte titular de los bienes, entre otras cosas, tiene derecho como propietario a venderlos o a disponer de ellos de otra forma. Otra consecuencia importante de la titularidad es que el propietario asume potencialmente los riesgos de deterioro, pérdida o daños a los bienes. Es necesario remitirse a las cláusulas contractuales y a la legislación aplicable para saber si es la parte titular de la propiedad de los bienes quien asume los riesgos de producción. En algunos sistemas jurídicos las normas supletorias establecen que estos riesgos sean asumidos por el titular de la propiedad de los bienes.

9. Desde esta perspectiva, el título de propiedad en los contratos de producción agrícola puede seguir dos modelos generales. En el primero de ellos, el productor es titular de los bienes específicos y los entregará al contratista, como en los contratos de compraventa. En el segundo modelo, el contratista es el propietario de la materia prima y el producto transformado durante todo el proceso de producción, y la condición del productor se asemeja a la de un proveedor de servicios. En ambos modelos, las obligaciones que asume cada parte dependerán de quién ostenta el título de propiedad de los bienes y los insumos en el momento pertinente.

10. En algunos sistemas jurídicos, la transferencia del título de propiedad se produce cuando el comprador toma posesión o recibe la entrega de los bienes, momento en que se realizará normalmente la transferencia del riesgo de pérdida. En otros regímenes jurídicos, la norma supletoria asocia el riesgo de pérdida al control material sobre los bienes, ya que la persona que tiene la posesión de los bienes es la parte mejor capacitada para cuidar de ellos. Esta situación es frecuente en contratos como el arrendamiento, préstamo o depósito, en los que la persona que disfruta del uso o la custodia de los bienes, y no su propietario, es quien asume los riesgos. Las normas supletorias que regulan el riesgo de pérdida pueden modificarse mediante cláusulas contractuales, sin perjuicio de la aplicación del principio general de buena fe.

11. Hay dos cuestiones adicionales que revisten una importancia especial para el contratista. En primer lugar, para éste es importante que el productor sea titular derechos válidos y adecuados sobre la tierra y la producción. En segundo lugar, el contratista debe saber cuándo se transfieren estos derechos. La cuestión de la titularidad puede presentar cierta complejidad fáctica debido al carácter fungible de los bienes futuros (esto es, que pueden ser sustituidos de forma directa). En cuanto a los derechos del productor sobre la tierra y los bienes, se suelen aplicar las normas imperativas de protección de los derechos de terceros. Sin embargo, como sucede entre las partes, en ocasiones el contratista requiere que el productor garantice que es el titular legítimo de la tierra y ostente el título de propiedad plena sobre la producción y que ninguna otra parte puede reivindicar derechos sobre la producción, derechos de tenencia de la tierra, derechos de garantía u otros.

12. Una cuestión que preocupa de forma especial a los productores es que algunos contratos reconocen al contratista el título de propiedad sobre el cultivo, al tiempo que imponen el riesgo de pérdida al productor hasta la entrega del cultivo. Por consiguiente, en muchos contratos de producción agrícola el productor no tiene derechos legales o títulos de propiedad sobre el cultivo durante su crecimiento. De esta manera se intentan proteger los intereses financieros del contratista sobre el cultivo frente a las reclamaciones interpuestas por los acreedores de obligaciones del productor, así como los derechos de propiedad intelectual del material genético (véanse los párrs. 95-104 *infra* para obtener más información sobre los derechos de propiedad intelectual). Sin embargo, muchos contratos establecen también que el riesgo de pérdida del cultivo (por ejemplo por motivos climáticos o enfermedad) recae sobre el productor. En otras palabras, si el cultivo se completa con éxito, es propiedad del contratista, pero si se pierde, el productor es responsable y no recibe indemnizaciones. Este tipo de acuerdo es un ejemplo clásico de transferencia de riesgos, ya que garantiza el derecho del contratista al cultivo sin exponerlo a los riesgos de producción. Otra preocupación para el productor

se refiere a las situaciones en que podría no producirse la transferencia de riesgos, ni siquiera cuando el contratista ya ha obtenido la posesión y la titularidad del producto. En estos casos, si se rechaza el producto en una etapa posterior de la cadena de producción, el productor continuará asumiendo la carga que esto conlleva.

B. Distribución de los riesgos comerciales

13. El “riesgo comercial” en un contrato de producción agrícola es el riesgo de que la producción no pueda generar los ingresos previstos debido a variaciones en los precios de mercado o en la demanda del producto. En ambos casos, la capacidad de las partes para recuperar su inversión puede quedar limitada y se pone en peligro la solvencia financiera del proyecto.

14. El fundamento de la agricultura por contrato es que el contratista controla los riesgos comerciales, por una parte acordando previamente un precio fijo o, al menos, una fórmula para el cálculo de los precios como protección frente a las fluctuaciones desfavorables de los precios, y por otra parte exigiendo el cumplimiento de las normas de cantidad, calidad y producción, lo que reduce el riesgo de rechazo del producto por los clientes finales de la cadena de valor. El mercado y el producto concretos, así como la estructura empresarial que busca el contratista, determinarán el nivel de integración establecido por un contrato de producción agrícola. Las relaciones suelen tener un nivel elevado de integración cuando la producción está destinada a la venta en mercados oligopolísticos (esto es, controlados por un pequeño grupo de empresas) o cuando el contratista ha desarrollado líneas de productos especializados que requieren materias primas específicas y métodos de producción que confieren una identidad de mercado concreta al producto final. Estas relaciones conllevan normalmente varias obligaciones específicas, como la obligación del productor de utilizar exclusivamente los insumos y la tecnología del contratista (véase el párr. 66 *infra*). Para asegurar una producción conforme a los requisitos de mercado establecidos por el contratista, generalmente el acuerdo establece que el productor debe adquirir conocimientos concretos para la producción contratada y realizar inversiones de capital en instalaciones y equipamiento de conformidad con las especificaciones del contratista (véanse los párrs. 75-77 *infra*).

15. En general, se somete al productor a un control y supervisión estrechos durante los diferentes procesos involucrados en la producción. Es habitual que el contratista se asegure el derecho exclusivo de adquisición del producto, y posiblemente también ostente derechos de propiedad (por ejemplo, propiedad plena, otros derechos reales o patente) sobre los insumos, la tecnología y el producto durante todo el proceso de producción.

16. Además de contemplar las cuestiones relativas al control, la mitigación y la distribución de los riesgos comerciales derivados de fallas del mercado, el contrato también suele tener en cuenta los riesgos comerciales resultantes de las fluctuaciones de los precios. Desde el punto de vista del contratista, el riesgo principal es que el precio fijado en el contrato u obtenido mediante la aplicación de la fórmula contractual para el cálculo de los precios (véanse los párrs. 149-158 *infra*) sea mayor que el precio actual de mercado de un producto de la misma calidad. Si la demanda del producto final es elástica o existe una gran competencia, el contratista puede ser incapaz de trasladar el encarecimiento de los precios a los consumidores y podría obtener menos ganancias de las previstas inicialmente. Por el contrario, desde el punto de vista del productor, si el precio del contrato es inferior al precio de mercado o no es suficiente para proteger sus ganancias en caso de aumento de los costos (por ejemplo, subidas de salarios o del precio de la electricidad o el combustible), el contrato resulta poco atractivo e, incluso, desfavorable. Cualquiera de los dos casos podría alentar a las partes a no cumplir con el contrato. Cuando los productos son sencillos y se pueden adquirir con más facilidad de otras fuentes o vender a otros compradores, el riesgo de incumplimiento es mayor. Cuanto más compleja sea la producción, mayor será la interdependencia entre las partes.

17. El mecanismo de determinación de precios previsto en el contrato permite controlar y mitigar gran parte de los riesgos comerciales. A medida que aumenta la capacidad de las partes para idear un mecanismo que proteja la rentabilidad mutua del acuerdo frente a las fluctuaciones de los precios, se incrementan las posibilidades de que las partes consigan establecer una relación contractual sostenible. Las partes deben tener en cuenta que una fijación errática de los precios y una gestión inadecuada de los riesgos se deben a menudo a la escasa disponibilidad de información sobre el mercado, lo que subraya la necesidad de disponer de un plan comercial completo en el momento de negociar el contrato.

C. Exclusividad

18. A fin de controlar los riesgos tanto de producción como comerciales, las partes suelen reforzar la obligación de entrega y el mecanismo de determinación de precios mediante una cláusula de exclusividad. En este contexto, la exclusividad significa que el productor se compromete a tratar únicamente con un contratista específico. En la mayoría de los casos, la exclusividad exige que se entregue todo el producto al contratista y que sea este último quien proporcione todos o casi todos los insumos. El concepto de exclusividad está estrechamente vinculado a la cantidad de producto que se

entregará al contratista (véase el análisis sobre la cantidad en los párrs. 24-41 *infra*).

19. A menudo, las obligaciones de exclusividad son una consecuencia clara del modelo empresarial en el que se basa el contrato. Por ejemplo, si el contratista ha conservado el título de propiedad sobre los bienes, la consecuencia natural es que se debe devolver toda la producción al contratista (salvo posibles excepciones menores, por ejemplo, permitir que el productor se quede con cantidades pequeñas para uso personal). El efecto es diferente si la producción es de titularidad del productor. No obstante, en este caso, muchos contratos de producción agrícola continúan obligando al productor a entregar su producción únicamente al contratista, alegando que éste ha proporcionado insumos importantes para el proceso de producción, como material de siembra o plantación y asesoramiento técnico. Esta obligación también puede derivar del compromiso del contratista a adquirir la totalidad de la producción.

20. Sin embargo, el productor debe conocer los riesgos que conlleva conceder a un único contratista derechos exclusivos sobre toda su producción. Por regla general, debido a su dependencia del contratista para acceder al mercado y a las condiciones que este último le impone en tema de precio, insumos y crédito, el productor que participa en una relación exclusiva con un contratista pierde gran parte o la totalidad de su independencia económica. Esta dependencia económica limita las posibilidades del productor de oponerse a los posibles abusos o conductas desleales del contratista, por miedo a perder el contrato. Para evitar esta situación, normalmente la legislación nacional establece disposiciones de protección especiales.

21. Las cláusulas de exclusividad no bastarán por sí solas para asegurar la ejecución del contrato si el mecanismo de fijación de precios o las modalidades de pago no garantizan un nivel de rentabilidad adecuado, o si el incumplimiento del contrato resulta económicamente más viable que pagar los daños por incumplimiento. El cambio del precio de mercado o la posibilidad de pagar de inmediato o por adelantado puede alentar a un productor oportunista a incumplir su obligación de entregar el producto al contratista y a vender el mismo producto a un tercero. Esta práctica de venta fuera de contrato a terceros es más frecuente cuando existe una obligación de entrega exclusiva, pero también puede producirse cuando el contrato establece una cantidad de entrega fija. Si el producto es propiedad del contratista o si el contrato abarca toda la producción, la venta a terceros está prohibida. Sin embargo, es importante distinguir entre los casos de venta a terceros propiamente dicha y los casos en que se supera la cantidad de producción fijada (en esta situación, el excedente de producto se puede vender a terceros, preferiblemente una vez rechazado por el contratista). En la práctica, la venta a terceros se produce cuando el productor

considera que los beneficios de incumplir el contrato son mayores que las desventajas de perder esa relación contractual. Para evitar este tipo de venta, los contratistas pueden flexibilizar la entrega permitiendo a los productores conservar una pequeña cantidad para la venta fuera de la relación contractual, si bien el productor continuará estando obligado a reembolsar los insumos y servicios proporcionados por el contratista.

II. Obligaciones principales de las partes

22. En los contratos de producción agrícola, la principal obligación del productor es producir los bienes de conformidad con las especificaciones y los requisitos del contrato. Esta obligación puede conllevar una gran variedad de obligaciones secundarias y requisitos subyacentes. En paralelo a la obligación del productor, el acuerdo incluye la obligación del contratista de comprar la producción o, si tiene la propiedad del producto, de recibir su entrega. Por tanto, la principal obligación del contratista es pagar el precio. El contratista también puede asumir varias obligaciones relacionadas con el proceso productivo, como la obligación de proporcionar los insumos especificados y la obligación de supervisar la producción.

A. El producto

23. La cantidad y la calidad del producto acordadas son elementos fundamentales para las obligaciones de producción y entrega. El alcance de las obligaciones relacionadas con el producto que asumen las partes puede resultar complejo. Por ejemplo, la cantidad no se calcula únicamente en función de la cantidad de insumos suministrados, sino a menudo también de su calidad. Además, la cantidad y la calidad de la producción no dependerán únicamente de lo cuidadoso que sea el productor, sino también del método y los medios de producción utilizados, que a menudo vienen determinados por el contratista. El alcance de las obligaciones de cada parte relativas a la provisión de insumos y a los métodos de producción determina los riesgos que cada una asume por pérdida, cantidad insuficiente o calidad inadecuada. En esta sección se analizan las cuestiones relacionadas con la cantidad y la calidad.

1. Cantidad

24. A menudo el contratista acuerda pagar al productor toda su producción. Sin embargo, algunos contratos establecen que solamente se comprará una parte del cultivo futuro, que puede ser una cantidad determinada, una cantidad mínima, una cuota o una cantidad variable. Algunos contratos estipulan que la cantidad se determinará en un momento sucesivo en base a ensayos de campo

realizados durante el crecimiento del cultivo. Los contratos de producción ganadera también pueden incluir acuerdos similares.

a) *Compra de la totalidad de la producción*

25. Los acuerdos para que el contratista compre “toda” la producción pueden hacer referencia a varios parámetros posibles, cuyo significado deberá especificarse claramente. Si por “toda la producción” se entienden todos los productos procedentes de una parcela de tierra específica, se deberá especificar en el contrato la ubicación exacta y posiblemente también la superficie del terreno. Si por “toda la producción” se entiende el cultivo obtenido con los insumos suministrados por el contratista, como semillas o material de plantación, se debe indicar de forma inequívoca en el contrato. De igual forma, en los contratos de ganadería que establecen que el contratista debe suministrar los animales, lo lógico sería que “toda la producción” se refiriese a todos los animales. Evidentemente, también habrá que especificar con claridad este dato en el contrato. Las partes también podrían definir “toda la producción” simplemente haciendo referencia a todo lo que produce el productor.

26. El “cultivo” suele ser el cultivo de una temporada específica, pero también se puede entender como el cultivo de varias temporadas o como varios cultivos en una única temporada. El contrato deberá detallar qué se incluye en el “cultivo”. Algunos contratos que prevén la entrega de todo el cultivo incorporan una estimación de la cantidad que se va a producir; en este cálculo se suele tener en cuenta la incertidumbre que caracteriza en general a la producción de cultivos. Las cláusulas sobre fuerza mayor pueden contemplar la adaptación de las cantidades si se pierde una parte del cultivo debido a las condiciones atmosféricas.

27. La obligación del productor de entregar todo el cultivo al contratista implica que éste tiene derechos exclusivos sobre la producción, lo que significa que se prohíben las ventas a terceros (véase el análisis de la exclusividad, párrs. 18-21 *supra*). Como consecuencia de la obligación del productor de entregar toda la producción al contratista, el productor puede tratar únicamente con el contratista respecto de esa producción. Sin embargo, no se presupone que el contratista mantenga una relación exclusiva con el productor. Aunque no existen impedimentos jurídicos específicos contrarios a que las partes celebren una relación exclusiva, lo más frecuente es que los contratistas traten con muchos productores, aumentando así el volumen global de la producción y reduciendo los riesgos de incumplimiento de un productor concreto.

28. En los contratos exclusivos, esto es, cuando el productor debe entregar todo la producción o toda la producción procedente de un terreno concreto, las ventas fuera de contrato a terceros, sin importar su tipo, equivalen al

incumplimiento de una obligación (véase el Capítulo 5, párr. 89). Además, el productor puede estar incumpliendo sus obligaciones cuando, incluso sin haber participado en transacciones con terceros, entrega una cantidad limitada o cultivos que no cumplen con las condiciones estipuladas como resultado de su falta de esfuerzo, tanto si el contrato es exclusivo como si no lo es.

29. Desde el punto de vista del contratista, el principal problema derivado de las ventas fuera de contrato a terceros por parte del productor es la imposibilidad de obtener bienes de sustitución conformes a las especificaciones contractuales de otras fuentes que no están vinculadas a realizar la producción de conformidad con los requisitos del contratista. Asimismo, los bienes podrían contener insumos del contratista que éste podría querer seguir controlando. El contratista se puede proteger frente a este riesgo estableciendo que el productor pueda proceder a la venta del producto fuera de contrato a terceros únicamente cuando se rechaza la entrega por incumplimiento de los requisitos. Cuando el producto integra insumos sobre los que el contratista ostenta derechos de propiedad intelectual, el contrato puede prever su destrucción para evitar la venta a terceros.

30. La prohibición de vender a otra parte puede estar estipulada explícitamente en el contrato, pero se puede obtener el mismo resultado de forma implícita vinculando la obligación del productor de reservar toda su producción para el contratista, quien queda obligado a comprarla en su totalidad. En muchos contratos que contemplan la entrega de toda la producción al contratista, este vínculo no se refleja de forma explícita, ya que puede parecer evidente. Sin embargo, el problema de la venta fuera de contrato a terceros es una de las preocupaciones principales de muchos contratistas y se recomienda incluir una cláusula inequívoca al respecto.

31. En ocasiones, los contratos de producción agrícola incluyen excepciones expresas a las cláusulas de exclusividad vinculantes. Por ejemplo, se pueden permitir las ventas a terceros con el consentimiento del contratista. Otra excepción frecuente contempla que el contratista informe al productor de su incapacidad para adquirir las cantidades fijadas en el contrato. Además, en ocasiones se establecen excepciones limitadas para cantidades pequeñas que el productor puede conservar para uso personal o para venta en el mercado local.

b) Compra de una parte de la producción

32. Para asegurarle al contratista un suministro constante y previsible, a menudo el contrato prevé la compra de una cantidad específica, que puede ser solo una parte de la producción. De esta forma, las dos partes saben con antelación la cantidad que se requiere en virtud del contrato, si bien de esta manera el productor asume el riesgo de una producción inferior a la prevista.

No obstante, en función del sistema jurídico aplicable y salvo pacto contrario de las partes, el contratista puede estar sujeto por ley a la obligación implícita de ayudar a garantizar que el productor pueda satisfacer su obligación, por ejemplo, no realizando peticiones al productor que el contratista sepa de manera razonable que el productor no puede satisfacer. En principio, el productor decide libremente las cantidades que se producirán en exceso de los volúmenes establecidos en el contrato.

33. Si la obligación del productor no se refiere a la totalidad del cultivo, el productor es libre de vender las cantidades excedentes a terceros. Por consiguiente, prácticamente ningún contrato de este tipo incluye restricciones a las ventas fuera de contrato a terceros, aunque puede haber excepciones. Por ejemplo, se puede estipular que no se pueden celebrar otros contratos de producción agrícola con terceros (de acuerdo con las condiciones contractuales, con o sin el consentimiento del contratista). Si el productor tiene derecho a vender el excedente respecto de la cantidad acordada, tanto si se ha determinado una cantidad específica como si se ha establecido un porcentaje de la producción total, es relativamente frecuente que el contratista tenga el derecho de preferencia en la compra, en cuyo caso se recomienda regular las condiciones para ejercer este derecho (plazo temporal, aviso, etc.). Para evitar que se deteriore el cultivo, el productor deberá saber rápidamente si está autorizado a vender el excedente a terceros.

34. Algunos contratos establecen la obligación de entregar un porcentaje determinado de la producción. El porcentaje suele ser lo bastante elevado como para equivaler a una porción adecuada de la producción del productor y justificar al mismo tiempo la existencia de un contrato detallado, con obligaciones recíprocas relacionadas con los métodos de producción, los requisitos de calidad o los diferentes insumos que proporciona el contratista.

35. Los contratos de producción agrícola también pueden regular la entrega de cantidades de bienes determinadas, sin hacer referencia a la totalidad del cultivo. Igual que en el caso anterior en el que el contratista solamente adquiere un porcentaje del cultivo, las cantidades especificadas suelen ser lo bastante grandes como para justificar la existencia de un contrato que regule las obligaciones recíprocas de las partes, características de los contratos de producción agrícola.

36. Algunos contratos establecen la compra de una cantidad “mínima inicial”, lo cual indicaría que las partes prevén otras entregas posteriores. La ausencia de obligaciones jurídicas explícitas a este respecto crea una incertidumbre que se puede evitar incluyendo cláusulas expresas en el contrato. Si el contrato obliga al productor a cultivar una cantidad mínima, deberá aclararse cómo proceder con el excedente.

37. Los contratos de producción agrícola establecen con frecuencia que el productor deberá cumplir una cuota basada en el reparto entre los productores. Normalmente quien determina cómo se realiza el reparto es el contratista, que habrá celebrado acuerdos similares con otros productores. La cuota también puede calcularse a partir de una reglamentación pública. Si existe una cuota, el contrato debe establecer con claridad si se fija un requisito mínimo, un requisito máximo o ambos. Normalmente la principal preocupación del contratista es evitar que la producción sea insuficiente, aunque la producción excesiva también podría generar problemas. El productor deberá saber exactamente qué se requiere para satisfacer la cuota. Si la cuota es una cantidad mínima, el contrato deberá estipular si el contratista adquirirá una parte o la totalidad del excedente. También deberá establecer de forma explícita si el productor puede disponer libremente de la producción excedente de la cuota. Desde el punto de vista del productor, la aplicación de esta disposición presupone que existe un mercado alternativo, lo que no siempre es cierto. La cuota puede fijar un máximo que no se puede superar, por ejemplo, cuando el reglamento aplicable establezca límites a la producción. La cuota también puede fijar una cantidad mínima y una cantidad máxima, en cuyo caso el contrato puede establecer que el productor pague una penalidad si no se cumple el mínimo, y que se baje el precio si se supera la cuota. A fin de evitar los malentendidos que puedan derivarse de una única referencia al término “cuota”, se deberá escoger de forma explícita uno de los diferentes sistemas de cuota existentes.

38. Puede resultar ventajoso para las partes acordar que la cantidad no se determine hasta un tiempo posterior a la conclusión del contrato. Por ejemplo, el contrato puede establecer que el contratista fijará las cantidades en un momento sucesivo, dependiendo de los pedidos que reciba. Este mecanismo puede responder a diferentes propósitos, por ejemplo, como protección frente a la incertidumbre de la demanda y los precios futuros del mercado o frente al desconocimiento de las cantidades de producción. Además, tiene en consideración la incertidumbre general que puede afectar a la producción agrícola, aunque también conlleva riesgos mayores para el productor ya que el precio por pagar podría ser menor que lo convenido en el momento de celebrarse el contrato. El productor también debería saber que se arriesga a que las cantidades sean inferiores a lo previsto, ya que las decisiones de siembra o plantación se deben tomar meses antes de la cosecha.

39. Un contrato que disponga fijar la cantidad en un momento sucesivo debe establecer los criterios para fijar tanto la cantidad como el momento en que se determinará la misma. En caso contrario, el contrato será considerado no suficientemente preciso para poder ser ejecutado (véase el Capítulo 2, párrs.

63-65).¹ En muchos sistemas jurídicos la ausencia de una cláusula específica sobre la cantidad de por sí no invalida el contrato, siempre y cuando se disponga de otros elementos que permitan determinar un precio justo.² Dado que un contrato conlleva al menos una obligación mínima para cada parte contratante, muchos sistemas jurídicos consideran inaplicables los acuerdos que otorguen al contratista la potestad discrecional para determinar qué cantidad de la producción habrá de comprar.³ Las normas o códigos de conducta que rigen los contratos de producción agrícola, si existen, suelen incluir la indicación de las cantidades entre las cláusulas esenciales del contrato. En ocasiones, solamente se permiten ciertos tipos de cláusulas para determinar la cantidad. Algunas normas también contemplan la posibilidad de establecer márgenes de tolerancia.

40. Tal como se ha mencionado, puede resultar ventajoso para las partes atribuir al contratista una cierta potestad discrecional para determinar el volumen de producción que adquirirá. Para ello, la legislación normalmente contempla varias obligaciones explícitas y tácitas⁴ a cargo del contratista, quien, como mínimo, estará sujeto a la obligación de obrar según la buena fe y la actuación leal. Las prácticas que las partes hayan establecido entre sí, además de las costumbres de la industria y los usos comerciales, también pueden servir de base para imponer límites a la elección del contratista.⁵ Asimismo, es frecuente que las partes acuerden cantidades mínimas y máximas estimadas.

41. Independientemente del método que se utilice para determinar las cantidades a entregar, a menudo los contratos establecen que el producto debe proceder de la producción del productor. Normalmente el productor no está autorizado a comprar a terceros para alcanzar la cantidad requerida, ya que los bienes deben haberse producido en el lugar acordado, con los insumos y métodos indicados en el contrato.

1 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar de los arts. 2.1.2 y 2.1.14 de los Principios UNIDROIT.

2 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del apartado 1 del art. 5.1.7 de los Principios UNIDROIT.

3 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del apartado 2 del art. 5.1.7 de los Principios UNIDROIT.

4 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 5.1.7 de los Principios UNIDROIT.

5 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 9 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

2. Calidad

42. En los contratos de producción agrícola, los productores están obligados a cumplir las normas de calidad previstas en el contrato y en la legislación aplicable. Además de lo expresamente previsto en las cláusulas del contrato, también la legislación puede imponer al productor la obligación de garantizar que el producto sea de la calidad prevista y adecuada al uso para el que está destinado y que fuera conocido por el productor.⁶ La obligación de cumplir con las normas de calidad necesarias puede ser una obligación a cumplir de forma estricta dependiendo de las condiciones del contrato y de la naturaleza del defecto del producto.

43. El productor debe cumplir los requisitos de calidad relativos tanto al proceso como al producto y el incumplimiento suele derivar en bienes que no son conformes (como se analiza con más detalle en los párrs. 109-117 *infra*). La calidad del producto depende cada vez más de la calidad del proceso, por lo que en la práctica contractual se observa una tendencia creciente a anteponer la supervisión de la calidad del proceso de producción al control de la calidad en la entrega. Los sistemas de gestión de la calidad, con inclusión de la determinación de los objetivos normativos, la planificación, el control, la garantía y la mejora de la calidad del producto, tienen carácter obligatorio según diversas normas técnicas y, en ocasiones, por ley.

a) Determinación de la calidad

44. Los requisitos de calidad se definen a menudo con diferentes características que pueden influir en los precios e, incluso, en los mercados o los canales de distribución. Por ejemplo, la distinción entre “calidad superior”, “primera calidad” y “calidad estándar” dentro de un mismo producto puede traducirse en precios y, con frecuencia, mercados diferentes. Estas características pueden incluir cualquier rasgo (por ejemplo, color, tamaño, forma), referirse al contenido (por ejemplo, leche de bajo contenido graso, uvas sin semillas) y a la aptitud para un uso específico (por ejemplos, semillas que son resistentes a un virus concreto, espárragos sin productos químicos prohibidos por el mercado de destino), así como cualquier requisito del proceso. Pueden depender del territorio en el que se desarrolla la producción e incluir la denominación de origen geográfico. Las características de calidad se

6 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 5.1.6 de los Principios UNIDROIT; en el caso de los contratos de venta internacionales, dicha norma se estipula en el art. 35 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

pueden comprobar antes de que se inicie el proceso de producción o durante la inspección final, cuando se definen la calidad y el precio.

45. La no conformidad del producto se puede evaluar no solo en base a las cláusulas del contrato y la legislación aplicable, sino también en base a las directrices, incluidas las directrices técnicas, que ofrecen el contratista y sus agentes (por ejemplo, los insumos suministrados por el contratista, las obligaciones relacionadas con el proceso estipuladas en el contrato, las características requeridas para el producto final, el asesoramiento técnico y la capacitación que se presta al productor).

46. Algunos sistemas jurídicos imponen restricciones a la limitación de la responsabilidad, por lo que las cláusulas que establezcan que el productor es el único responsable de no conformidad del producto o que excluyan toda responsabilidad del contratista ante terceros no siempre serán válidas (véase el Capítulo 5, párr. 6). Además, algunos sistemas jurídicos no permiten transferir al productor el riesgo de los defectos que están vinculados con las directrices del contratista. Dependiendo de la legislación aplicable, la responsabilidad del contratista podría ser proporcional al nivel de las directrices dadas.

b) Normas de calidad

47. El contrato puede establecer las normas de calidad por medio de una fórmula general o de especificaciones más detalladas incluidas en un anexo al acuerdo o incorporadas mediante referencia a normas externas. Se recomienda a las partes prestar la atención debida a este aspecto de las obligaciones del productor, pero el grado de detalle y la elección de los criterios utilizados dependerán del tipo de producto. No se utilizan los mismos métodos para definir la calidad requerida para las patatas que para el sisal o la leche de cabra, por ejemplo. Cuando las especificaciones tienen un carácter marcadamente técnico, el contratista deberá asegurarse de que el productor las comprende. En caso necesario, se tendrán que proporcionar las explicaciones adecuadas al negociar el contrato.

48. En la práctica, los contratos en ocasiones son poco precisos en lo que concierne a los requisitos de calidad. Por ejemplo, algunos establecen que los bienes deben ser de “buena calidad”, de “máxima calidad” o de “calidad aceptable”. Se diría que existen diferencias de grado entre estas tres fórmulas, pero su imprecisión probablemente planteará dificultades en caso de controversia. Otras fórmulas frecuentes son “comercializable” o “calidad de exportación” o bien conformidad “con los requisitos de calidad internacionales” o con los “requisitos del país importador”. Estos criterios también pueden tener interpretaciones diferentes.

49. Otros contratos establecen requisitos de calidad objetivos y precisos. Por ejemplo, las características exigidas al producto pueden exponerse con términos más específicos, como “grano con preservación de identidad y bajo contenido linoleico” o “contenido de humedad máximo del 6,5 %”. Un contrato para la entrega de productos de abeja, por ejemplo, puede contener descripciones precisas de los requisitos de calidad específicos para cada producto, esto es, la miel, la jalea real y el polen de abeja. Un contrato para el suministro de animales productores de leche puede especificar las razas aceptadas, el número máximo de lactaciones previas de las vacas en gestación, la producción lechera mínima de algunos animales durante su lactación anterior y los defectos morfológicos que no se aceptarán. El contrato también puede incluir una lista de las disconformidades que justificarían el rechazo de los productos.

50. A menudo se utilizan anexos especiales al contrato en los que indicar los requisitos de calidad, cuando estos son muy complejos. Una manera de poner de relieve la importancia de las normas de calidad es afirmar de forma clara que el anexo forma parte del contrato. Cuando los requisitos de calidad se expresan mediante gráficos que describen múltiples grados o categorías y sus cifras o porcentajes correspondientes, puede resultar más cómodo incluir toda esta información en un documento independiente que insertarla entre una sucesión de diferentes cláusulas contractuales.

51. Otra forma de describir la calidad requerida es haciendo referencia a las normas establecidas por una fuente externa. Estas normas vienen a menudo determinadas por una asociación profesional o están promulgadas en los reglamentos nacionales o internacionales. Si resulta pertinente, los contratos pueden hacer referencia, por ejemplo, a las clasificaciones, los grados u otros requisitos determinados por diferentes gobiernos, o a las normas establecidas por los ministerios u otras autoridades públicas. Si el contratista forma parte de una cadena de suministro en la que se han definido normas de calidad comunes, deberá garantizar que el productor ha recibido la información suficiente sobre la existencia y el contenido de tales normas. Las normas privadas conocidas como buenas prácticas agrícolas (BPA) se definen como “prácticas orientadas a la sostenibilidad ambiental, económica y social para los procesos productivos de la explotación agrícola que garantizan la calidad e inocuidad de los alimentos y de los productos no alimenticios”.⁷ La incorporación de normas privadas como las BPA permite valorar la conformidad teniendo en cuenta los

7 Véase http://www.fao.org/prods/gap/index_es.htm

niveles de atención y conocimientos técnicos que se podrían esperar de un productor que trabaja en un ámbito dado.

52. Los reglamentos o códigos de conducta específicos por los que se rigen los contratos de producción agrícola, si existen, suelen establecer la obligatoriedad de incluir en el contrato una disposición sobre la calidad. Algunos reglamentos requieren especificaciones sobre el tamaño, el peso, el grado de madurez o el contenido de jugo, la identificación del organismo competente para la solución de controversias sobre la calidad, la especificación de las consecuencias de la falta de conformidad y una indicación sobre la obligación de los contratistas de garantizar que los productores comprenden plenamente las normas de calidad requeridas. Algunos reglamentos exigen la conformidad con los requisitos jurídicos, el respeto por el bienestar animal y el medio ambiente, la prohibición de utilizar organismos modificados genéticamente o la promoción de los productos locales y biológicos. Algunos sistemas jurídicos cuentan con normas detalladas que regulan los procedimientos de muestreo sobre el terreno. Además de las normas diseñadas específicamente para los contratos de producción agrícola, a menudo también se pueden aplicar normas más generales, junto con las normas privadas, para establecer las normas de calidad. Los requisitos de calidad se deberán expresar de forma lo suficientemente precisa como para evitar que surjan controversias.

53. En los contratos de producción agrícola, la aptitud para el uso ordinario se basa sobre todo en el cumplimiento de las normas agrícolas internacionales imperativas, en especial (aunque no exclusivamente) si el producto está destinado a los mercados internacionales. Sería preferible que el contrato remitiera a estas normas mediante la incorporación expresa, lo que aportaría claridad y reduciría los posibles costos de litigio (véase el Capítulo 1, párrs. 45-48).

54. En muchos sistemas jurídicos, el derecho general de contratos establece normas supletorias para definir las normas de ejecución que se aplicarán a la calidad de los productos agrícolas. Algunos sistemas jurídicos exigen que los bienes cumplan las “expectativas razonables” del contratista. En la esfera internacional, por ejemplo, el principio general de los contratos de compraventa, a falta de normas de calidad explícitas, afirma que el vendedor debe entregar bienes que sean aptos para los usos para los que se utilizarían normalmente otros bienes con las mismas características.⁸ Los bienes también deben ser aptos para todo uso concreto que expresa o tácitamente se haya

⁸ En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el punto a) del apartado 2, art. 35 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

comunicado al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió o no era razonable que confiara en la competencia y el juicio del vendedor.⁹ A excepción de lo anterior, cuando el contrato no determine ni permita determinar la calidad de la ejecución, una parte puede estar obligada a ejecutar el acuerdo con una calidad que sea razonable y no inferior a la media en las mismas circunstancias.¹⁰

55. Aunque las normas supletorias pueden completar las omisiones del contrato, lo más útil para los intereses de las partes es incluir en el acuerdo cláusulas que establezcan de forma expresa las normas de calidad, especialmente cuando el contrato es internacional y las normas supletorias son susceptibles de interpretaciones diferentes en los países involucrados. Por ejemplo, el sistema jurídico del contratista puede contar con muchas fuentes doctrinales o de jurisprudencia para el significado de “comercializable” (independientemente de si se trata de la legislación aplicable al contrato), pero el término puede no tener un significado claro para el productor. Términos como “comercializable” podrían crear incertidumbre y ser motivo de perjudiciales malentendidos (para un análisis más detallado, véase el Capítulo 1, párrs. 35 y 45, y el Capítulo 5, párr. 63).

56. El productor y el contratista pueden establecer el alcance de la responsabilidad por falta de conformidad del producto al convenir las causas de exoneración y limitación de responsabilidad.¹¹ De esta manera las partes pueden limitar las consecuencias jurídicas derivadas de la descripción expresa de los bienes o de las obligaciones implícitas previstas en la legislación aplicable, que no están vinculadas con los criterios convenidos para evaluar la conformidad del producto. Por ejemplo, en ocasiones los proveedores de insumos limitan su responsabilidad excluyendo los denominados daños indirectos (esto es, los daños que no son el resultado directo de las acciones del proveedor, sino de las consecuencias de dichos actos). Se ha impugnado a menudo la validez de estas cláusulas ante los tribunales nacionales, y los sistemas jurídicos nacionales presentan visiones diferentes sobre su aplicabilidad (véase el Capítulo 5, párr. 37).

9 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el punto b) del apartado 2, art. 35 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

10 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 5.1.6 de los Principios UNIDROIT.

11 En el caso de los contratos de venta internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 6 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

c) *Inocuidad de los productos*

57. En función de la legislación aplicable, es posible que tanto los productores como los contratistas tengan obligaciones relacionadas con la inocuidad de los productos, como garantizar su rastreabilidad, evitar o limitar el uso de determinados plaguicidas o velar por las condiciones de higiene del ganado. La inocuidad de los productos está relacionada con la calidad del producto y forma parte desde hace tiempo de la evaluación de la no conformidad.¹² En el contexto de un contrato de producción agrícola, la inocuidad de los productos puede referirse a la prevención de los peligros que pueden propagarse durante la entrega del producto al contratista o que se materializan al final del proceso, cuando se consume el producto o se despliega para uso industrial. La inocuidad de los productos no afecta solo al contratista, sino también a terceros que pueden estar expuestos a peligros sin estar vinculados contractualmente al productor.

58. La capacidad de las partes para satisfacer las normas de inocuidad depende sobre todo de las medidas de evaluación y gestión del riesgo previstas en la legislación aplicable. La obligación de las partes de respetar las normas de inocuidad podría afectar a todo el proceso. Las medidas pueden ser distintas en función del momento en el que se detecte el riesgo y de la disponibilidad de medidas correctivas (véase el Capítulo 5, párrs. 56-57, 65-66 y 106-109).

59. El embalaje y el etiquetado pueden influir de forma significativa en la inocuidad de los productos agrícolas. La disponibilidad de información sobre los alimentos no solo garantiza a los consumidores un nivel elevado de protección de la salud, sino que también les permite tomar decisiones informadas y hacer un uso inocuo de los alimentos. Esta función resulta aún más importante cuando la certificación demuestra la conformidad con las normas. Cuando la legislación aplicable otorga derechos de información a los consumidores, las obligaciones derivadas de estos derechos se aplican en toda la cadena de producción a las situaciones en la que se debe registrar y reflejar adecuadamente la información pertinente en el embalaje.

d) *Vínculo con los requisitos de certificación*

60. En algunos contratos de producción agrícola, el productor puede estar obligado a conseguir una certificación y conservarla en el marco de un plan específico. Los sistemas de certificación y de garantía de calidad ayudan al

12 En el caso de los contratos de venta internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 35 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

contratista a supervisar la ejecución y pueden facilitar la detección precoz de los problemas de conformidad. Cuando se exija una certificación al productor, puede suceder que las obligaciones del contrato de producción y del contrato de certificación se superpongan debido al vínculo existente entre ellos. La garantía de cumplimiento puede ser facilitada por el productor o el contratista en colaboración con un organismo de certificación externo. En algunos casos se puede aplicar a la supervisión un enfoque en dos fases, de manera que el productor se ocupe del proceso interno de verificación de la garantía y el organismo de certificación se encargue de la verificación de la garantía de forma externa.

61. Cuando la garantía del tercero se enmarca dentro de los sistemas de certificación, se suele proporcionar un certificado de conformidad a la parte que cumpla con los criterios aplicables. Dicho certificado puede hacer referencia al lugar y los métodos de producción, a los productos examinados específicamente o a ambos aspectos (lugar de producción y productos) simultáneamente. El certificado se acompaña a menudo del derecho de uso de un logotipo o una etiqueta que se mostrarán en el producto. Algunas de estas etiquetas solamente se utilizarán en el contexto comercial, mientras que otras también se usan en las relaciones comerciales directas con el cliente. El hecho de tener una certificación puede constituir un valor añadido para acceder al mercado. En muchos casos, los contratistas pueden exigirla de forma obligatoria como condición previa para la aceptación del producto; en otros casos, se utilizará únicamente como medio para influir en el precio final, pero no otorgará al contratista el derecho a rechazar el producto.

B. Proceso de producción

62. Los contratos de producción agrícola normalmente establecen obligaciones sobre la forma en que ha de desarrollarse el proceso de producción, en especial para el productor, pero también para el contratista. Las obligaciones que asume cada parte en relación con el proceso son muy diferentes y pueden presentar distintos niveles de correlación con la calidad e inocuidad de los productos. Por ejemplo, el cumplimiento de las normas ambientales puede influir de forma directa en el producto o estar relacionado con cuestiones de sostenibilidad generales. Este aspecto tendrá especial relevancia a la hora de considerar las medidas disponibles en caso de incumplimiento (véase el Capítulo 5, párrs. 52-59, 86 y 91-92). En esta sección se examinan estas obligaciones relacionadas con el proceso.

1. Suministro y uso de insumos

63. Los insumos son todos los elementos materiales (como semillas, material de plantación o fertilizante) e inmateriales (como asesoramiento técnico o capacitación) que se utilizan en la producción del producto agrícola final. En esta sección se examinarán en primer lugar las obligaciones generales comunes a todos los contratos de producción agrícola, independientemente del tipo de insumo, y a continuación se analizarán algunas obligaciones específicas de determinados tipos de insumo.

a) Obligaciones generales

64. Las responsabilidades relativas a los insumos se reparten de forma diferente entre las partes. Se basan en las disposiciones del contrato, explícitas y tácitas, así como en las normas supletorias de la legislación aplicable y en las prácticas del sector.

65. El suministro de insumos por parte del contratista a menudo permite que el productor participe en la actividad de producción sin tener que financiar por adelantado el costo de los insumos, que en otras circunstancias quizás no se podría permitir. Además, el contratista suele estar en mejores condiciones para garantizar la disponibilidad, la calidad y los costos de los insumos. En lo que se refiere sobre todo a grandes compañías de agronegocios, las economías de escala pueden mantener bajos los costos mediante la compra de cantidades grandes de insumos y la concesión de crédito a los productores, y trasladar estos ahorros a los productores para reducir así los costos de producción. El contratista también puede tener acceso inmediato a las instalaciones de mecanización y transporte a las que el productor no podría recurrir en caso contrario. En condiciones ideales, la combinación de estos factores aumentaría la productividad y los beneficios, lo que justificaría que el contratista asumiera estas obligaciones. Por el contrario, puede suceder que el productor quede limitado por los costos y la calidad de los insumos del contratista, en el caso de que éstos no reflejen ni el mejor precio ni la mejor calidad disponibles. Un desequilibrio entre las partes de este tipo puede reducir de manera efectiva las opciones del productor y poner en duda la validez del contrato.

66. La obligación de utilizar los insumos suministrados por el contratista puede acarrear diversas obligaciones para el productor. La primera de ellas es la obligación de recibir los insumos, que se acompaña del derecho a verificar su conformidad (por ejemplo, conservando muestras y registros) y a notificar los defectos aparentes (con la posibilidad de ejercer las correspondientes medidas y acciones). En segundo lugar, el productor puede estar sujeto a la obligación de custodiar los insumos. Dependiendo del tipo de obligación y de las especificaciones de las partes, esto puede tener un alcance amplio,

especialmente en lo que respecta al riesgo de pérdida, para el que se puede requerir que el productor contrate un seguro. En tercer lugar, el productor puede tener la obligación de utilizar los insumos de acuerdo con las directrices del contratista, lo que puede acompañarse de otras obligaciones, como el respeto de las precauciones necesarias en el uso, la conservación de registros y el cumplimiento de las obligaciones administrativas, la utilización de los insumos únicamente para los fines del contrato, la devolución de los insumos no utilizados a cambio de crédito según corresponda en el marco del contrato o la no desviación de los insumos (por medio de la venta o de su uso para fines personales). A la inversa, normalmente está prohibido utilizar los insumos obtenidos a través de otras fuentes.

67. Los productores podrían tener la obligación de pagar los insumos. Salvo pacto contrario (por ejemplo, si se acuerda deducir el valor de los insumos del precio de la producción final), el productor debe pagar todos los insumos que deba comprar al contratista, tanto si son insumos materiales como si se trata de servicios. Dado que el costo de los insumos está relacionado a menudo con el pago de los bienes, un acuerdo bien redactado conectará de forma lógica la descripción y la fijación de los precios de los insumos con los plazos de pago generales del contrato, a fin de permitir la comparación sencilla de todos los aspectos de los costos y los pagos. De no existir un acuerdo de este tipo, el contratista puede quedar sujeto a un plan de pagos distinto en base a las normas supletorias de la legislación aplicable, no necesariamente previstas por las partes.

68. Es interés de las partes contar con un mecanismo claro de determinación de precios de los insumos, aunque se pueda determinar el precio mediante las normas supletorias. Las cláusulas explícitas sobre los precios pueden ofrecer cuanta flexibilidad resulte necesaria y no han de fijar un precio definitivo, sino que pueden basarse también en los precios de mercado que se determinen en un momento sucesivo. Además, la condición relativa al precio de los insumos puede individualizarse para cada entrega o basarse en un acuerdo general. Si no se dispone de una cláusula explícita, existen varias medidas para determinar el precio del insumo, como el uso comercial y consuetudinario, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí y la determinación de un precio razonable basado en los precios de mercado adecuados. Por ejemplo, el pago de los insumos se puede organizar con arreglo a un calendario convenido, pero con mucha frecuencia su precio se resta del precio adeudado al productor por la entrega final del producto. La relación entre el costo de los insumos y el pago de la producción deberá definirse claramente en el contrato. El costo de la entrega de los insumos puede asumirlo cualquiera de las partes, pero debe estar indicado en el acuerdo. Algunos sistemas jurídicos regulan los precios de los insumos para evitar la fijación de precios injustos o el incumplimiento de las

leyes de la competencia. Para ello se establecen normas imperativas que las partes del contrato no pueden derogar.

69. El contrato puede exigir el pago puntual de los insumos suministrados por el contratista. Sin embargo, es muy frecuente que los contratos no estipulen el pago inmediato. El productor suele estar sujeto a condiciones de crédito que permitan deducir el precio de los insumos del importe debido por el contratista como pago por el producto tras la entrega. Desde la perspectiva del productor, esto equivale a un anticipo en especie reembolsable por reducción del precio final del producto. Los insumos suministrados por terceros proveedores se suelen pagar directamente a dichos proveedores.

70. Conviene destacar que los insumos suministrados por el contratista pueden conllevar dificultades para el productor, ya que podrían ser defectuosos (por ejemplo, plantas de baja calidad, semillas infestadas) e impedir que el productor satisfaga los requisitos contractuales de calidad o cantidad. En ocasiones es recomendable obtener la certificación de una entidad independiente, si es posible. Además, los insumos del contratista pueden resultar más caros que insumos similares que el productor podría comprar a otra fuente. También surgen problemas cuando el contratista se retrasa en la entrega de los insumos prometidos, lo que puede poner en peligro el proceso de producción y la capacidad del productor para cumplir sus obligaciones.

71. El contrato también puede obligar al productor a entregar determinados insumos. Los insumos físicos que suministre pueden proceder de la compra de los insumos recomendados o aprobados por el contratista. Además, a menudo el productor proporciona la tierra. Cuando la producción de los bienes se deba realizar en la tierra del productor, los contratos sujetos a determinados sistemas jurídicos incluyen una disposición en la que el productor declara ser el titular legítimo de la tierra y ostentar el título de propiedad plena sobre el producto, y en la que se niegan los derechos sobre la producción a las otras partes (basándose, por ejemplo, en los derechos de tenencia de la tierra, en los derechos de garantía sobre el cultivo o en otros, lo que influye en su derecho sobre el cultivo). Al aceptar dicha disposición, el productor asumirá de forma explícita o tácita la responsabilidad por todas las consecuencias que puedan derivarse de las falsas declaraciones que realice. Si el productor no es el propietario de la tierra sino su arrendatario, puede ser recomendable incluir en el contrato la firma del propietario, para que éste no pueda presentar una demanda alegando que el productor no estaba autorizado a sembrar cultivos o criar ganado en el terreno arrendado.

72. Cuando los insumos procedan de terceros y su entrega no se realice de forma correcta o sean defectuosos, una de las partes puede ser responsable ante la otra por la no conformidad de la producción o por incumplimiento de las

obligaciones relacionadas con el proceso, siempre y cuando la no conformidad de los insumos repercuta en el proceso de producción¹³. En ausencia de una disposición contractual contraria, el alcance de la responsabilidad de una parte ante la otra por incumplimiento de la producción o por no conformidad del producto como resultado de la provisión de insumos insuficientes o defectuosos por un tercero depende de si la ley considera que las consecuencias del incumplimiento del tercero constituyen un riesgo sujeto al ámbito de influencia o control de alguna de las partes.

b) Obligaciones específicas relacionadas con ciertos tipos de insumos

i) Tierra, instalaciones y activos fijos

73. En la mayoría de los contratos de producción agrícola, el contratista no ostenta derechos sobre la tierra utilizada para la producción agrícola, aunque en determinadas circunstancias puede facilitar la tierra o tener intereses en ella y en sus activos fijos. No obstante, lo más frecuente es que sea el productor quien facilite la tierra, bien como propietario, bien como titular de los derechos cuando la tierra (o el emplazamiento acuícola) es propiedad de un tercero. En ocasiones, la propiedad es estatal y, en especial en el contexto de los programas de desarrollo público, la agricultura por contrato se realizará en el marco de alianzas público-privadas. En este caso, normalmente el contratista gestionará de forma directa una parte de la tierra, en la que se ubicarán las instalaciones de elaboración. El resto de la tierra se asignará a los productores, que pueden ser tanto particulares como comunidades que trabajen de forma conjunta.

74. Si el productor alquila la tierra, un tema importante es la duración del contrato de producción con respecto al de arrendamiento (véase un análisis más detallado en el Capítulo 6, párr. 10). Si por cualquier motivo el arrendamiento se extingue durante el contrato de producción, es posible que el productor no pueda cumplir sus obligaciones. Los productores necesitan contar con derechos de tenencia de la tierra seguros para poder construir relaciones estables con los contratistas. En este sentido, es importante tener en cuenta también el derecho consuetudinario y tradicional.

75. Muchos contratos establecen que la producción (o las operaciones poscosecha) deben realizarse en unas instalaciones determinadas. Los contratos, y en especial los contratos ganaderos, pueden especificar requisitos

13 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 2 del art. 79 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

y planes detallados para las instalaciones (véase un análisis más detallado en los párrs. 105-123 *infra*). El lugar concreto donde se desarrolla la producción puede ser uno de los atributos más importantes del producto (por ejemplo, cuando la denominación de origen resulta pertinente). Por regla general, el contratista tendrá la facultad de no aceptar los bienes producidos en una subdivisión de tierra distinta de las especificadas en el contrato.

76. Algunos contratos exigen que el productor construya instalaciones nuevas o amplíe y mejore las ya existentes. A menudo, el productor acepta estas obligaciones basándose en ciertos supuestos, como la indemnización por parte del contratista, que se deberán detallar con claridad en el acuerdo. Un asunto que reviste especial interés para los contratos pluriestacionales entre productor y contratista es la viabilidad económica de los costos de construcción o ampliación. Independientemente de si está previsto en el contrato, normalmente el productor espera que la relación con el contratista se prolongue durante el tiempo suficiente para que la construcción o ampliación de las instalaciones resulte viable desde el punto de vista económico (véase el Capítulo 6, párrs. 4 y 35). Por regla general, dichas expectativas, si no están contempladas explícitamente, estarán incluidas de forma tácita en el contrato.

77. Otras obligaciones del contratista pueden ser las siguientes: ofrecer garantías para la financiación de las instalaciones por terceros; cumplir los plazos o pagar penalidades por ejecución tardía si el contratista es el responsable de la construcción; garantizar la adecuación del diseño y la subsanación de los defectos si es el contratista quien facilita el diseño o la mano de obra; garantizar que las instalaciones cumplan las normas del sector y las reglamentaciones públicas; obtener las autorizaciones y los permisos públicos requeridos.

ii) *Insumos materiales*

78. Por regla general, el contratista desempeña un papel central en la selección de los insumos. En cuanto a su suministro y control, dispone de varios medios para hacerlo. Por ejemplo, puede suministrar los insumos directamente o puede indicar al productor las especificaciones técnicas o las marcas de insumo que puede comprar y utilizar. El contratista puede exigir que el productor adquiera determinados insumos a un tercero. Aunque el contratista puede proveer una parte importante de los insumos materiales, normalmente es el productor quien proporciona la tierra, las instalaciones físicas, el agua, la energía y la mano de obra.

79. La legislación nacional puede contemplar normas supletorias para el suministro de insumos. Por ejemplo, salvo que las partes acuerden lo contrario, el contratista puede tener el deber de proporcionar las semillas y prestar el

asesoramiento técnico necesario para la producción. En circunstancias normales, las partes pueden modificar estas normas supletorias.

80. Si la obligación de suministrar los insumos recae sobre el contratista, éste debe suministrar insumos que cumplan con las especificaciones contractuales. Esta obligación no incluye únicamente la conformidad con las condiciones explícitas del contrato, sino que también requiere que los insumos sean adecuados para el uso ordinario al que están destinados los insumos de este tipo.¹⁴ La legislación puede contemplar además la obligación de que los insumos también sean adecuados para cualquier uso especial establecido en el contrato que sobrepase el uso ordinario.¹⁵ Las legislaciones nacionales abordan de diferentes maneras la posibilidad de que el contratista pueda abstenerse de cumplir las obligaciones que trascienden estas obligaciones tácitas que emanan de la legislación aplicable. Cuando el contrato establece que el productor debe obtener los insumos de un tercero determinado, el contratista tiene la obligación de garantizar la adecuación de los insumos.

81. Normalmente, si el contrato especifica cómo se deben utilizar los insumos suministrados por el contratista, éste asume los riesgos de incumplimiento derivados de la existencia de instrucciones defectuosas.¹⁶ A menos que el productor haya obtenido, por experiencia o por otros medios, conocimientos específicos sobre el uso adecuado de los insumos, el contratista tiene por lo general la obligación de suministrar esta información o de prestar asesoramiento técnico de otro tipo. Por ejemplo, dado que la calidad y la cantidad del pienso son cruciales para que la producción se complete de manera satisfactoria, si su suministro incumbe al contratista, éste es responsable de su calidad y adecuación. Es importante aclarar no solo la obligación del contratista de suministrar el pienso, sino también las obligaciones de almacenamiento, secado, procesamiento, transporte en camión y otros costos de manipulación. Igual que sucede con muchas obligaciones del contratista, este requisito abarca diferentes aspectos. El contratista debe cumplir sus obligaciones directas con el productor, pero también debe tener en cuenta la sostenibilidad y aceptabilidad del pienso respecto de las obligaciones secundarias contraídas con los

14 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el punto a) del apartado 2, art. 35 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

15 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el punto b) del apartado 2, art. 35 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

16 En el caso de los contratos de venta internacionales, se puede inferir una norma similar del punto b) del apartado 2, art. 35 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

compradores de etapas posteriores de la cadena de valor, así como las reglamentaciones públicas y las normas del sector. Además, aunque el contratista no sea responsable directo del suministro de pienso al productor, estas obligaciones secundarias pueden requerir que el contratista supervise el pienso utilizado por el productor para garantizar el cumplimiento de las demás obligaciones reglamentarias, contractuales y del sector a las que está sujeto el contratista.

82. Es posible que el contratista esté sujeto a otras obligaciones secundarias, además de las relativas a los insumos. Si el contratista especifica los insumos que se utilizarán, normalmente se espera que se atenga no solo a las cláusulas del contrato, sino también a las normas aplicables relativas a los productos y la inocuidad. Por ejemplo, en el caso del ganado, el contratista suele estar obligado a disponer de una certificación sanitaria de los animales de conformidad con la legislación nacional y, cuando lo requiera la ley, a obtener dicha certificación de las autoridades competentes. Estas normas de certificación pueden contemplarse tanto en los requisitos previstos por las reglamentaciones públicas como por las normas del sector (véase el Capítulo 2, párrs. 54-55). El contratista también puede ser responsable de la contratación de un seguro de responsabilidad civil para el ganado. Además, dado que el ganado suele pertenecer al contratista, éste puede ser responsable de la prestación de los servicios médicos y veterinarios. El contrato debe indicar qué parte es responsable de eliminar los animales muertos; no obstante, igual que sucede con otras obligaciones, la legislación aplicable puede imponer al contratista la obligación de garantizar que dicha eliminación se realice de forma inocua de acuerdo con las directrices sobre sanidad. Asimismo, el contratista también puede estar sujeto a obligaciones de salud y seguridad que abarcan toda la cadena de distribución. La medicina veterinaria está sujeta y, por tanto, debe atenerse a la legislación nacional, normas del sector y requisitos de etiquetado a lo largo de la cadena de distribución. También convendría tener en cuenta que estas obligaciones continúan siendo aplicables aunque el contratista no sea responsable de facilitar el insumo, por lo que tendrá la obligación de supervisar todos los medicamentos para satisfacer sus propias obligaciones legales y en relación con la cadena de producción.

83. Además, el contratista podría tener otras responsabilidades legales ante el productor y ante terceros. En primer lugar, en la medida en que sea propietario o suministrador de los insumos, el contratista puede tener responsabilidad extracontractual por los daños provocados por los insumos al productor y a terceros, por ejemplo como resultado de la entrega de semillas u otros insumos (como fertilizantes y herbicidas) defectuosos. Es importante tener en cuenta que el contratista raramente podrá exonerarse de una eventual responsabilidad extracontractual a través de una cláusula contractual. Es más,

las autoridades públicas podrían aplicar sanciones al contratista si los insumos no respetan la reglamentación aplicable, como la relativa al uso de cultivos modificados genéticamente. Esta responsabilidad, ajena a la relación contractual entre el contratista y el productor, no está sujeta a las exclusiones o limitaciones estipuladas en el contrato (véase el Capítulo 5, párr. 6).

84. El tiempo de entrega de los insumos influye normalmente en la capacidad del productor de cumplir los requisitos de producción. Por consiguiente, es aconsejable incluir en el contrato cláusulas explícitas sobre el tiempo y el lugar de entrega de los insumos, y sobre las consecuencias del retraso en la entrega (por ejemplo, ajustes en el precio y la producción).

85. Para hacer frente a los imprevistos, como las condiciones atmosféricas, puede ser conveniente otorgar cierta flexibilidad al tiempo de entrega de los insumos. Además, en algunos sectores es costumbre que el acuerdo contemple esta flexibilidad. Un caso típico son los contratos de producción ganadera, que suelen conceder cierta flexibilidad al contratista, por ejemplo para nuevas entregas de animales jóvenes tras la retirada de los antiguos, para limpiar las instalaciones o para garantizar la seguridad y adecuación de las condiciones veterinarias. Esta flexibilidad se puede indicar en términos generales, por ejemplo exigiendo la “entrega puntual”, o se puede inferir del contrato, aunque no se haya indicado de forma explícita.

86. El contrato puede establecer que los insumos se sometan a un procedimiento de verificación en el momento de la entrega, como el pesado de los animales jóvenes, que se puede realizar en presencia de las dos partes o de un tercero. Esta obligación puede emanar de las cláusulas explícitas del contrato, del uso comercial y consuetudinario o, en algunos sistemas jurídicos, del principio general de obrar según la buena fe y actuación leal.

iii) Financiación

87. Algunos contratos de producción agrícola se ocupan de la cuestión de la financiación, provenga ésta del contratista o de terceros. La financiación puede adoptar diversas formas, por ejemplo el contratista puede acceder a facilitar anticipos de efectivo o incluso préstamos al productor. Normalmente el productor se compromete a pagar por los insumos del contratista, a menudo en condiciones de crédito, con el acuerdo de deducir el precio de los insumos al importe final adeudado por el contratista al productor tras la entrega de los bienes. Éste y otros tipos de asistencia financiera se reembolsan con frecuencia mediante deducción del pago final.

88. Los pagos anticipados tomados del precio que se pagará por la entrega de la producción suelen ser cruciales para que el productor pueda cubrir los costos de producción y el contratista podría exigir que dichos anticipos se

utilicen específicamente para tal fin, no para uso personal o del hogar. Los pagos anticipados se pueden realizar en diferentes momentos. Son frecuentes tras celebrarse el contrato con vistas a financiar todo el proceso de producción, pero también se puede abonar un importe más limitado unos pocos días antes de la cosecha para financiar los costos específicos de las operaciones finales previas a la entrega. Estos pagos anticipados suelen deducirse del precio final que se pagará por el producto entregado. Otra forma de asistencia posible son las líneas de crédito para la compra de insumos.

89. En los sistemas que contemplan el pago de intereses, estos diversos métodos de financiación suelen generar intereses, salvo excepciones. El pago de los intereses, cuando corresponda, es otra obligación contraída por el productor. Por regla general, el contratista deduce los intereses del precio final adeudado. El contrato deberá especificar con claridad los tipos de interés y otros eventuales costos asociados con la financiación. El contratista puede exigir que el productor facilite una garantía personal por el importe total de la deuda (por ejemplo, cuando el productor actúa como empresa y tiene responsabilidad limitada), proporcione una garantía personal de un tercero o conceda la tierra en garantía.

90. Los anticipos pueden representar una parte importante del importe a pagar a la entrega del producto. No obstante, si no se controlan los anticipos, el endeudamiento del productor puede alcanzar niveles insostenibles. En virtud de la legislación aplicable, el contratista puede estar sujeto a la obligación de garantizar que existe una probabilidad razonable de que el productor liquide los préstamos y los anticipos¹⁷. Por consiguiente, las partes en un contrato de producción agrícola deben saber que muchos sistemas jurídicos regulan determinadas formas de crédito para proteger al prestatario. Los reglamentos o los códigos de conducta que se ocupan de forma específica de los contratos de producción agrícola, si existen, pueden incluir los acuerdos de financiación en la lista de las cláusulas esenciales del contrato (por ejemplo, identificación del financiador, importe, destino del importe, duración, tipo de interés cuando corresponda, costos, plazos de reembolso y garantía).

91. Los anticipos facilitados por el contratista pueden ser significativos, igual que el riesgo de incumplimiento del productor. El contratista valorará los riesgos basándose en la naturaleza y el pasado de la relación, la solvencia del productor, las protecciones disponibles en el sistema jurídico y la eficacia de los mecanismos ejecutivos. En lo que respecta a las operaciones informales con

17 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en los arts. 5.1.3. y 5.1.4 de los Principios UNIDROIT.

pequeños productores, los contratistas suelen basarse sobre todo en la relación personal y la confianza. Sin embargo, en las operaciones oficiales, normalmente intentan cubrir los riesgos de impago mediante la contratación de un seguro o la aportación de una garantía real. Algunos sistemas jurídicos conceden a los proveedores de insumos agrícolas un derecho de preferencia general o especial sobre el cultivo, que puede estar sujeto a formalidades de presentación.

iv) Servicios

92. El contratista puede prestar diferentes servicios al productor en prácticamente todos los aspectos de la producción, como la preparación del suelo o las instalaciones o la prestación de asesoramiento técnico. Estos servicios también pueden contribuir al cumplimiento del productor y mejorar su capacidad. No siempre se puede establecer una distinción clara entre las dos categorías, y con frecuencia se puede considerar que los servicios prestados forman parte de la labor de supervisión del contratista para el control de la producción.

93. El asesoramiento técnico es uno de los servicios que prestados por el contratista. Puede incluir apoyo experto o especializado, como por ejemplo la asistencia veterinaria o agronómica. Los servicios técnicos pueden estar sujetos a las normas de ejecución establecidas en el contrato, pero también en reglamentaciones públicas (especialmente en el ámbito de la inocuidad) o en normas de conducta profesionales o mercantiles reconocidas. Estas normas se incorporan al contrato de forma expresa o tácita. Cuando el productor carezca de los conocimientos requeridos para utilizar de forma adecuada determinados insumos necesarios, la legislación aplicable puede obligar al contratista a prestar asesoramiento técnico sobre su uso (por ejemplo, pienso y medicamentos).¹⁸

94. Al desempeñar un servicio concreto para el productor, el contratista está sujeto a las normas de ejecución que especifique el contrato. Algunos factores especialmente pertinentes para determinar la naturaleza, el alcance y las normas de ejecución de la obligación son el precio contractual y otras cláusulas contractuales que reflejan el reparto de los riesgos y el equilibrio de las obligaciones; el grado de los riesgos que conlleva por regla general la consecución del resultado esperado; y la capacidad de la otra parte para influir en el cumplimiento de la obligación.¹⁹ Un contratista que preste un amplio

18 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar de los arts. 5.1.3. y 5.1.4 de los Principios UNIDROIT.

19 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 5.1.5 de los Principios UNIDROIT.

asesoramiento técnico puede estar interesado en limitar su exposición a los riesgos de pérdida de producción resultantes del asesoramiento ineficaz prestado, para lo cual deberá exonerarse de la responsabilidad por las consecuencias del asesoramiento. Sin embargo, no todos los sistemas jurídicos permiten esta exoneración de responsabilidad (véase el Capítulo 5, párr. 6).

c) *Obligaciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual*

95. Es conveniente que tanto los productores como los contratistas consideren eventuales obligaciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual del contratista o de terceros sobre los insumos y el producto agrícola final. Los recursos genéticos, tal y como se encuentran en la naturaleza, no se incluyen en las protecciones de los derechos de protección intelectual, ya que no son creaciones de la mente humana y no se pueden proteger de forma directa como propiedad intelectual. Sin embargo, los inventos basados en los recursos genéticos o desarrollados gracias a ellos pueden estar protegidos legalmente. Por lo tanto, los contratistas pueden no ser únicamente propietarios de las semillas físicas o de los otros insumos que facilitan a los productores, sino que también pueden tener la propiedad o las licencias de los derechos de propiedad intelectual de los insumos protegidos por patentes, derechos de la obtención de variedades de plantas, marcas registradas, secretos comerciales o indicaciones geográficas. Por regla general, pueden imponer a los vendedores de productos la obligación legal de indemnizar al comprador por la infracción de los derechos de propiedad intelectual, así como exigir que los bienes vendidos estén libres de los derechos de propiedad intelectual de terceros en determinados territorios y dentro de ciertos límites.

96. Normalmente, cuando los insumos o las tecnologías incluidas en ellos estén protegidos mediante una patente, los productores están obligados a abstenerse de producir, utilizar, vender o importar los productos patentados, o de ofrecerlos para la venta, si no tienen el consentimiento del titular de la patente durante el período de protección. Si los insumos están protegidos por derechos de obtención de variedades de plantas, los productores suelen quedar excluidos de las actividades de producción, reproducción, difusión, oferta de venta, venta u otra comercialización, exportación, importación o repoblación de la variedad protegida que respondan a alguno de los propósitos indicados anteriormente, si no disponen del consentimiento del titular de la patente durante el período de protección.²⁰ La mayoría de los países tienen normas que

20 Véase el art. 14 del Convenio internacional para la protección de las obtenciones vegetales (1991).

regulan o limitan las condiciones en las que los productores pueden guardar (con fines de replantación) las semillas protegidas por derechos de la obtención de variedades de plantas.

97. Si los insumos están protegidos mediante marca registrada, los productores no están autorizados a adjuntar a dichos insumos la marca que normalmente los representa. El registro de las marcas suele ser renovable, por lo que la protección se aplicará mientras el titular de la marca registrada abone las correspondientes tasas anuales. Si los insumos contienen información bajo secreto comercial, los productores tendrán la obligación de mantener su confidencialidad y de evitar que otras personas accedan a ella o la adquieran o utilicen sin el consentimiento del titular de los derechos.²¹

98. El concepto de licencia de derechos de propiedad intelectual y el contenido de las cláusulas conexas que se incluyen en un contrato de producción agrícola revisten una gran importancia a la hora de determinar las obligaciones de las partes. Un contrato de licencia es “una asociación entre un titular de derechos de propiedad intelectual (licenciante) y otra persona que recibe la autorización de utilizar dichos derechos (licenciataria) a cambio de un pago convenido de antemano (tasa o regalía)”. En los contratos de producción agrícola, el contratista puede ser el titular (licenciante) de los derechos de propiedad intelectual o puede ser el proveedor de los insumos sujetos a la licencia de un tercero que es el titular de derechos de propiedad intelectual. Por lo tanto, para determinados tipos de insumos, los derechos de propiedad intelectual del contratista pueden imponer obligaciones especiales a los productores y obligaciones conexas al contratista.

99. El contrato de producción agrícola puede contener las denominadas cláusulas de advertencia, que prohíben que el productor utilice las semillas para plantar cultivos distintos del único designado, transfiera o utilice semillas con fines de replantación y divulgue información confidencial. El contrato también puede obligar al productor a abonar una tasa tecnológica. Para impedir que se mezclen los cultivos, el contrato puede requerir asimismo que el productor guarde las semillas por separado, marque y delimite con claridad los campos en los que se han plantado semillas o no permita el cultivo de productos idénticos en la misma tierra por parte de terceros. Si los insumos son animales, el contrato puede establecer que el productor debe adoptar las medidas adecuadas, como el cercamiento (para evitar la entrada de otros animales), o abstenerse de criar otros animales en las mismas instalaciones.

21 Véase el art. 39 del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (1994) (ADPIC).

100. Algunos contratistas exigen que los productores compren las semillas patentadas y los rasgos sujetos a licencia o que los adquieran como insumos transferidos. Esta obligación tiene consecuencias, por ejemplo, a la hora de determinar si el productor está autorizado a utilizar el cultivo como garantía. Los productores que no comprendan estas implicaciones o que prefieran ignorarlas pueden enfrentarse a obstáculos imprevistos o a graves sanciones.

101. A menudo, un tercero será titular de derechos de propiedad intelectual sobre los insumos utilizados en un contrato de producción agrícola. En consecuencia, en ocasiones el contratista podría declarar en el contrato que no se infringen los derechos de propiedad intelectual de terceros. En virtud de esta cláusula, el contratista deberá indemnizar al productor por las pérdidas incurridas como consecuencia de la infracción de dichos derechos, incluidas las ocurridas en el lugar de producción. El contrato también puede especificar qué parte intervendrá en el procedimiento judicial entablado por un tercero a raíz de la presunta infracción de los derechos de propiedad intelectual. Cláusulas de este tipo reducen el riesgo de vulnerar los derechos de propiedad intelectual de terceros.

102. Cuando los contratistas actúen como licenciantes de los derechos de propiedad intelectual ante los productores, se pueden incluir varios tipos de cláusulas a modo de protección de los derechos del licenciante. En ocasiones, los contratistas pueden incluir una cláusula que estipule que el productor (licenciataria) no puede utilizar los derechos de propiedad intelectual fuera de los límites geográficos de la licencia. Algunos contratos incorporan una cláusula en virtud de la cual el contratista (licenciante) puede resolver el contrato si el productor (licenciataria) interpone una demanda para anular los derechos de propiedad intelectual a los que se refiere la licencia. Los contratistas, como licenciantes, a veces incluyen en el contrato una cláusula por la que no están obligados a reembolsar las regalías abonadas por los licenciataria, aunque se anulen los derechos de propiedad intelectual sujetos a la licencia. Los derechos de propiedad intelectual prevén medidas especiales en caso de incumplimiento del contratista, por ejemplo, cuando los productores, como licenciataria, quieren vender sus productos tras el incumplimiento de la obligación de comprarlos por parte del contratista. Sin embargo, habida cuenta de las cláusulas de exclusividad y de los derechos de propiedad intelectual del contratista, puede que el productor no esté autorizado a vender dichos productos a terceros.

103. Además de las obligaciones mencionadas anteriormente, las partes contratantes pueden estar obligadas a cumplir ciertas obligaciones, incluso tras la resolución del contrato. Por ejemplo, la obligación de mantener la confidencialidad de los secretos comerciales puede continuar vigente. Se

recomienda a las partes contratantes incluir una cláusula por la que se obligan a mantener la confidencialidad de los secretos comerciales, incluso durante los procedimientos de solución de diferencias. Esta cuestión resulta especialmente delicada cuando la controversia es sometida ante un tribunal estatal, ya que podría requerirse a las partes presentar pruebas que podrían contener secretos comerciales u otra información confidencial. En este caso, es posible que las legislaciones nacionales establezcan disposiciones sobre la confidencialidad en los procedimientos judiciales que limiten el principio de publicidad en el proceso.

104. Por regla general, el tema de los derechos de propiedad intelectual constituye un aspecto del vínculo contractual que el contratista conoce a la perfección, mientras que el productor no comprende plenamente sus consecuencias. Por ejemplo, cuando el contratista sea el titular de estos derechos, en ocasiones exigirá que los productores que reciben semillas patentadas como insumos acepten la impresión o adhesión de las licencias de marca (*seed-wrap* o *bag-tag*) a las bolsas de semillas, o que, al adquirir las semillas, firmen un “acuerdo sobre tecnología” prohibiéndoles revender la semilla o facilitársela a un tercero para su plantación. En algunos casos, una situación de estas características puede imponer al contratista la obligación contractual, tácita o explícita, de asegurar que se ha informado plenamente al productor de sus obligaciones.

2. Métodos de producción, conformidad y control

105. Para satisfacer las obligaciones de calidad en la entrega a menudo es necesario atenerse a métodos específicos durante el proceso de producción. Los productos alimentarios y la producción de alimentos están sujetos a legislación nacional que refleja las políticas públicas de control de la inocuidad y la calidad de los alimentos con fines de protección del consumidor, del trabajador y del medio ambiente. Pueden existir normas aplicables a las condiciones de las instalaciones de producción, los protocolos que se deben seguir en la producción y la manipulación para garantizar la inocuidad e integridad del producto. Los participantes en la cadena de distribución generalmente tienen la obligación de conservar registros adecuados que indiquen la condición del producto y el cumplimiento de los procesos exigidos en diferentes fases de la producción, transformación y comercialización, a fin de garantizar la trazabilidad del producto a lo largo de la cadena y de aportar pruebas sobre la conformidad del producto durante la distribución.

106. Los operadores de la industria alimentaria han elaborado multitud de normas privadas que regulan los atributos, cualidades y orígenes geográficos específicos de un producto o una categoría de productos, procesos o sistemas

de gestión de la producción. La observancia de las normas conlleva normalmente un aumento importante de las limitaciones y los costos de gestión y producción, pero puede ayudar a incrementar el valor de mercado y obtener ventajas competitivas. En cualquier caso, la obtención de una licencia o certificación en relación con las BPA puede ser un requisito previo a la venta en mercados específicos y una exigencia del comprador para entablar una relación contractual. Desde el punto de vista del contratista, la imposición al productor del requisito de certificación es una excelente manera de ejercer control sobre la producción. Con frecuencia, el contratista es la parte que quiere obtener la certificación, basándose en su participación en una cadena de suministro identificada por una marca o un sello en concreto, e intentará aplicar este requisito al producto o al proceso de producción como parte de los contratos con los productores. En este caso, el contratista suele asumir los costos de certificación.

107. Si pueden asumir las implicaciones organizativas, técnicas y económicas que conlleva, los productores también pueden poner en marcha sistemas de certificación específicos. El objetivo de dichos sistemas consiste en facilitar el acceso a los servicios de certificación a través del apoyo prestado por los entes públicos, instituciones sin fines de lucro como las universidades o las organizaciones no gubernamentales, que en ocasiones entraña el pago de subvenciones públicas a los productores para que puedan satisfacer los costos de certificación, o el uso de sistemas de certificación alternativos para los pequeños productores. Algunos sistemas contemplan las certificaciones de grupos, en las que un grupo formado por diversos participantes (por ejemplo, varias organizaciones de productores) aplicará internamente el procedimiento de control necesario para cumplir las normas pertinentes y se someterá a su vez a la inspección de la autoridad certificadora, que aplica la responsabilidad colectiva en caso de incumplimiento de alguno de los miembros.

108. La certificación reviste un rol importante para el contrato de producción agrícola y sus partes, por diferentes motivos. La certificación aporta pruebas y certeza jurídica sobre la ejecución contractual. Es un instrumento para la supervisión de los riesgos y la mejora de la ejecución y permite repartir las responsabilidades de forma correcta en caso de incumplimiento, con lo que contribuye a reducir los riesgos en que incurren las partes. Cuando se detectan irregularidades e infracciones, el organismo de certificación puede estar autorizado a aplicar una serie de medidas, desde instrucciones correctivas hasta sanciones, que pueden conllevar la denegación o la revocación de la certificación, con las consiguientes implicaciones para las medidas disponibles en el marco del contrato de producción.

a) *Métodos de producción especificados*

109. La mayoría de los contratos de producción agrícola imponen al productor la obligación de atenerse a los métodos indicados por el contratista, además de la obligación ineludible de observar las normas sociales, ambientales y de inocuidad previstas por la legislación aplicable. El contrato puede estipular que el productor debe cumplir determinadas normas de calidad (por ejemplo, requisitos más estrictos previstos por el país importador) o los principios de responsabilidad social de las empresas (por ejemplo, sobre el respeto de los derechos humanos relacionados con la mano de obra, incluidas las condiciones de trabajo, la no discriminación, la libertad de asociación y el derecho a la negociación colectiva) (véase el Capítulo 1, párrs. 58-61). El productor también puede estar obligado a realizar diversas operaciones prácticas relacionadas con el cultivo de semillas o la cría de animales, que conllevan la prestación de servicios y el suministro de bienes. Algunas operaciones pueden ser complementarias a la propia producción y pueden referirse al período poscosecha de los cultivos (por ejemplo, selección, clasificación, embalaje, transporte, antes de la entrega o en el momento de la entrega).

110. Las obligaciones pueden ser explícitas e ir acompañadas de los requisitos detallados del contratista para el proceso de producción o pueden ser tácitas, cuando lo permita la legislación aplicable, e inferirse de la naturaleza y el objeto del contrato las prácticas establecidas entre las partes o los usos, la buena fe, la conducta justa y equitativa y la razonabilidad,²² junto con la posible pertinencia de las buenas prácticas y los códigos de conducta. La obligación del productor es entregar un resultado específico²³ o aplicar sus habilidades, diligencia y el máximo empeño y hacer todo lo posible para tal fin.²⁴ Algunas consideraciones pueden ayudar a distinguir entre estas dos situaciones, como la forma en que la obligación está expresada en el contrato; las cláusulas del contrato, en especial el precio; el nivel de riesgo que conlleva normalmente el acuerdo; o la capacidad de la otra parte para influir en el cumplimiento de la obligación.²⁵

22 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 5.1.2 de los Principios UNIDROIT.

23 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 5.1.4 de los Principios UNIDROIT.

24 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 2 del art. 5.1.4 de los Principios UNIDROIT.

25 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 5.1.5 de los Principios UNIDROIT.

111. El contrato puede establecer que el productor deba cooperar con el contratista para garantizar la conformidad con el método de producción y evitar incidentes. Por ejemplo, se puede requerir al productor que solicite directrices, que proporcione asesoramiento sobre los problemas (como enfermedad de los animales o retrasos en la producción) o que facilite informes de supervisión.²⁶ La legislación aplicable puede incluso imponer estas obligaciones. Si bien la obligación de respetar las directivas del contratista puede resultar de una fórmula general del propio contrato, esta práctica no es recomendable, ya que puede exponer al productor a obligaciones que no pudo analizar y comprender plenamente antes de celebrar el acuerdo. Se puede utilizar una fórmula más precisa y explícita para enumerar los diferentes aspectos en los que el productor debe seguir las directivas del contratista. Esta enumeración haría que el productor focalizase su atención sobre las múltiples directrices que debe respetar, aunque mantendría un elevado nivel de incertidumbre respecto de su contenido específico.

112. A menudo, el contrato especifica el momento en el que se puede realizar la plantación o la siembra. Cuando es posible, se incluyen disposiciones para garantizar la rotación en los usos de las tierras cultivadas. El riego y el drenaje pueden ser necesarios para asegurar que los cultivos se completen con éxito y que se obtenga un producto de calidad. Los contratistas suelen especificar las técnicas que deberá utilizar el productor. Además, los contratos de producción agrícola a menudo incluyen disposiciones sobre el uso de fertilizantes. En ocasiones el contratista suministra los fertilizantes y el contrato puede prohibir su uso para otros cultivos. En caso contrario, en general el productor está obligado a comprar los tipos recomendados por el contratista. El uso de fertilizantes puede estar sujeto a algunos requisitos complejos. Algunos contratos incluyen directrices muy detalladas sobre su aplicación, a menudo en un anexo específico formado por varias páginas (por ejemplo, prueba preliminar del suelo, tipos y combinaciones de fertilizantes que se utilizarán, frecuencia de la aplicación, cantidades, preparación del suelo para las aplicaciones). En ocasiones se usan fórmulas más generales. Las indicaciones sobre los métodos de producción suelen obligar al productor a adoptar las medidas adecuadas para eliminar las malas hierbas y controlar las plagas. Se recomienda a los productores que se informen bien sobre los riesgos y beneficios del uso de plaguicidas y otros productos químicos en relación con su posible impacto ambiental antes de celebrar un contrato. Las directrices de los contratistas sobre los métodos de producción suelen incluir disposiciones

26 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del deber de cooperación general estipulado en el art. 5.1.3 de los Principios UNIDROIT.

que estipulan las precauciones necesarias. Por ejemplo, el contrato puede prohibir el uso de herbicidas para la eliminación de malas hierbas o el uso de los productos químicos y plaguicidas vetados por la legislación aplicable o no admitidos por el contratista. Algunos contratos se acompañan de un documento específico que enumera los productos de control de plagas aceptados y detalla las instrucciones para su uso.

113. La cosecha es una fase clave del proceso de producción y los contratos suelen especificar que el productor debe recolectar todo el producto de conformidad con las directrices del contratista y, a menudo, bajo su supervisión. En algunos casos se proporciona capacitación especial poco antes de la cosecha. A menudo, es el contratista quien determina en qué momento se va a realizar la cosecha, aunque es recomendable que lo haga en cooperación con el productor y permitiendo un cierto grado de flexibilidad, ya que la idoneidad del momento depende en gran medida del nivel de madurez del cultivo y de las condiciones atmosféricas. Algunos contratos establecen que el contratista debe estar presente durante la cosecha o incluyen directrices para las prácticas poscosecha, por ejemplo, limpieza del producto para eliminar la tierra y los posibles contaminantes o adecuación del terreno mediante, entre otras cosas, la retirada de las raíces y los tallos.

114. Los contratos de producción ganadera o de aves de corral incluyen requisitos específicos para los métodos de producción. Una de las obligaciones que con más frecuencia se estipulan es que los animales, normalmente suministrados por el contratista, deben alojarse en instalaciones adecuadas que cuenten con el equipamiento necesario y se atengan a las normas de tamaño, higiene, temperatura o residuos prescritas. Debe haber suficiente agua disponible para la ingesta y limpieza. También se proporcionan con frecuencia directrices para la gestión de las tierras de pastos. Tanto si los alimentos y los medicamentos proceden del contratista como si los adquiere el productor de conformidad con las especificaciones de aquél, el productor se compromete a aplicar las normas de alimentación y suministro de medicamentos requeridos. Pueden existir normas específicas para las obligaciones del productor cuando se crían y sacrifican animales para el consumo humano o cuando se han de eliminar los animales que han muerto por otros motivos. Los métodos de recogida de la producción animal, como la leche o la miel, suelen estar regulados por disposiciones contractuales detalladas.

115. En el contexto de algunos contratos de producción agrícola particularmente complejos, la legislación aplicable, las normas privadas (como

la ISO 22000)²⁷ y, en ocasiones, las cláusulas contractuales pueden imponer al productor la obligación de garantizar la trazabilidad del producto. La trazabilidad se define como “la capacidad para seguir el desplazamiento de un alimento a través de una o varias etapas especificadas de su producción, transformación y distribución”²⁸ e incluye información sobre la observancia de los requisitos de calidad e inocuidad durante toda la cadena de distribución. La trazabilidad es crucial para facilitar la adopción de medidas correctivas cuando surgen peligros durante la etapa de producción o consumo. Además, ayuda a prevenir que los efectos del incumplimiento se propaguen por la cadena y por varias líneas de producción.

116. Los contratos de producción agrícola pueden contener disposiciones relativas a la mano de obra y la higiene. Una cláusula del contrato puede estipular que el productor es responsable de contratar a “un número suficiente de trabajadores eficientes” o de cumplir las normas laborales obligatorias. A menudo se prohíbe de forma explícita el trabajo infantil. Algunos contratos incluyen disposiciones sobre las condiciones de higiene que debe mantener el productor durante todo el proceso de producción (por ejemplo, higiene de las personas que manipulan el producto, los animales, los contenedores, los almacenes y los medios de transporte). Asimismo, algunos aspectos de las obligaciones del productor con respecto a los métodos de producción se pueden regir por reglamentaciones de carácter general, esto es, que no se han diseñado específicamente para los contratos de producción agrícola. La mayoría de los productos agrícolas, así como los métodos de producción, están sujetos a reglamentaciones de salud y seguridad, y también a normas de protección medioambiental en el caso de los métodos.

117. Los códigos de conducta del sector, a menudo incitan a las partes a especificar en el contrato los métodos de producción requeridos. Algunas reglamentaciones son aún más precisas y se ocupan en profundidad de varios temas relacionados, como el uso de plaguicidas, la obligación de observar las normas relacionadas con cuestiones ambientales o laborales o la prohibición reiterada de comprar de forma obligatoria los insumos a precios superiores a los valores de mercado razonables. En ocasiones, se exige proporcionar al

27 La Organización Internacional de Normalización (ISO) ha establecido una serie de normas que conforman un sistema certificable de gestión de la inocuidad de los alimentos, conocido como ISO 22000. Para obtener más información sobre la ISO y su norma ISO 22000, véase <http://www.iso.org/iso/home/standards/management-standards/iso22000.htm>

28 Definición aprobada por la Comisión del Codex Alimentarius en su 27º período de sesiones para su inclusión en el *Manual de Procedimiento del Codex*.

productor explicaciones claras sobre los métodos especiales de manipulación del ganado o la producción.

b) Supervisión y control

118. Los contratos de producción agrícola a menudo establecen que los representantes del contratista u otros terceros autorizados, como una entidad certificadora, deben tener acceso al lugar de producción, en parte para ofrecer asesoramiento directo y en parte para supervisar la aplicación de los métodos prescritos. En ciertos casos, los contratos imponen esta tarea al contratista como otra de sus obligaciones. El productor debe permitir estas visitas y el contratista también puede utilizarlas para ofrecer asesoramiento directo adicional. Si el contrato no incluye explícitamente el derecho del contratista a visitar el lugar de producción, en general se considerará que está implícito en el derecho a verificar el proceso de producción.

119. Para cumplir los propósitos de esta visita es necesario disponer de acceso razonable a las zonas de plantación y el derecho de acceder a las instalaciones se detalla a menudo de forma explícita. Muchos contratos contienen condiciones más específicas para garantizar el acceso libre; por ejemplo, especifican que los derechos de inspección no se refieren solo a los cultivos, sino también al material para la siega, los vehículos de transporte y las instalaciones de almacenamiento o a los alimentos y medicamentos que se suministran a los animales. También pueden existir requisitos específicos para la accesibilidad de los caminos y las parcelas. Asimismo, es frecuente establecer las condiciones de las visitas, como la frecuencia, los horarios, la antelación con la que se ha de avisar al productor y el registro de los datos obtenidos durante la visita.

120. Si bien el contratista podría desear reservarse el derecho a visitar el lugar en cualquier momento, sin preaviso, el productor quizás prefiera recibir una notificación previa para adoptar las medidas necesarias y coordinar la visita con su propio calendario de trabajo. En ocasiones se incluye una disposición sobre la necesidad de dar previo aviso de las visitas, que deberán realizarse, como detallan muchos contratos, en momentos “razonables”. También es posible incluir cláusulas contractuales más precisas al respecto, por ejemplo especificando la posibilidad de efectuar la visita durante determinadas operaciones, como la cosecha, o estableciendo una mayor frecuencia de las visitas según la etapa de crecimiento.

121. Por regla general, las cláusulas que contemplan la supervisión del contratista sobre la producción suelen incluirse como cláusulas estándar en contratos tipo o de adhesión, es decir, son cláusulas que no se negocian individualmente. Con frecuencia el contratista proporciona directrices o un

manual relacionados con la producción o bien el contrato hace referencia a ellos.

122. Cuando el contratista ejerza un control amplio sobre la producción, como parte de las expectativas generales de las partes, las buenas prácticas de la agricultura por contrato pueden imponer al contratista la obligación de ayudar al productor a cumplir con sus obligaciones contractuales y evitar riesgos innecesarios. Además, el acuerdo puede contener de forma tácita el deber general de cooperación²⁹ que impone las obligaciones de comportamiento justo, acciones adecuadas y diligentes en apoyo al cumplimiento del productor, comunicación de la información pertinente y asesoramiento informado. Sin embargo, si el alcance del control del contratista sobre la producción interfiere con la independencia del productor, éste podría ser considerado empleado del contratista, en lugar de contratista independiente (véase la Introducción, párrs. 43-46).

123. Además de las visitas ocasionales o periódicas, el contrato contempla en ocasiones que las operaciones más importantes, como la plantación y la cosecha, se desarrollen en presencia de un representante del contratista. En estos casos, el contratista puede estar obligado a velar por que su representante acuda al lugar a su debido tiempo, ya que las operaciones no se pueden retrasar. Cuando el contratista recurra a terceros para realizar la inspección, es responsable de sus agentes y tiene la obligación de garantizar que se respeten los resultados objetivos y verificables. Cuando el contratista tenga mayor acceso a la normativa que el productor, podría estar obligado a alertar al productor sobre cualquier infracción de las obligaciones previstas por la ley, como las existentes en el derecho laboral o ambiental. En general, esta obligación impondrá al contratista el deber de ayudar al productor a corregir el defecto.

C. Entrega

124. La entrega es el momento clave de la ejecución del contrato. La obligación del contratista de recibir los bienes y la correspondiente obligación del productor de entregarlos son obligaciones básicas e interdependientes en todos los contratos de producción agrícola. La obligación de realizar la entrega también puede dar lugar a importantes efectos jurídicos, como la transferencia del título o de los riesgos. El contratista también podría decaer de su derecho de recurrir a acciones por defectos manifiestos, si no invoca las reservas

29 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 5.1.3 de los Principios UNIDROIT.

correspondientes en el momento de la entrega. Salvo pacto contrario, para que surja la obligación del contratista de pagar el precio es necesario que el productor realice la entrega.³⁰ Cuando el contrato prevea la transferencia de la titularidad de los bienes, la entrega no indica necesariamente que se haya transferido el título de propiedad de los bienes entregados.

125. La aceptación de la entrega incluye varias acciones relevantes para valorar la responsabilidad tanto del productor como del contratista. La aceptación de la entrega implica: a) tomar posesión de los bienes; b) inspeccionarlos; c) aceptarlos o rechazarlos. Estas actividades pueden considerarse parte del deber de cooperación, ya que permiten al productor cumplir con sus obligaciones. La negativa a recibir la entrega puede eximir al productor de su responsabilidad o puede limitarla. Además, puede aumentar los costos de ejecución a cargo del productor.

126. La mayoría de las legislaciones nacionales sobre contratos cuentan con normas supletorias para establecer el momento y el lugar de la entrega.³¹ Sin embargo, lo normal es que las partes en el contrato de producción agrícola lleguen a un acuerdo sobre estas condiciones, bien de forma explícita, bien haciendo referencia a las prácticas que las partes hayan establecido entre sí, a los usos comerciales y costumbres.³² De acuerdo con las buenas prácticas, se deberán incluir en el contrato de producción agrícola las disposiciones necesarias para acordar los diferentes aspectos de la entrega. Algunos contratos no lo hacen o no son suficientemente precisos, lo que probablemente dará lugar a dificultades. Para garantizar la ejecución correcta del contrato y el cumplimiento de las obligaciones de las partes es esencial que esta importante etapa de la ejecución del contrato se aborde con la máxima claridad. También es recomendable evitar las cláusulas que permiten que una parte determine unilateralmente las condiciones de la entrega. El productor puede estar obligado a realizar todas las acciones que se considere razonablemente que

30 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 53 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

31 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en los arts. 6.1.1 y 6.1.6 de los Principios UNIDROIT.

32 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en los arts. 4.2 y 4.3 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el apartado 1 del art. 9 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

pueden ayudar al contratista a recibir la entrega.³³ El productor está sujeto a la obligación de velar por los bienes hasta su entrega efectiva al contratista.

127. La mayoría de los sistemas jurídicos cuentan con normas supletorias sobre el riesgo de pérdida, que se aplican a los contratos de producción agrícola. Por ejemplo, si la entrega se realiza en el lugar de producción o en otro lugar convenido, en general el contratista deberá asumir los riesgos y el costo de la recogida de los bienes. Habida cuenta de la infinidad de factores que suelen estar asociados con la entrega (como la inspección antes o después de la entrega, la certificación de la calidad, el pesado, la clasificación y el embalaje), con frecuencia las normas supletorias no responden a las expectativas de las partes. Por consiguiente, es recomendable contemplar de forma expresa estas cuestiones en el contrato.

1. Tiempo y lugar

128. Para fijar el momento de la entrega puede ser necesario determinar una fecha provisional, una fecha límite, un momento, una serie de fechas o un período dentro de la vigencia del contrato, dependiendo de las fechas en las que se prevea cosechar o recoger la producción. Si la entrega se realiza en una fecha o un lugar erróneo, el producto puede deteriorarse y pueden producirse pérdidas económicas debido al consiguiente incumplimiento de las obligaciones del contratista con otras entidades en etapas posteriores de la cadena de suministro. Teniendo en cuenta las incertidumbres de las condiciones atmosféricas futuras, puede resultar difícil establecer fechas exactas con antelación. Si no se fija una fecha de entrega precisa, el contrato deberá proporcionar un mecanismo para determinarla. El contratista suele reservarse el derecho a fijar las fechas. Con menor frecuencia, es el productor quien determina el momento de la entrega. Otra posibilidad es estipular en el contrato que las fechas de entrega se fijarán por acuerdo mutuo. También se puede establecer una fecha con antelación, indicando que dicha fecha está sujeta a variación, por iniciativa de una parte o, preferiblemente, por acuerdo mutuo. El contrato puede ser más preciso y especificar la hora del día en la que se realizará la entrega.

129. El retraso en la entrega se considera normalmente una forma de incumplimiento del contrato, aunque el contratista puede tolerar retrasos menores. El cumplimiento del tiempo de entrega reviste gran importancia

33 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 60 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

cuando se trata de bienes que se deterioran con rapidez, pero puede ser secundario en el caso de (algunos) ganados o de productos forestales.

130. El contrato deberá indicar el lugar de la entrega. Puede requerir que el productor entregue los bienes en las instalaciones del contratista o en el lugar indicado por él, por ejemplo, en un elevador de granos, un centro colector o un almacén. Sin embargo, también existe la opción de que el contratista se comprometa a recibir la entrega en las instalaciones del productor, lo que en muchos casos (por ejemplo, si se trata de ganado) puede resultar más conveniente para el productor, ya que se transfiere al contratista el riesgo de pérdida durante el transporte. En este contexto, el acuerdo puede incluir disposiciones especiales que obliguen al productor a garantizar el acceso al lugar en el que se encuentran los bienes o a asegurarse de que el lugar reúne las condiciones adecuadas para permitir la carga de los productos. Algunos contratos intentan describir con mucha precisión el momento en el que debe producirse la entrega en el lugar indicado.

131. Los bienes deben transportarse desde el lugar en el que se hayan cosechado o producido hasta el punto de entrega, pasando en ocasiones primero por un lugar de almacenamiento. El contrato especificará qué parte es responsable del transporte de los bienes y qué parte asumirá los costos. Algunas veces es el productor quien tiene que organizar el transporte y otras el contrato establece que la producción se transportará en vehículos alquilados por el contratista. También se puede acordar que el contratista contrate a los transportistas en representación del productor. En lo que respecta a los costos, el contrato puede estipular, por ejemplo, que el productor asuma el costo del transporte hasta un punto de almacenamiento temporal situado a escasa distancia y que el contratista asuma el costo del transporte hasta el punto de entrega. Los costos de transporte pueden asignarse siguiendo otras pautas y, a menudo, el productor asume también el costo del transporte hasta el lugar de entrega. Además, puede resultar útil indicar en el contrato quién será responsable de cargar y descargar los bienes.

132. La entrega puede conllevar muchos tipos de operaciones poscosecha y cada una de ellas puede comportar una obligación para una o ambas partes. Por ejemplo, para realizar el control de la calidad a menudo será necesario clasificar la producción de conformidad con los requisitos del contratista o con las normas aplicables.

133. Antes de la entrega, el producto ha de empaquetarse de manera adecuada. Los contratistas suelen establecer requisitos a este respecto. El contrato puede requerir que los contenedores estén etiquetados con una marca distintiva específica, aunque solo sea para distinguirlos de los pertenecientes a otra producción. Las instrucciones de embalaje también pueden orientarse a

evitar un embalaje excesivo. Algunos contratos establecen que el embalaje debe realizarse en presencia de un representante del contratista. Además, puede estar sujeto a determinadas normas. En ciertos casos, será el productor quien se ocupe de comprar los contenedores; en otras ocasiones, los proporcionará el contratista. El contrato deberá aclarar qué parte asume el costo. Si es el contratista quien debe suministrar los contenedores, el contrato deberá incluir las disposiciones pertinentes para garantizar su entrega oportuna antes de la cosecha y en la cantidad adecuada.

134. Si es necesario almacenar la producción antes de la entrega, el contrato deberá detallar las condiciones de almacenamiento. Se pueden establecer requisitos generales relacionados con las condiciones higiénicas, la temperatura, la humedad, la protección frente a los elementos naturales como el sol y la lluvia o la inocuidad. El acuerdo puede incluir directrices sobre el lugar de almacenamiento, por ejemplo, la existencia de estructuras específicas para tal fin cerca de las parcelas de cultivo. Es frecuente que los almacenes y entidades similares participen en la clasificación, el embalaje y el etiquetado de los bienes. Al igual que en la relación entre el productor y el contratista, si este último tiene la obligación de empaquetar los bienes, el almacén actuará en la práctica como su agente y no le eximirá de la responsabilidad de garantizar un embalaje y un almacenamiento seguros.

2. Aceptación

135. El productor está obligado a permitir que el contratista inspeccione los bienes durante la entrega, pero el contrato puede exigir que el contratista lo haga con prontitud, especialmente cuando se trate de productos que se deterioren con rapidez (la caña de azúcar, por ejemplo, pierde la sacarosa unos tres días después de la cosecha). Además, cuando está previsto que la inspección de los bienes se realice después de recibir la entrega y no antes (por ejemplo, en las instalaciones del productor), el retraso en la recepción de los bienes puede provocar un retraso en la inspección y modificar sus resultados, lo que puede dificultar la valoración de la responsabilidad del productor y justificar que se limite su responsabilidad o que se le exima totalmente de ella, dependiendo de la legislación aplicable. Si el camión tiene que esperar durante horas frente a la planta de procesamiento para poder realizar la entrega, el productor puede sufrir pérdidas como consecuencia de la reducción del precio o, incluso, del rechazo de los bienes. Es importante para el productor que se le informe, sin retrasos indebidos, de que se han aceptado los bienes o detectado problemas. También es importante que se examinen los bienes en las condiciones en las que se han entregado, sin haber pasado aún por las actividades de manipulación y almacenamiento que realiza posteriormente el

contratista (o sin haber sufrido el deterioro natural que puede provocar el paso del tiempo, como la pérdida de peso).

136. A menudo, la cantidad se determina pesando los productos entregados. El productor deberá tener la posibilidad de supervisar las actividades de pesado y evaluación de la calidad, cuando sea factible. En ocasiones se acuerda que el contratista facilite al productor, poco después de la entrega, un documento con su evaluación final de la calidad de los bienes basada en los criterios pertinentes, como el porcentaje de bienes defectuosos, la humedad o el contenido de azúcar o ácido. Algunas veces también se suministran recibos de pesado. Las pérdidas debidas al deterioro son aceptables hasta un porcentaje determinado. El resultado de los procedimientos de verificación en la entrega resulta crucial para el productor, ya que influye en el precio que se pagará.

137. La determinación de la calidad y la cantidad durante la inspección puede generar a menudo problemas logísticos importantes. Es posible que los grandes contratistas estén adquiriendo productos de cientos o miles de productores de forma simultánea. Pueden realizar las inspecciones varios agentes diferentes, que deben mantener unos estándares coherentes. Es imprescindible tomar decisiones justas y precisas, y de forma rápida, y no suele quedar mucho tiempo para negociar sobre la calidad. Dado que, por regla general, es el contratista quien debe realizar la inspección, también suele ser él quien garantiza su correcta y oportuna ejecución, incluso cuando el productor entrega directamente los bienes a un comprador del contratista. Habida cuenta de la posible naturaleza perecedera de los bienes, si el contrato no establece una cláusula explícita al respecto, se considerará implícito en él que la inspección y la aceptación deben realizarse de manera adecuada. Los costos de la inspección suelen recaer sobre el contratista.

138. Por regla general, es recomendable establecer quién realizará la supervisión, bien el productor y el contratista, bien un tercero de confianza. Una preocupación recurrente es que se cometa fraude, por ejemplo manipulando el peso de la producción. La probabilidad de que esto suceda disminuye si participan en la inspección las dos partes o un tercero independiente, o si las partes acuerdan someterse a un procedimiento de certificación o arbitraje. El productor también debe poder verificar el proceso por el que se realiza la determinación. Por ejemplo, el contrato establece con frecuencia que el productor debe poder asistir al pesado o al examen del cultivo o el ganado y que dicho pesado debe utilizar básculas certificadas. Cuando es un tercero quien realiza la inspección, normalmente su decisión es vinculante tanto para el productor como para el contratista.

139. La inspección puede llevarse a cabo en las instalaciones del productor o del contratista, o en otro lugar distinto. Con frecuencia existe una norma

supletoria que establece el lugar de la inspección, por lo que las partes deben especificar en el contrato si prefieren un lugar alternativo. El método de inspección varía en función de los bienes, pero su objetivo suele ser siempre el mismo: establecer si la producción satisface las especificaciones de cantidad y calidad. Es posible que las partes quieran tener la flexibilidad necesaria para determinar o modificar unas determinadas cláusulas contractuales durante la ejecución del contrato, pero la calidad de los bienes no suele ser una de ellas.

140. Conceder al contratista discreción ilimitada para el examen y la clasificación de los bienes entregados puede dar lugar a abusos por su parte. Las disposiciones contractuales, si son justas, no deben exponer al productor al riesgo de tener que someterse a decisiones arbitrarias del contratista. Por ejemplo, el contrato puede permitir que el productor siga el proceso de selección y clasificación de la fruta, con la posibilidad de expresar su “desacuerdo”. A menudo, resulta más adecuado prever la presencia de un experto independiente o de un representante de un ente público. El contratista también debe estar atento al posible comportamiento fraudulento del productor, como los intentos de manipular el peso de la producción o de sobornar a las personas encargadas de evaluar la cantidad y la calidad de los bienes. El contrato puede contemplar medidas graves, como la reparación por daños o la resolución del contrato, para intentar disuadir de estas prácticas. No obstante, la mejor manera de impedir su uso es mejorando los procedimientos de control y adoptando las medidas adecuadas para garantizar la integridad del personal a cargo.

141. Si el contratista puede invocar de forma legítima la no conformidad de los bienes, en la mayoría de los sistemas jurídicos la no aceptación de la entrega no representará un incumplimiento del contrato. Al contrario, el rechazo a aceptar los bienes que el contratista declare no conformes es injustificado si la inspección se ha realizado de forma injusta o fraudulenta. El contratista tampoco estará legitimado a rechazar la entrega de los bienes si ha evaluado de manera inadecuada su conformidad, por ejemplo, utilizando parámetros incorrectos para valorar el nivel de inocuidad de un producto agrícola o recurriendo a un inspector no cualificado.

142. Los contratistas que rechazan la entrega invocando de forma fraudulenta o injustificada la no conformidad de los bienes asumen las consecuencias del incumplimiento voluntario que, en función de la legislación aplicable, suelen incluir la responsabilidad por los daños no previstos y, en caso de incumplimiento de un elemento esencial del contrato, su resolución, salvo que el productor prefiera que el contratista ejecute específicamente la obligación de aceptar la entrega (véase el Capítulo 5, párrs. 142-143). Si un tercero (por

ejemplo, la entidad certificadora) ha contribuido al fraude, será responsable de los daños en virtud del derecho contractual o extracontractual.

143. Los errores cometidos por terceros contratados por el contratista (por ejemplo, una entidad certificadora) pueden dar lugar a un rechazo injustificado involuntario. Cuando sea el productor quien firme directamente el contrato de certificación, como sucede con frecuencia, resulta aún más importante decidir quién debe asumir las consecuencias de un error de la entidad certificadora, en especial si ésta ha sido impuesta o recomendada por el contratista (véase el Capítulo 5, párr. 144).

D. Precio y pago

144. La obligación principal del contratista es pagar el precio convenido a cambio de los bienes o servicios proporcionados por el productor. Por consiguiente, las disposiciones que se ocupan de esta cuestión constituyen una de las condiciones más importantes del contrato de producción agrícola. La sostenibilidad del contrato depende en gran medida de la capacidad de las partes para acordar un precio fijo, una estructura de precios o un mecanismo de cálculo de precios que brinde a las partes la protección adecuada frente a los riesgos inherentes a la producción agrícola en general, y al producto específico en particular (véanse los párrs. 13-17 *supra*). En el mejor de los casos, el precio convenido debe proporcionar a ambas partes un margen de rentabilidad que cubra los costos fijos y estacionales y que sea suficiente como para que el contrato resulte atractivo.

1. Determinación del precio

145. El precio es un elemento esencial del contrato, y la imposibilidad de fijarlo o de establecer una base para su determinación pueden determinar la nulidad del acuerdo (véase el Capítulo 2, párrs. 63-64).³⁴ Pese a lo anterior, si bien normalmente la legislación nacional exige que se incluya una cláusula relativa al precio, si existe un contrato marco que prevea el uso de acuerdos de ejecución individual para cada temporada o ciclo de producción, o un acuerdo a largo plazo que contemple la negociación del precio durante la ejecución del contrato, puede no resultar necesario incluir una cláusula relativa al precio inicial.

34 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 14 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

146. El productor debe poder comprender la cláusula relativa al precio y valorar el pago previsto en el marco del contrato. Cuando el contratista establece las condiciones del contrato, puede tener la obligación de facilitar al productor información completa y comprensible sobre los precios.³⁵ Dicha obligación también puede estar estipulada en la legislación especial aplicable a los contratos de producción agrícola. Independientemente de los requisitos jurídicos subyacentes para las condiciones relativas al precio, la inclusión de una cláusula clara y transparente sobre los precios, que ambas partes comprendan plenamente, puede evitar que surjan controversias. Una buena práctica consiste en permitir que el productor o un tercero participe en el cálculo o verifique el método de cálculo de precios suministrado por el contratista.³⁶

147. Las cláusulas abusivas relativas a los precios pueden estar sancionadas en la legislación específica de la producción agrícola y en el derecho general de contratos.³⁷ Pueden aplicarse disposiciones especiales a prácticas concretas. Por ejemplo, el contrato puede estipular que la retribución de base de un productor se apoye en el cumplimiento de otros productores, en virtud de los programas de retribución relativa. En ocasiones, las retribuciones relativas pueden prestarse a manipulaciones y favoritismos, ya que, por regla general, el contratista puede establecer disposiciones de insumos diferenciadas para influir en el cumplimiento de algunos participantes. Estos acuerdos pueden parecer justificados, ya que proporcionan incentivos para el productor, pero a menudo se consideran una forma de discriminación injusta de los productores individuales y sus condiciones están prohibidas en determinadas legislaciones de contratos de producción agrícola.

148. La intimidación y el excesivo desequilibrio del poder de negociación pueden alegarse como motivos para invalidar una cláusula relativa a los precios.³⁸ También se pueden aplicar las leyes de la competencia para corregir los desequilibrios del mercado en los contratos de producción agrícola y evitar precios abusivos. Existen además códigos de práctica voluntarios que respaldan la fijación de precios justos (véase el Capítulo 1, párr. 31).

35 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 5.1.3 de los Principios UNIDROIT.

36 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 5.1.3 de los Principios UNIDROIT.

37 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 3.2.7 de los Principios UNIDROIT.

38 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en los arts. 3.2.6 y 3.2.7 de los Principios UNIDROIT.

2. Mecanismos de determinación de precios

149. En el marco de un contrato de producción agrícola, los precios de los productos agrícolas pueden estar determinados por legislación o reglamentaciones que establezcan precios máximos o mínimos o que remitan la operación a los precios fijados por los mercados. En ausencia de dichas reglamentaciones, las partes acuerdan los precios. La cláusula contractual relativa a los precios puede prever un importe fijo, un importe variable o una combinación de los dos tipos. Por regla general, los precios fijos se establecen de manera que reflejen los costos de producción y el cumplimiento del productor, y a menudo tienen en cuenta las variaciones en la cantidad, calidad y clasificación del producto entregado con respecto a determinadas escalas. Estas escalas pueden constituir un incentivo para el productor, aunque también pueden conllevar una sanción. Los incentivos también pueden tener en cuenta la aplicación de determinadas normas de diligencia durante el proceso de producción con fines de calidad e inocuidad, así como sociales y ambientales.

a) Precios fijos

150. Los contratos de producción agrícola suelen detallar un precio establecido en el momento de celebrarse el contrato para una cantidad determinada de cultivos y ganado, que normalmente corresponde a los costos de producción y a un margen razonable de ganancias. Con frecuencia, los contratistas utilizan un precio de mercado en el momento de la entrega para la cláusula relativa al precio; en este caso, es crucial especificar el mercado exacto en el contrato.

151. No es necesario indicar numéricamente en el contrato un precio fijo en una unidad monetaria específica. El acuerdo puede contemplar la variación del precio pagado por el contratista en función de diferentes factores, como los precios de mercado locales y mundiales, los costos de procesamiento del contratista, los ingresos del contratista procedentes de la venta del producto procesado y los tipos de cambio entre el país importador y el país exportador. Sin embargo, por regla general, cuando se establecen precios fijos sin tener en cuenta estos indicadores, las variaciones del precio de mercado entre el momento en que se acuerda el precio y el momento en que se debe realizar el pago no influirán en el importe que se deba entregar al productor, que recibirá con agrado la seguridad que esto comporta respecto de los ingresos previstos cuando los precios de mercado experimentan una caída. No obstante, si los precios de mercado repuntan, el productor pierde la oportunidad de percibir el valor más alto. Una posible solución para este problema puede ser dividir la producción en dos partes independientes, una de ellas con un precio fijo y la

otra abierta a la fijación de precios del mercado, de manera que el productor se beneficie parcialmente de los precios de mercado.

152. La ventaja principal de utilizar un precio de mercado es la flexibilidad, ya que permite fijar un precio en el momento de celebrar el acuerdo que refleja el precio que probablemente habrían negociado las partes en el momento de la entrega. Además, tiene la consecuencia de que disminuye el atractivo que ejerce sobre el productor la venta a terceros, puesto que no puede obtener un precio mucho más alto en el mercado abierto. El punto débil es la volatilidad de los precios, que deja las ganancias tanto del productor como del contratista a merced de las fluctuaciones de los precios de mercado.

b) Escalas de precios

153. El precio de algunos productos varía de acuerdo a diferentes parámetros de rendimiento. También puede cambiar a lo largo del plazo de vigencia del contrato en función de los indicadores clave de rendimiento. Cuando los contratos establecen un precio fijo al que se adiciona una prima o se deduce una penalidad, con frecuencia el precio final se ajusta teniendo en cuenta una escala de fijación de precios basada en las variaciones de la cantidad y la calidad y, en algunos casos, de la eficiencia. Las escalas de precios y otros ajustes de los precios pueden diseñarse como incentivos o penalidades para el productor. Los incentivos también pueden tener en cuenta la aplicación de determinadas normas de diligencia durante el proceso de producción con fines de calidad del producto, de inocuidad, sociales y ambientales. Dado que el productor depende del contratista para evaluar estos factores, este último tiene la obligación de respetar las normas objetivas de la industria.³⁹ Desde el punto de vista funcional, estos ajustes se pueden utilizar para completar o reemplazar los recursos contractuales disponibles cuando el productor no consigue producir la calidad o la cantidad requeridas.

154. Cuando la cláusula relativa a los precios se basa en la retribución de los servicios del productor, el monto suele calcularse como precio base fijo con ajustes según los diferentes factores de ejecución. En los contratos ganaderos, por ejemplo, dichos factores pueden ser la conversión del pienso, la pérdida por muerte y los pagos por consumo de combustible, entre otros. Aunque el contratista puede haber suministrado los animales y el pienso, el precio no se basará en los costos de los insumos, sino en el peso del ganado en el momento de la entrega al contratista. El precio puede estar vinculado con parámetros

39 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 5.1.4 de los Principios UNIDROIT.

flexibles que suelen basarse en los ingresos obtenidos por el contratista por la producción o tras la entrega de la producción por el productor. Estos parámetros normalmente dependen de los precios de mercado locales y mundiales, los costos de procesamiento del contratista, los ingresos obtenidos por el contratista por la venta del producto procesado y los tipos de cambio entre el país importador y el país exportador. El momento en el que se miden estos factores, su relación con la volatilidad de los precios y los riesgos incurridos, y la parte a la que tiene derecho el productor son cláusulas esenciales del contrato.

155. Los precios pueden combinar un importe fijo y una parte flexible basada en uno o varios factores. A la hora de celebrar un contrato, es recomendable que los contratistas y en especial los productores tengan en cuenta las ventajas y los riesgos potenciales del mecanismo de determinación de precios elegido. Una ventaja de las escalas de precios es que el productor tiene un incentivo para crear bienes de alta calidad, lo que podría dar lugar a una situación beneficiosa para todas las partes y generar mayores ingresos más para el productor y el contratista. Los riesgos asociados derivan de la complejidad de las escalas, que podría provocar confusión y fomentar la manipulación por las partes oportunistas que intenten abusar del sistema (por ejemplo, cuando el contratista rebaja la categoría de los productos para comprarlos a un precio inferior o cuando el productor mezcla productos de menor calidad con productos de mayor calidad para venderlos a un precio más elevado).

156. Otra buena práctica consiste en proporcionar mecanismos para supervisar la ejecución de la fórmula de precios (que incluye, por ejemplo, la clasificación y separación de los productos) por parte del contratista, bien permitiendo que el productor verifique el precio aplicado por el contratista o participe en su determinación, bien implicando a un tercero en el proceso.

157. Las cláusulas relativas a los precios deben ser transparentes y claras. Si su redacción es imprecisa, pueden producirse retrasos, controversias y aumentar los costos, además de derivar en el incumplimiento del contrato. Asimismo, una redacción imprecisa puede provocar que los productores, de forma involuntaria, proporcionen información falsa sobre el método de cálculo del precio o no comprendan correctamente cómo hacerlo. Las cláusulas relativas al precio que poco transparentes pueden propiciar la manipulación de los contratistas para reducir el pago. Todas las partes deben comprender el mecanismo de determinación de precios estipulado, independientemente de cuál sea el escogido, en el momento de celebrarse el acuerdo.

158. Los cambios en las condiciones de mercado o las variaciones de los tipos de cambio que se prolongan durante cierto tiempo pueden hacer que la cláusula acordada para los precios sea inadecuada. En previsión de ello, las partes pueden considerar conveniente incluir en el contrato una cláusula de ajuste del

precio, cuya aplicación dependerá de un mecanismo de revisión predeterminado, por ejemplo por referencia a un índice o a un tipo de cambio (véase el Capítulo 4, párr. 18). No obstante, estas cláusulas pueden resultar inadecuadas cuando los cambios fundamentales de las circunstancias afectan al equilibrio del contrato en general, en cuyo caso la inclusión en el contrato de una cláusula de excesiva onerosidad puede posibilitar la renegociación de las condiciones iniciales, incluidas las relativas al precio⁴⁰ (véase el Capítulo 4, párrs. 32-33).

3. **Plazo y método de pago**

159. El contrato debe especificar el plazo y el método del pago, tanto de los bienes como de los insumos. El retraso en el pago o el uso de un método distinto del especificado puede repercutir negativamente en la capacidad del productor para hacer frente a los gastos necesarios y, además, puede tener implicaciones para las obligaciones contraídas por el productor en virtud de acuerdos de financiación independientes relativos a las instalaciones, los gastos de explotación, etc. Normalmente, estas condiciones se estipulan de forma explícita en el contrato. Las prácticas establecidas entre las partes y los usos comerciales pueden complementar el acuerdo explícito.⁴¹ Aunque el plazo y el método de pago se pueden inferir de normas supletorias aplicables, la inclusión de disposiciones explícitas sobre quién, cuándo y cómo se realizará el pago aumenta la certeza jurídica y reduce la posibilidad de que surjan controversias. El pago se puede realizar antes de la entrega, en el momento de la entrega o al cabo de unos días. Si el precio se basa en un precio de mercado, es importante especificar cómo y cuándo se determinará dicho precio. También es importante tener en cuenta, cuando resulte pertinente, la obligación del productor de devolver los anticipos facilitados por el contratista (véanse los párrs. 87-91 *supra*).

160. Los plazos de pago varían considerablemente dependiendo del tipo de contrato y de los acuerdos privados entre las partes. Por ejemplo, algunos contratos contemplan pagos en efectivo *in situ* e inmediatos, mientras que otros establecen pagos escalonados de acuerdo con entregas, inspecciones y procesos adicionales. Dado que con frecuencia el pago se realiza tras la entrega, el productor se expone al riesgo de impago, por ejemplo, si el contratista se

40 En el caso de los contratos comerciales internacionales, véase el art. 6.2.2 de los Principios UNIDROIT.

41 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 9 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

declara insolvente. Este problema potencial se agrava si el título de propiedad sobre los bienes ya se ha transferido al contratista en virtud del contrato o por otros motivos. En algunas jurisdicciones que otorgan al productor un derecho de preferencia sobre los bienes, este riesgo se mitiga por ley. En otros sistemas jurídicos, se contempla la existencia de fondos de garantía a través de las instituciones financieras públicas, los planes de seguro o las garantías de pago a fin de proteger a los productores frente a la insolvencia de los contratistas. El contrato no puede eximir de estas obligaciones, que son ineludibles para el contratista.

161. El retraso en el pago puede exponer al productor a riesgos adicionales. Por ejemplo, puede dificultar la obtención de financiación adicional por parte del productor o exponerle a un aumento (que puede llegar a ser significativo) de los costos como resultado de la inflación. En algunos sistemas jurídicos este riesgo se mitiga gracias a la existencia de plazos de pago legales que conllevan de forma automática la reclamación de intereses al contratista en virtud del pago demorado, con una tasa de interés más favorable que la tasa oficial. En ausencia de tipos de interés específicos para los contratos de producción agrícola, la mayoría de las legislaciones nacionales y algunas legislaciones internacionales facilitan los tipos de interés aplicables.⁴²

162. A menudo, el plazo de pago está asociado a otras obligaciones de las partes, como la inspección, el embalaje y el envío. Por consiguiente, es posible que, para realizar el pago, tengan que cumplirse ciertas condiciones. Por ejemplo, antes de recibir el dinero, el productor puede tener que solicitar el pago, proporcionar una factura, facilitar determinadas certificaciones o esperar hasta que se haya completado la inspección, la limpieza u otra verificación de la calidad, incluidas las posibles pruebas de laboratorio. Sin embargo, estas condiciones deben ser razonables desde el punto de vista mercantil.

163. Cuando los bienes se compran para su exportación, el contrato puede estipular que el pago se realice en una moneda distinta de la utilizada para fijar el precio. Si no se contempla esta cuestión en el acuerdo, las normas supletorias aplicables establecen el tipo de cambio que se utiliza y cuándo se determina.⁴³ Algunas legislaciones nacionales establecen que los contratos deben utilizar la moneda local. La elección de la moneda puede ser un aspecto importante de la transacción económica, ya que las monedas presentan diferencias en cuanto a su valor en el mercado de divisas y a su estabilidad. Por consiguiente, si en el

42 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.4.9 de los Principios UNIDROIT.

43 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 6.1.9 de los Principios UNIDROIT.

contrato se elige moneda, se facilita la distribución de los riesgos entre las partes.⁴⁴ Éste es el motivo por el que el uso de una moneda distinta de la contemplada en el contrato (o en la ley) puede considerarse una forma de incumplimiento, salvo que esté justificado en virtud de la legislación aplicable.⁴⁵

III. Obligaciones adicionales

164. Al negociar los contratos de producción agrícola, en ocasiones las partes acuerdan obligaciones adicionales que trascienden las obligaciones principales de producción, entrega y pago del precio. Las secciones siguientes no pretenden dar una descripción exhaustiva de ellas, y podría ser necesario considerar otras obligaciones.

A. Obligaciones de aseguramiento

165. Aunque muchos contratos de producción agrícola no contienen disposiciones en tema de seguros, debido a la falta de disponibilidad o a su costo, algunos contratos pueden contemplar obligaciones de aseguramiento. En estos casos, en primer lugar el contrato debe especificar qué parte tiene la obligación de contratar el seguro e indicar el tipo de seguro que se debe contratar (por ejemplo, para las instalaciones, los cultivos y el ganado, un seguro de responsabilidad por todos los daños a la propiedad o las lesiones a terceros que se produzcan en las instalaciones, o un seguro de vida, salud y accidentes para las partes principales del contrato).

166. Los contratos de seguro son instrumentos jurídicos complejos. El contrato debe describir con un nivel de detalle suficiente las características mínimas de la cobertura. No se puede garantizar la cobertura necesaria solo obligando a una parte a contratar un seguro, sin aclaraciones adicionales (por ejemplo solicitando simplemente la contratación de un “seguro adecuado”). Las cláusulas sobre seguros deben indicar al menos los requisitos mínimos de cobertura más importantes, como los riesgos que hay que asegurar (por ejemplo, incendio, robo, enfermedad o granizo) y los importes por cubrir. En lo que respecta al seguro de responsabilidad, el contrato debe especificar los límites de garantía mínimos y, en el caso de los seguros de vida, el importe que

44 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del punto b) del apartado 1, art. 6.1.9 de los Principios UNIDROIT.

45 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del apartado 2 del art. 6.1.9 de los Principios UNIDROIT.

se ha de cubrir. Se debe prestar una atención especial a comprobar que la cláusula sobre seguros satisfaga los requisitos legales. El derecho de seguros se rige a menudo por normas imperativas.

167. La transferencia de los beneficios del seguro al contratista en el momento de la entrega también se puede realizar por medio de una cláusula adecuada, siempre y cuando la póliza de seguro o la legislación aplicable contenga una disposición al respecto. Cuando corresponda, también se puede estipular una cláusula de designación en favor de un tercero, como una institución financiera.

168. Se puede acceder a algunas modalidades de seguro más asequibles a través de las cooperativas o las mutualidades (véase el Capítulo 2, párr. 53 *supra*). Los microseguros están tomando fuerza en muchas partes del mundo para ofrecer formas más accesibles de cobertura de los riesgos agrícolas. De existir, los derivados meteorológicos también pueden ofrecer modos de protección relativamente asequibles debido a la sencillez de su aplicación. El riesgo surge cuando un factor, como la sequía o la lluvia, no alcanza o supera un nivel determinado, en cuyo caso la parte asegurada recibe un importe predeterminado.

B. Mantenimiento de registros y gestión de la información

169. A menudo se imponen al productor determinadas obligaciones administrativas. Por ejemplo, se le puede requerir que disponga de una cuenta bancaria especial para recibir los pagos realizados por el contratista en virtud del contrato. Un contrato para el suministro de animales productores de leche puede establecer que todos los animales deban estar identificados en los registros pertinentes. El contratista puede solicitar que se le comunique diversa información relativa a la producción. En algunos contratos, el productor puede estar obligado a suministrar información mediante la presentación de informes periódicos, posiblemente en respuesta a una obligación del contratista ante terceros (organismos públicos, autoridades de inspección, clientes, financiadores, etc.). Puede que los informes deban presentarse en el momento de la entrega o de forma más frecuente. Algunos contratos imponen obligaciones de gestión más generales, por las que el productor debe conservar registros adecuados (a fin de justificar el cumplimiento de diferentes obligaciones) y seguir el asesoramiento profesional suministrado por el contratista sobre la gestión del negocio. Se puede solicitar que se prepare un plan comercial, especialmente cuando se desea obtener financiación.

170. Muchos contratos establecen que el productor deba asistir a sesiones de capacitación organizadas por el contratista y dar aviso al contratista de los sucesos sobrevinientes que afecten a la producción. Por ejemplo, se puede demandar reparación por daños a un productor si éste no informa al contratista

sobre una infestación que reduce la calidad o la cantidad de la producción, siempre y cuando el hecho de no haber sido informado del suceso altere el plan de compra del contratista, provoque la pérdida de oportunidades de negocio o impida adoptar precauciones o medidas correctivas.

171. Algunos contratos se ocupan de forma expresa del tratamiento de la información confidencial que intercambian las partes. Independientemente de las medidas aplicables (por ejemplo, reparación por daños o resolución del contrato), la divulgación de información confidencial puede poner en grave peligro la confianza entre las partes, lo que derivará posiblemente en la ruptura de su relación contractual. Sin embargo, las cláusulas orientadas a mantener la confidencialidad de todo el contrato no siempre son válidas. En algunos sistemas jurídicos, para que las partes puedan analizar las condiciones del contrato de producción con terceros (como familiares, asesores jurídicos, propietarios de tierras, instituciones financieras o entes públicos), mejorando así el consentimiento informado y favoreciendo la competencia, las cláusulas que prohíben que el productor divulgue los términos y condiciones y los precios contenidos en el contrato son nulas (véase también el Capítulo 2, párrs. 84-90).

C. Intereses de la comunidad

172. Cuando el productor arrienda la tierra al Estado, tendrá que cumplir todas las normas jurídicas aplicables sobre la protección de los intereses de la comunidad. Esta obligación se puede extender también al contratista, si la ley así lo requiere, o si el contratista se adhiere a códigos de conducta, prácticas o directrices que impongan esta obligación. En la medida en que afecten al proceso de producción (por ejemplo, uso de plaguicidas, uso de técnicas de producción respetuosas con el medio ambiente, etc.), dichas obligaciones pueden dar lugar a acciones legales cuando el contratista no supervise de forma adecuada el comportamiento del productor.

IV. Transferencia de obligaciones

173. Por regla general, una parte contratante puede ceder los derechos que le atribuya el contrato tras su celebración, pero no puede transferir sus obligaciones⁴⁶ sin el consentimiento de la otra parte.⁴⁷ En lo que respecta al

46 En el caso de los contratos comerciales internacionales, véanse los arts. 9.1.1 y 9.2.1 de los Principios UNIDROIT.

47 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 9.2.3 de los Principios UNIDROIT.

contratista, los derechos previstos en el contrato suelen ser los derechos a la producción generada por el productor (el deudor). El contratista (el cesionista) tiene la posibilidad de ceder estos derechos a un tercero (el cesionario), para lo cual solo es necesario llegar a un acuerdo con el tercero, ya que se considera que este derecho no es personal.⁴⁸ El contratista tendrá que garantizar que no existe ninguna disposición contractual que le impida ceder este derecho sobre la producción, ni ningún otro derecho, a un tercero.⁴⁹ Dado que los contratos se suelen redactar por y para el contratista, es poco probable que incluyan esta cláusula. Normalmente el contrato prevé de forma explícita si el contratista puede transferir alguna de sus obligaciones, como el suministro de insumos, la prestación de servicios técnicos o la provisión de transporte. En ausencia de una cláusula explícita al respecto, generalmente el contratista podrá transferir sus obligaciones únicamente si existe el consentimiento del productor.⁵⁰

48 En el caso de los contratos comerciales internacionales, véase el art. 9.1.7 de los Principios UNIDROIT.

49 En el caso de los contratos comerciales internacionales, véase el art. 9.1.9 de los Principios UNIDROIT.

50 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 9.2.3 de los Principios UNIDROIT.

CAPÍTULO 4

EXONERACION DE RESPONSABILIDAD POR INCUMPLIMIENTO

1. Una vez celebrado el contrato de producción agrícola, pueden producirse sucesos sobrevinientes que influyan en su ejecución. Algunos de ellos merecen una atención especial, ya que pueden proporcionar causas de exoneración de responsabilidad por incumplimiento o desencadenar otras consecuencias legales. Estos sucesos pueden afectar a todos los tipos de contratos, si bien, en ciertos casos, su influencia en la producción agrícola puede ser mayor. En la Sección I del presente capítulo se presentan los problemas legales subyacentes básicos que plantean estos sucesos. En la Sección II se detallan las posibles clasificaciones de los diferentes sucesos sobrevinientes que se establecen en los contratos y la legislación aplicable. Por último, en la Sección III se exploran las consecuencias del reconocimiento legal de los sucesos sobrevinientes, para que las partes puedan preverlos y abordarlos de la forma más adecuada en el momento de iniciar una relación contractual.

I. Fuerza mayor y cambio de circunstancias en los contratos de producción agrícola

A. *Sucesos sobrevinientes que influyen en el cumplimiento de las partes*

2. Los contratos de producción agrícola son especialmente vulnerables a determinados factores externos que repercuten en la capacidad del productor para cumplir con sus obligaciones. Los fenómenos naturales, como las inundaciones o las sequías, los cambios atmosféricos abruptos o las temperaturas excepcionalmente altas o bajas, son algunos de los sucesos más frecuentes que pueden destruir los bienes del productor, en parte o en su totalidad. En este sentido, el cambio climático y la mayor imprevisibilidad climática pueden hacer que aumente la frecuencia de los sucesos sobrevinientes. Las plagas de insectos o de otro tipo que pueden afectar a los cultivos, o las epidemias que pueden atacar al ganado, también se pueden considerar fenómenos naturales.

3. Existen otros factores sobrevinientes posibles que, si bien son menos comunes en la producción agrícola, pueden influir en la capacidad de alguna de las partes para ejecutar el contrato. Es el caso, por ejemplo, de los cambios en la legislación o en la normativa gubernamental, tanto del ámbito agrícola o como de aplicación más general, que se pueden determinar en la esfera nacional o internacional; de las diferentes inestabilidades políticas, desde disturbios hasta revoluciones o conflictos armados; y de los acontecimientos sociales, como las huelgas, que afectan al proceso de producción o a la disponibilidad del transporte y otras instalaciones. Otros ejemplos son: la decisión gubernamental de prohibir la exportación de unos productos agrícolas concretos, que puede imposibilitar el cumplimiento pleno de las obligaciones previstas en un contrato existente; los cambios en las normas sanitarias o ambientales, que pueden reducir el valor de una producción específica; los embargos a un país concreto, que pueden dificultar significativamente el cumplimiento; la huelga de las industrias de la comunicación o el transporte, que puede influir en la capacidad de cumplimiento de las partes; y la depreciación repentina de la moneda o la congelación de las transferencias de fondos, que pueden influir también en el cumplimiento de la obligación de pagar el precio. Las fluctuaciones de las condiciones del mercado que afectan a los precios o al suministro pueden provocar perturbaciones adicionales, que pueden modificar de forma notable el equilibrio contractual inicial.

4. Asimismo, la posibilidad de que se produzcan estos sucesos imprevistos sobrevinientes aumenta cuanto mayor sea la duración del contrato de producción agrícola, que normalmente oscila entre el medio y el largo plazo (véase el Capítulo 6, párrs. 4-10) y como consecuencia del habitual compromiso de las partes de ejecutar las obligaciones de forma periódica o diferida (véase el Capítulo 3, párr. 3). Además, el contrato de producción agrícola definido en el alcance de la presente Guía conlleva por regla general un cierto grado de interdependencia entre el cumplimiento del productor y el cumplimiento del contratista, en la medida en que éste suele ser el proveedor de los insumos (por ejemplo, bienes, servicios o financiación) que necesita aquél para ejecutar sus obligaciones. En el caso de producirse un suceso de fuerza mayor que impida que se entregue la producción, el contratista puede haber cumplido ya con sus obligaciones relativas a los insumos, en cuyo caso ya habrá perdido el valor que supone el cumplimiento de dichas obligaciones, además de no recibir el producto final previsto. En resumen, los sucesos que afectan a la capacidad de alguna de las partes para cumplir con sus obligaciones contractuales a menudo influyen inevitablemente en el cumplimiento de la otra parte.

B. Fuerza mayor o cambio de circunstancias

5. Aunque los sucesos sobrevinientes descritos anteriormente pueden influir de una u otra manera en el cumplimiento de las obligaciones de las partes, la legislación aplicable determinará si dichos sucesos se pueden considerar pertinentes desde el punto de vista jurídico y en qué medida, así como las consecuencias que conllevarán para las obligaciones de las partes y para el contrato en su conjunto.

6. Por regla general, las legislaciones nacionales solamente contemplan la exoneración de responsabilidad por incumplimiento en el caso de los sucesos que se producen tras la celebración del contrato, que son impredecibles, inevitables y ajenos al control razonable de las partes, y que impiden de forma objetiva que una de ellas cumpla sus obligaciones. Un ejemplo es una inundación excepcional que destruye todos los cultivos de una parcela específica que conforman la producción sujeta a un contrato. El efecto típico de este suceso, si recibe el reconocimiento adecuado, es la exoneración de responsabilidad por incumplimiento. No obstante, como se explicará más adelante, las diferentes legislaciones nacionales contemplan variaciones sobre esta situación.

7. Aunque cada sistema jurídico puede emplear su propia terminología, la expresión “fuerza mayor” ha adquirido el rango de terminología especializada tanto en los contratos internacionales, en especial cuando se prevé una cláusula específica para estas situaciones, como en los instrumentos del derecho uniforme, la documentación y las decisiones judiciales o arbitrales.¹ También se utiliza con frecuencia en los contratos de producción agrícola, y en este capítulo se refiere tanto a las disposiciones contractuales explícitas como a las normas supletorias aplicables.

8. Aunque no se produzcan sucesos sobrevinientes que imposibiliten el cumplimiento, los cambios de circunstancias durante el período de vigencia del contrato pueden trascender los riesgos contemplados en el momento de su celebración. Si bien es posible que estos cambios no impidan necesariamente el cumplimiento de las obligaciones, en ocasiones alteran el equilibrio básico de la relación, en cuyo caso se suelen utilizar para justificar el incumplimiento. Varios sistemas jurídicos no contemplan disposiciones específicas ni soluciones judiciales *ad hoc* para tales situaciones, al menos en el derecho contractual general. Además, incluso si existe una norma al respecto, sus efectos pueden ser muy diferentes, y abarcar desde la exoneración de

1 Véase, por ejemplo, el uso de la expresión en el art. 7.1.7 de los Principios UNIDROIT.

responsabilidad por incumplimiento (bajo el mismo régimen previsto en caso de fuerza mayor), con el reconocimiento a una o ambas partes del derecho de rescindir el contrato, restablecer el equilibrio contractual imponiendo una nueva obligación o reconociendo el derecho de renegociar las condiciones del contrato o puede incluso contemplar el derecho de revisar y adaptar el contrato a las nuevas circunstancias.

9. También en este caso, las legislaciones nacionales utilizan diferentes expresiones y conceptos. Un término frecuente en la documentación y los contratos internacionales es la “cláusula de excesiva onerosidad”, que describe los cambios de circunstancias excepcionales que pueden dar lugar al uso de remedios contractuales o judiciales o a la incorporación de cláusulas que regulan tales situaciones.² No obstante, no parece que esta expresión se utilice a menudo en el contexto de la agricultura por contrato. Por este motivo, en la presente Guía se utiliza la expresión “cambio de circunstancias”, que es más neutra. Sin embargo, esta locución se debe entender como una forma abreviada referida a situaciones similares a la excesiva onerosidad sobrevenida, esto es, cambios de circunstancias excepcionales que las partes o las normas de un sistema jurídico pueden considerar pertinentes.

10. En este capítulo se examinan los dos escenarios. No obstante, las partes deben tener en cuenta que la distinción entre “fuerza mayor” y “cambio de circunstancias” puede depender de la interpretación de las circunstancias fácticas del caso o de la legislación aplicable. Las disposiciones contractuales pueden atenuar esta diferenciación estableciendo remedios análogos para las dos situaciones, por ejemplo, la revisión periódica u ocasional de las condiciones contractuales.

C. *Distribución contractual de los riesgos mediante cláusulas de fuerza mayor*

11. Por regla general, las partes en un contrato de producción pueden acordar libremente una disposición de fuerza mayor específica, con esta u otras denominaciones, en lugar de depender de los principios generales previstos en la legislación aplicable. Estas cláusulas, que se utilizan con frecuencia en la práctica mercantil internacional, pueden responder a diferentes objetivos, limitando o ampliando las normas supletorias de la legislación aplicable que regulan los sucesos sobrevinientes y sus características y que pueden modificar sus efectos, o contemplando cuestiones concretas que las partes no

2 Véase, por ejemplo, el uso de la expresión en los arts. 6.2.1 y 6.2.2 de los Principios UNIDROIT.

consideraron de forma expresa. En la producción agrícola, como se verá en profundidad más adelante, algunos contratos contienen al menos una referencia a las situaciones de fuerza mayor, y no es raro que incorporen una o varias cláusulas que se han adaptado específicamente a las peculiaridades de estas transacciones. No obstante, parece que se presta menos atención de lo que cabría esperar a este tema dado el papel posiblemente crucial que desempeñan los sucesos imprevistos sobrevinientes, y hay pocos indicios de que existan textos complejos y muy negociados, como en otros sectores industriales.

12. Las partes deben saber que la inclusión en el contrato de una cláusula de fuerza mayor o de distribución de los riesgos no excluye automáticamente la aplicación de la normativa pertinente. En primer lugar, las cláusulas generales que mencionan la fuerza mayor sin incluir más detalles al respecto se interpretarán de acuerdo con la legislación aplicable, lo que puede provocar resultados diferentes en función de la legislación. En segundo lugar, las listas contractuales de sucesos imprevistos sobrevinientes pertinentes pueden tener interpretaciones diferentes según el órgano decisorio y la jurisdicción. Pueden clasificarse como no exhaustivas, de manera que se recurriría posiblemente a la legislación aplicable para subsanar las lagunas. Las partes disponen de diferentes métodos para establecer de forma clara que la lista no es exhaustiva: utilizando expresiones como “por ejemplo”, “destacando, entre otras cosas” o “a título enunciativo y no limitativo”, insertando simplemente unos puntos suspensivos o “etc.” o añadiendo una descripción final inclusiva. Por otra parte, las listas detalladas, aunque vayan acompañadas de una cláusula general inclusiva, pueden interpretarse de manera restrictiva para que solamente abarquen los sucesos de tipo similar a los especificados en la cláusula, con lo que quedarían excluidos otros incidentes con los que se podría utilizar una excusa en virtud de la legislación aplicable. En otros casos, la lista puede ser exhaustiva, por ejemplo, cuando solo se ocupa de las catástrofes naturales, cuando se excluyen explícitamente sucesos específicos de una lista que, en caso contrario, sería una lista ejemplificativa, o cuando se vinculan consecuencias diferentes a la ocurrencia de sucesos distintos. Se recomienda a las partes que deseen incluir dichas listas en su contrato que aclaren de forma expresa estos puntos.

13. También puede resultar difícil distinguir entre las cláusulas de fuerza mayor explícitas redactadas para favorecer específicamente a una parte y la exoneración o limitación de la responsabilidad previstas en el contrato. La diferencia teórica está clara, ya que las disposiciones de fuerza mayor se ocupan por definición de sucesos excepcionales no imputables a las partes, mientras que las cláusulas de exoneración o limitación de la responsabilidad se aplican al incumplimiento. Sin embargo, las partes podrían decidir modificar las características típicas del hecho constitutivo de fuerza mayor o exonerar a la

parte que incumpla sus obligaciones, aun cuando el impedimento fuera previsible o evitable. En este caso la distinción entre cláusula de fuerza mayor y exclusión de responsabilidad sería extremadamente sutil. Las partes deben saber, por tanto, que las disposiciones de fuerza mayor redactadas con escaso rigor pueden esconder una exoneración o limitación de la responsabilidad. Por otra parte, muchos sistemas jurídicos contemplan restricciones a las exoneraciones de la responsabilidad, por ejemplo, invalidándolas si se extienden a comportamientos voluntarios o a negligencia grave del deudor o limitando la posibilidad de incluirlas en contratos generales.

14. Por último, las legislaciones específicas pueden imponer otras normas imperativas a las que las partes no pueden establecer excepciones contractuales. Aunque las legislaciones de este tipo que hacen referencia a sucesos de fuerza mayor son muy poco frecuentes, pueden resultar pertinentes para el contexto de la producción agrícola. Pueden imponer un contenido mínimo concreto para el contrato, incluyendo una disposición de fuerza mayor u otros mecanismos de distribución de los riesgos diseñados para situaciones de este tipo.

D. Distribución de los riesgos y transferencia del título de propiedad

15. Cuando la obligación de entregar el producto resulta afectada por un suceso de fuerza mayor, la distribución de los riesgos puede depender de la existencia de disposiciones contractuales relativas a la entrega y la transferencia del título de propiedad sobre los bienes, como sucede en los contratos de venta. En muchos sistemas jurídicos nacionales, el riesgo de pérdida fortuita de bienes identificados recae sobre su propietario. Por este motivo, siempre y cuando ya se haya transferido el título de propiedad al comprador, se considera que la cosecha ya se ha vendido en virtud del contrato independientemente de la entrega y el vendedor, aunque esté exonerado del cumplimiento, tiene derecho a recibir el pago. Por tratarse más bien de una cuestión de transferencia de una parte a otra del riesgo de perecimiento de bienes, este tema, se aborda de forma más detallada en el capítulo sobre las obligaciones de las partes (véase el Capítulo 3, párrs. 7-12).

E. Seguros y otros mecanismos de distribución y mitigación de riesgos

16. Para garantizar la viabilidad económica de las empresas agrícolas, es crucial anticiparse a los riesgos relacionados con la producción. Las partes, y en especial los productores, pueden responder a esta necesidad contratando un seguro contra los fenómenos adversos, en la medida en que una cobertura de seguro para este tipo de eventos exista. En este sentido, merece la pena destacar que las compañías aseguradoras han empezado a crear medidas de defensa

mediante la exclusión de determinados fenómenos atmosféricos extremos, a fin de proteger sus modelos empresariales frente a patrones meteorológicos muy impredecibles, que son cada vez más frecuentes como consecuencia del cambio climático mundial. Por otra parte, estas compañías también han lanzado productos nuevos, como los derivados meteorológicos, que posibilitan una gestión de los riesgos más innovadora. En ocasiones los contratos contienen el requisito explícito de contratar un seguro, de carácter general o contra riesgos específicos (véase el Capítulo 3, párrs. 165-168).

17. La legislación nacional puede establecer la obligatoriedad de contratar unos tipos de seguro agrícola concretos, como el seguro de cosechas en caso de fuerza mayor. Los seguros pueden ser más asequibles si se recurre a cooperativas y mutualidades o a los microseguros, y si se dispone de planes de seguro nacionales específicos (véase el Capítulo 2, párr. 53).

18. Asimismo, las partes pueden adoptar mecanismos de mitigación de los riesgos más sencillos mediante la inclusión en el contrato de una cláusula de revisión o adaptación periódica. Por ejemplo, se puede utilizar una cláusula de revisión de los precios para limitar el riesgo relacionado con las fluctuaciones del tipo de cambio de las monedas. Estas cláusulas contemplan a menudo el ajuste automático de los precios de acuerdo con un calendario predefinido que se activa cuando la moneda en la que se denomina el precio se deprecia o aprecia por encima de un umbral acordado, que se expresa normalmente como porcentaje del precio unitario. Se pueden utilizar otros mecanismos de ajuste de los precios para limitar los riesgos asociados a las fluctuaciones del mercado. Al evaluar el equilibrio y la equidad generales de las condiciones del contrato, en especial en lo que respecta a las disposiciones de fuerza mayor, no se debe subestimar el impacto de la disponibilidad de tales mecanismos de mitigación de los riesgos.

II. Sucesos que se clasifican como fuerza mayor y como cambio de circunstancias

A. Concepto general de fuerza mayor en la práctica contractual

19. Los contratos de producción agrícola pueden contener una referencia general a la fuerza mayor como causa de exoneración de responsabilidad por incumplimiento, que en ocasiones se acompaña de otra expresión como “caso fortuito”. Si no se especifica otra cosa, la cláusula se interpretará en virtud de la legislación nacional aplicable. En los sistemas jurídicos en las que el concepto de fuerza mayor forma parte del derecho general de obligaciones y contratos, las partes se apoyarán previsiblemente en la interpretación que suelen ofrecer los tribunales nacionales y se sentirán menos presionadas a

especificar su alcance y sus implicaciones exactas, salvo que tengan previsto desviarse de esta interpretación general. Cuando, por otra parte, la legislación vigente no reconozca el concepto de fuerza mayor, sus límites vendrán determinados por el contrato en su conjunto, y por la práctica contractual nacional e internacional referente a la aplicación de cláusulas análogas. En esta situación, es más frecuente y puede resultar más recomendable incluir una disposición contractual más detallada. Como se ha indicado anteriormente, un método muy extendido para aclarar las intenciones de las partes consiste en incluir una lista de ejemplos, sea o no exhaustiva.

20. Algunos contratos también pueden utilizar las expresiones “factores adversos” o “fenómenos adversos”, acompañadas o no de otras locuciones, como “ajeno a la voluntad de las partes” o “ajeno al control de las partes”. En algunos casos, se puede utilizar esta fraseología sin especificar si incluye únicamente impedimentos o si también incorpora simples dificultades. Además, los contratos no suelen prever los efectos sobre el cumplimiento de las partes, y cuando lo hacen, consideran que el evento tiene como consecuencia la obligación de renegociar las condiciones del contrato. Por tanto, este tipo de cláusulas se asemejan más a una cláusula relativa al cambio de circunstancias.

21. Por regla general, se considera que un suceso de fuerza mayor es impredecible, inevitable y ajeno al control de las partes. En ocasiones el contrato hace referencia explícita a estos tres requisitos, pero otras veces solo señalará uno o dos de ellos. Sin embargo, si existen cláusulas largas y complejas de fuerza mayor, se puede pensar que quizás las partes pretendían excluir de forma intencionada alguno de los requisitos omitidos. El contrato se tendrá que interpretar por tanto en virtud de la legislación aplicable. Cuando una cláusula de fuerza mayor contiene una lista de sucesos que sirve de ejemplo de los tipos de circunstancias a las que se refiere dicha cláusula, la lista resultará determinante también para interpretar el significado de requisitos más generales.

22. Las cláusulas de fuerza mayor generales suelen ser aplicables al cumplimiento de las dos partes, salvo que se hayan formulado de forma expresa para aplicarse a una de ellas. Otro elemento importante por considerar es el grado de influencia que debe ejercer el suceso de fuerza mayor sobre el cumplimiento de las partes antes de que la cláusula comience a aplicarse. Algunos contratos exigen de forma explícita que la obligación se convierta en imposible de ejecutar. Hay otras expresiones que tienen el mismo significado, como “impedir que alguna de las partes cumpla de forma exacta sus obligaciones” o “sucesos que imposibilitan la ejecución del contrato”. Los contratos pueden establecer con más detalle si el impedimento es permanente

o temporal por naturaleza, distinción que también determina las consecuencias de su ocurrencia y que se analiza más adelante, en la Sección III.

23. En ocasiones, las partes mitigan la naturaleza incontrolable o inevitable del suceso recurriendo al criterio de equidad. El contrato también puede incluir especificaciones sobre el vínculo causal entre el suceso y la imposibilidad de cumplir, indicando por ejemplo que serán pertinentes los efectos tanto directos como indirectos que ejerce un suceso de fuerza mayor sobre el cumplimiento de las obligaciones de las partes, o que solamente se tendrán en cuenta los efectos directos (por ejemplo, incluyendo todas las ocurrencias de naturaleza imprevista e imprevisible que pueden provocar de forma directa que alguna de las partes no cumpla con exactitud sus obligaciones).

24. El alcance de la responsabilidad de las partes se determinará de acuerdo con la legislación aplicable cuando el contrato no contenga disposiciones al respecto. En este sentido, un análisis comparativo de los sistemas jurídicos existentes pone de manifiesto que todos los modelos adoptados, aunque son diferentes, presentan algunos denominadores comunes. En primer lugar, un factor determinante frecuente es si, en la práctica, se considera que el suceso sobreviniente está contemplado en la esfera de riesgo de la parte (es decir si el evento está relacionado con la prestación debida en virtud del contrato). En segundo lugar, los tribunales tienden por lo general a interpretar en sentido estricto el concepto de sucesos exonerantes y, por lo tanto, no se suelen reconocer dichos sucesos en el contexto de los contratos comerciales en ausencia de una cláusula contractual específica.

1. Desastres naturales (fuerza mayor)

25. El mejor ejemplo de suceso sobreviniente que puede influir en el cumplimiento del productor es una catástrofe natural que destruya, de manera total o parcial, los cultivos que el mismo se comprometió a producir y entregar, o que mate una parte o la totalidad de los animales que debe criar. Los contratos que establecen una cláusula de fuerza mayor con una lista de ejemplos incluyen casi siempre los fenómenos naturales, como las inundaciones, las heladas, las sequías, las tormentas, los incendios y los terremotos. En este caso, los sucesos enumerados deberán cumplir las condiciones estipuladas en la cláusula general. Por el contrario, otros contratos pueden establecer de forma explícita que los factores naturales se incluyen entre los riesgos asumidos por el productor. Una cláusula de este tipo deberá ser interpretada teniendo en cuenta al mismo tiempo todo mecanismo de mitigación de los riesgos estipulado por el propio contrato (por ejemplo, compensación de tipos específicos de catástrofes naturales, véase el párr. 45 *infra*) o previsto por el productor (por ejemplo, en la cobertura del seguro).

26. Si el contrato no contempla la fuerza mayor o solamente contiene una referencia a ella, se tendrá que recurrir a la legislación nacional aplicable para evaluar la relevancia de la destrucción de la producción como consecuencia de determinados fenómenos naturales. Al productor le puede resultar difícil demostrar que el fenómeno quedaba fuera del ámbito de control normal de su actividad, al menos en los casos en los que la destrucción de una parte de los cultivos objeto del contrato se debió a las malas (o incluso excepcionalmente malas) condiciones atmosféricas.

27. Las epidemias y las plagas revisten una importancia especial, ya que la mayoría de los contratos establecen que el productor debe adoptar las medidas necesarias para proteger los cultivos frente a ellas y, más específicamente, que debe regirse por las instrucciones del contratista. Al productor le resultará difícil demostrar que estas ocurrencias quedan fuera de su ámbito de riesgo. Además, no suelen incluirse en las listas de sucesos que forman parte de las cláusulas de fuerza mayor. Algunos contratos estipulan incluso que el contratista tiene derecho a rechazar los cultivos afectados por moscas o ácaros, o a rechazar el cultivo recolectado sin compensar por ello al productor. En consecuencia, es crucial que los productores conozcan sus obligaciones contractuales y su exposición a los riesgos asociados con plagas.

2. Actos de autoridades públicas

28. Las normas adoptadas por un órgano legislativo o los actos emanados por otro órgano público en el ejercicio de sus poderes son típicamente otra fuente de perturbación del cumplimiento de las partes. Es necesario distinguir entre una autoridad pública que está ejerciendo sus derechos soberanos, incluida la aplicación de decisiones o resoluciones internacionales, y un órgano público que participa en el mercado en calidad de actor privado. Si bien, por lo general, las causas más comunes que afectan la posibilidad del productor de ejecutar el contrato son los desastres naturales, también los actos de autoridad pueden impedir que una o las dos partes satisfagan sus obligaciones. Las cláusulas contractuales pueden hacer referencia en general a actos de autoridades públicas o, de forma más específica, a cualquier acción u omisión de una autoridad local o nacional.

3. Otras perturbaciones: huelgas, guerras, conflictos sociales y perturbación del mercado

29. Con frecuencia se hace mención explícita a las huelgas u otras resoluciones u acciones sindicales como parte de los sucesos no naturales que influyen en el cumplimiento de las partes, incluyendo en ocasiones las acciones ilegales o no autorizadas. Los tumultos, disturbios u otras perturbaciones

sociales son sucesos que también se contemplan a menudo en las cláusulas de fuerza mayor, junto con las guerras, las insurrecciones y las revoluciones. Por lo general, una huelga de empleados que afecta a alguna de las partes no se clasificará normalmente como un suceso que justifica el retraso o la falta de cumplimiento, ya que no se considerará ajeno al ámbito de riesgo del empleador, salvo que el contrato estipule lo contrario. Por otra parte, la interrupción de los servicios como el transporte o las comunicaciones encajará mejor en una cláusula de fuerza mayor general o estará reconocida en las legislaciones nacionales como motivo de exoneración o suspensión de la obligación de cumplir el contrato. No obstante, algunos contratos excluyen las huelgas de forma explícita o imponen al productor la obligación de garantizar que los productos se entreguen al contratista incluso en caso de huelga de transporte (a cuenta del contratista), aunque el contrato establezca que es obligación del contratista recibir la entrega en las instalaciones del productor.

30. No obstante, algunos tipos de sucesos no suelen considerarse pertinentes. Así, las perturbaciones del mercado no se contemplan en general como fenómenos adversos o de fuerza mayor en el contexto de la producción agrícola, ni se enumeran de forma específica en las cláusulas de fuerza mayor. Pese a ello, las partes pueden tener en consideración los posibles cambios futuros del mercado incorporando en el contrato una cláusula de indización o de ajuste de los precios, u otros mecanismos de cálculo de los precios basados en elementos externos (véase el Capítulo 3, párrs. 150-158).

31. Por último, pueden producirse situaciones en las que una de las partes, y en particular el productor, no pueda cumplir sus obligaciones por impedimentos personales. En general, la imposibilidad de una parte para cumplir con el contrato por enfermedad, por ejemplo, no justifica la excusa ni la suspensión de las obligaciones de la parte, salvo que se considere que el cumplimiento es de naturaleza personal. En estos casos, el productor puede contratar un seguro para cubrir tales riesgos.

B. Cambio de circunstancias pertinentes en la práctica contractual

32. En líneas generales, las cláusulas similares a las de onerosidad no son un componente típico de los contratos de producción agrícola. Se distinguen de las disposiciones de fuerza mayor ya que se refieren a un cambio de circunstancias que no impide el cumplimiento de una de las partes sino que hace la prestación más onerosa para una de las partes. Sin embargo, como se ha indicado anteriormente, a menudo los contratos incluyen cláusulas de ajuste de los precios que pueden hacer referencia a los cambios en el valor relativo de determinadas monedas, a la inflación o a otros parámetros para mitigar el efecto de los factores sobrevinientes. Además, las expresiones “factores adversos” o

“fenómenos adversos” se utilizan en ocasiones sin especificar si incluyen únicamente los impedimentos al cumplimiento, o también las dificultades.

33. En diversos sistemas jurídicos, la respuesta a la ausencia de disposiciones contractuales sobre el cambio de circunstancias será el rechazo de cualquier medida en caso de incumplimiento, salvo que la situación derive en la imposibilidad para cumplir la prestación. Sin embargo, muchas jurisdicciones contemplan matices legislativos o judiciales para esta norma. A grandes rasgos, en estos sistemas el suceso que activa la aplicación de las normas sobre cambio de circunstancias deberá ser excepcional, imprevisible, inevitable y ajeno al control de las partes.³ La dificultad creada por estos sucesos tendrá que conllevar para una de las partes una carga excesiva, imprevisible e inevitable. Los efectos del reconocimiento de un cambio de circunstancias pertinentes, que se analizan más adelante en la Sección III, presentan diferencias importantes según cada sistema jurídico.

C. Carga de la prueba

34. Con frecuencia, las partes contratantes pasan por alto las cuestiones relacionadas con las pruebas, pese a la importancia que pueden tener en ciertos casos para resolver una controversia. Por regla general, la parte cuya prestación se presume afectada por el suceso de fuerza mayor (o por el cambio de circunstancias) asume la carga de probar la ocurrencia del suceso, las características requeridas por el contrato o la legislación aplicable, y el nexo de causalidad entre el suceso y el incumplimiento. Sin embargo, se puede redactar la cláusula contractual de manera que la carga de la prueba recaiga sobre la otra parte.

35. Los contratos pueden incluir procedimientos más complejos, como la presentación de un informe oficial que la otra parte deberá analizar y aceptar (normalmente el contratista, si el suceso es una catástrofe natural que afecta a la producción), o el acatamiento de la decisión de una autoridad local si las partes no llegan a un acuerdo sobre las pruebas.

36. En la práctica, puede resultar difícil probar el nexo de causalidad entre la imposibilidad de cumplir las obligaciones y un suceso externo inevitable. Quizás no se pueda determinar qué tipo de prueba fiable y decisiva es necesaria para demostrar la existencia de este nexo (como conseguir que los funcionarios gubernamentales visiten el lugar y documenten la situación, tomar fotografías y notas detalladas del alcance de las pérdidas o los daños causados por fuerza

³ En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 6.2.2 de los Principios UNIDROIT.

mayor, recopilar artículos de periódico, etc.) hasta que no surja la controversia. La parte que invoca fuerza mayor debe tener en cuenta esta dificultad y se le recomienda obtener estas pruebas mientras sea posible desde el punto de vista físico. De hecho, el carácter excepcional o inevitable de un fenómeno natural puede ser motivo de controversia. En lo que respecta a las tormentas u otros fenómenos atmosféricos excepcionales, el contrato puede requerir la certificación de una estación meteorológica. Las certificaciones de las autoridades competentes del mercado u otras instituciones análogas también se ofrecen como prueba de que se ha producido una perturbación excepcional del mercado. De igual forma, cuando se trata de plagas, se podrá conseguir una certificación de la existencia y la gravedad de la infestación de una autoridad pública competente.

37. El tema de las pruebas está vinculado con el requisito de dar aviso a la otra parte de la ocurrencia de una circunstancia sobreviniente pertinente. El requisito de aviso puede constituir una obligación adicional de la parte perjudicada y se analizará con más detalles en los párrs. 46-51, más adelante.

III. Consecuencias del reconocimiento de fuerza mayor y cambio de circunstancias

A. Efectos sobre las obligaciones de las partes

1. Exoneración de responsabilidad por incumplimiento

38. Tradicionalmente, la mayoría de los sistemas jurídicos reconocen que un suceso de fuerza mayor exonera a la parte de cumplir la obligación afectada por el suceso, basándose en la presunción de que sería injusto declarar a una parte responsable de una obligación que es imposible o, si así lo permite la legislación aplicable, más difícil cumplir. En estos casos, la legislación aplicable puede considerar que el contrato queda desprovisto de su fundamento, por lo que las partes quedan exoneradas de sus obligaciones, o puede simplemente impedir que la parte no afectada interponga una acción por daños y perjuicios.⁴ Esta situación se refleja en diferentes contratos mediante la inclusión de una cláusula de fuerza mayor, en la que se estipula de forma explícita o implícita que la parte perjudicada queda exonerada de ejecutar la

4 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 4 del art. 7.1.7 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el apartado 5 del art. 79 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

prestación, o que no se imputan daños ni se aplican las sanciones acordadas por retraso en el cumplimiento.

39. En el contexto de la agricultura por contrato, una cuestión importante que puede surgir es si el productor sigue estando obligado a pagar los insumos al contratista o a restituir los préstamos recibidos aún en el caso de exonerarse o suspenderse la obligación de entregar la producción. Algunos contratos contienen una disposición expresa a este respecto que establece que el productor sigue estando obligado a ejecutar estas obligaciones. La disposición se puede redactar con expresiones más generales, haciendo referencia a “todas las liquidaciones u otras cuentas pendientes” o “todos los pagos pendientes” que se deberían resolver independientemente de los sucesos de fuerza mayor.

40. Por otra parte, en general ni el contrato ni la legislación aplicable contemplan las excusas del incumplimiento como una consecuencia típica de la ocurrencia de un suceso que puede clasificarse como cambio de circunstancias.⁵

2. Suspensión de la obligación de ejecutar la prestación

41. La teoría clásica de la exoneración de responsabilidad fue elaborada para los contratos de ejecución instantánea, en los cuales la imposibilidad de ejecución hace que todo comportamiento útil o esfuerzo posterior de la parte afectada pierda razón de ser. No obstante, en los últimos tiempos se ha observado una tendencia a optar, al menos inicialmente, por un enfoque menos perturbador y a considerar sencillamente que la obligación del cumplimiento queda suspendida mientras exista el impedimento.⁶ A menudo, los contratos de producción agrícola contemplan de forma explícita la suspensión.

42. La suspensión del cumplimiento puede adoptar formas diferentes. La mayoría de los contratos conocidos se abstienen de especificar de forma explícita los efectos sobre la duración contractual. En ocasiones, la suspensión conlleva automáticamente la prolongación de la duración del contrato durante un período equivalente a la duración del impedimento. Si las partes establecen como consecuencia de un evento de fuerza mayor la suspensión de la obligación de ejecutar la prestación, es conveniente que aclaren si ello conlleva

5 En el caso de los contratos comerciales internacionales, véase el art. 6.2.3, comentario 4, de los Principios UNIDROIT.

6 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 2 del art. 7.1.7 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el apartado 3 del art. 79 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

la prolongación automática de la duración del contrato, a fin de evitar que se produzcan incertidumbres a la hora de interpretar el acuerdo.

43. No se puede esperar que la suspensión del cumplimiento debida a un suceso de fuerza mayor se prolongue de forma indefinida. Si así fuera, la suspensión por tiempo indefinido daría lugar a la resolución del contrato. Una solución posible es considerar a las partes exoneradas de ejecutar la prestación tras un período de tiempo especificado. Otra solución es conceder a la otra parte el derecho de rescindir el contrato, también tras un período de tiempo especificado. Una posibilidad adicional es obligar a las partes a renegociar las condiciones del acuerdo (para obtener información sobre la rescisión y la renegociación, véanse los párrs. 52-58 *infra*). También puede ser aconsejable indicar el momento de inicio del período: cuando se produce el impedimento, cuando la parte lo descubre o cuando se notifica el aviso a la otra parte, si existe una obligación al respecto.

44. Cuando simplemente se suspenda la obligación de entrega de la cosa por parte del productor, puede ser necesario determinar si la otra parte tiene el derecho de comprar la cantidad de producto que falta a otros proveedores mientras dure la suspensión. La respuesta dependerá de diversos factores, en especial de la existencia de una cláusula de exclusividad vinculante para el contratista.

3. Compensación e indemnizaciones

45. Con el objetivo de garantizar la equidad en la relación contractual, los contratos pueden contemplar mecanismos para que el contratista compense una parte de la pérdida a fin de redistribuir el riesgo de un suceso de fuerza mayor que afecte únicamente al productor. Esta compensación puede aplicarse a un tipo específico de suceso, como el granizo, a un período concreto o únicamente a determinados contratos. También puede basarse en la redistribución de las indemnizaciones de seguro recibidas por el contratista. Por otra parte, en algunos casos existen cláusulas que explícitamente excluyen cualquier indemnización al productor por pérdidas debidas a un suceso de fuerza mayor.

4. Obligaciones adicionales: requisitos de aviso y mitigación

46. Si bien son pocos los sistemas jurídicos que exigen que la parte perjudicada informe a la otra parte del presunto suceso de fuerza mayor, los

instrumentos internacionales⁷ y la práctica contractual internacional respaldan esta obligación. Varios contratos de producción agrícola contemplan de forma expresa el requisito de dar aviso a la otra parte y se recomienda que las partes que quieran introducir una cláusula de fuerza mayor incluyan esta obligación en su acuerdo. El requisito de dar aviso también resultará beneficioso cuando las partes quieran establecer una cláusula contractual que regule los efectos de los cambios de circunstancias excepcionales.

47. Las partes también pueden querer contemplar explícitamente en el contrato algunas cuestiones concretas relacionadas con la obligación de dar aviso del suceso sobreviniente. Un ejemplo es la forma que debe adoptar dicho aviso, ya que algunos contratos estipulan que debe notificarse por escrito, por ejemplo. En ausencia de una disposición contractual específica, se aplicarán las normas generales de la legislación aplicable sobre comunicaciones contractuales. Además, aunque el derecho sustantivo considere válidas las comunicaciones informales, en algunos sistemas jurídicos el régimen probatorio previsto en ámbito procesal podría contemplar requisitos adicionales.

48. También es importante determinar en qué momento se debe dar el aviso. La práctica contractual adopta diferentes enfoques, desde indicar un período o una fecha específicos hasta utilizar expresiones generales, como “lo antes posible” o “inmediatamente”. En este contexto, las partes podrían contemplar en el contrato la posibilidad de que, como consecuencia del mismo suceso de fuerza mayor o del suceso que provoca el cambio excepcional de circunstancias, no se pueda o resulte muy difícil dar aviso del hecho o que el aviso no llegue a su destinatario. El lugar de notificación del aviso (por ejemplo, cuando la otra parte tiene varios establecimientos) o su destinatario (por ejemplo, unos empleados o familiares concretos) son elementos relacionados que pueden regularse en el contrato. Por último, las partes también pueden estipular la obligación de dar aviso del final del impedimento, cuando este tenga carácter temporal e implique simplemente la suspensión de las obligaciones de las partes.

49. La ocurrencia de un suceso de fuerza mayor reconocido puede conllevar obligaciones adicionales para las partes o para la parte afectada derivadas de la naturaleza relacional del contrato y del interés de las partes por conservar la relación pese a las circunstancias adversas. Algunos contratos, por ejemplo,

7 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 3 del art. 7.1.7 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el apartado 4 del art. 79 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

estipulan la obligación de poner toda diligencia para reducir la imposibilidad o el retraso en la ejecución del contrato.⁸

50. Los requisitos de dar aviso y de mitigación del daño se pueden agrupar en una única cláusula contractual, más completa. Para ello puede ser necesario, por ejemplo, que la parte afectada por el suceso pertinente remita avisos adicionales a la otra parte, que incluyan la descripción completa del suceso y su causa, información nueva o actualizada sobre las medidas adoptadas para evitar o mitigar sus efectos y una estimación, en la medida de lo posible, del período de tiempo durante el cual la parte perjudicada considera de forma razonable que no podrá cumplir sus obligaciones. Este tipo de disposiciones contractuales detalladas, si son aplicables a ambas partes, pueden referirse al deber general de cooperación que emana directamente del vínculo contractual. Por tanto, se considera que los sucesos de fuerza mayor son situaciones continuadas en las que puede influir el comportamiento posterior de todas las partes.

51. No es frecuente que los contratos contemplen sanciones explícitas por el incumplimiento de la obligación de dar aviso. Si bien en este caso es posible recurrir a las normas de interpretación de los contratos y a las normas supletorias, es probable que la parte no logre valerse del hecho constitutivo de fuerza mayor como exoneración de responsabilidad. Por otra parte, el incumplimiento de la obligación de dar aviso o de poner la diligencia debida puede dar lugar al derecho de reparación por daños y perjuicios.

B. Efectos sobre el contrato en su conjunto

1. Rescisión del contrato

52. Los contratos, y con menos frecuencia las legislaciones nacionales, pueden conceder a una parte o a ambas el derecho a rescindir el contrato por causa de fuerza mayor. Este derecho puede estar disponible inmediatamente o una vez concluido el período de suspensión de la obligación de ejecutar la prestación. La rescisión se puede producir de forma automática tras un período de tiempo especificado, en especial cuando el contrato contiene una lista de sucesos para los que se autoriza la rescisión automática e incluye

8 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 7.4.8 de los Principios UNIDROIT; en el caso de los contratos de venta internacionales, dicha norma se estipula en el art. 77 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

específicamente la imposibilidad de cumplir las obligaciones debido a sucesos de fuerza mayor. El derecho a rescindir el contrato también puede estar supeditado a la notificación a la otra parte. Asimismo, el contrato puede determinar de forma explícita los efectos de la rescisión, por ejemplo, limitándola a ejecuciones futuras (véase el Capítulo 5, párr. 26 y el Capítulo 6, párr. 38).

53. Con frecuencia la rescisión también está contemplada, bien como alternativa a otras medidas, bien únicamente en casos específicos (por ejemplo, cuando una renegociación de las cláusulas no prospera, véase la subsección 2, más adelante), en las cláusulas que se ocupan de los cambios excepcionales de circunstancias que hacen más oneroso el cumplimiento para una de las partes.

2. Derecho u obligación de renegociación

54. Uno de los aspectos más interesantes de las relaciones contractuales a largo plazo se refiere al deseo de las partes de continuar con la relación aun cuando circunstancias imprevistas impidan o limiten en gran medida el cumplimiento. Para que esta continuación sea posible, el acuerdo inicial puede incluir una cláusula que contemple el derecho o la obligación de renegociar sus condiciones tras producirse un suceso concreto. Un ejemplo típico de esta situación son los contratos que incluyen cláusulas sobre circunstancias excepcionales que no imposibilitan el cumplimiento. No obstante, esta medida se contempla en ocasiones en las cláusulas de fuerza mayor, que se alejan así de la noción tradicional de las consecuencias de la fuerza mayor.

55. Con frecuencia, la única consecuencia que estipulan las partes al referirse a factores adversos, sin especificaciones más detalladas, es la obligación de renegociar.

56. Las cláusulas de renegociación resultan especialmente útiles en los contratos a largo plazo para destacar la importancia de la cooperación continuada. Si las partes quieren contemplar esta medida, es aconsejable que especifiquen cuáles son las consecuencias en caso de incumplimiento de la obligación de renegociar las condiciones del contrato de buena fe, o en caso de no llegar a un nuevo acuerdo. La intervención de una junta de mediación o un órgano análogo puede facilitar la tarea de las partes a este respecto, como se analiza en el Capítulo 7, “Solución de diferencias”, párrafos 20-29.

57. Las partes también podrían prever la revisión periódica del contrato a través de la renegociación de las condiciones, independientemente de que sobrevengan o no eventos imprevistos. Este tipo de disposición constituye un mecanismo de mitigación de los riesgos muy útil, como se ha abordado anteriormente con más detalle, en el párrafo 18.

58. En ausencia de una disposición relativa a la renegociación, las partes pueden optar por modificar su contrato original o celebrar uno nuevo de mutuo acuerdo. No obstante, las legislaciones contractuales nacionales normalmente no contemplan el derecho o el deber de iniciar un proceso de renegociación tras la ocurrencia de un suceso de fuerza mayor. Por otra parte, algunos sistemas jurídicos reconocen que los cambios de las circunstancias originales que existían en el momento de celebrarse el contrato pueden dar lugar de forma excepcional a dicho deber o derecho,⁹ como consecuencia de una disposición legislativa explícita o de los principios generales de buena fe, solidaridad o cooperación.

3. Adaptación judicial

59. Por último, merece la pena mencionar la posibilidad de que intervenga un tribunal y adapte el contrato a las nuevas circunstancias. Por regla general, las legislaciones contractuales nacionales no favorecen este desenlace, y las disposiciones legislativas sobre fuerza mayor no suelen contemplar la intervención judicial con fines de redistribución de los riesgos entre las partes.

60. No obstante, algunos sistemas jurídicos conceden a una o a ambas partes el derecho a presentar una petición a tal efecto ante un tribunal si se produce un cambio de circunstancias imprevisible e inevitable. Es importante destacar que, cuando el tribunal puede recurrir a otras opciones (por ejemplo, impulsar los procedimientos de renegociación entre las partes o rescindir el contrato), la adaptación del contrato es la solución menos probable en la práctica.

9 En el caso de los contratos comerciales internacionales, véase la diferencia entre los arts. 7.1.7, Fuerza mayor, y 6.2.3, Efectos de la “excesiva onerosidad” (*hardship*) de los Principios UNIDROIT.

CAPÍTULO 5

MEDIDAS EN CASO DE INCUMPLIMIENTO

I. Descripción general de las medidas en caso de incumplimiento

1. La expresión “medidas en caso de incumplimiento”, tal y como se utiliza en esta Guía, hace referencia a cualquier remedio o medida legal que se pueda utilizar, por ley o por contrato, para proteger los intereses de la parte perjudicada frente a las consecuencias del incumplimiento de otra parte. Cuando el acto o el suceso que provoca el incumplimiento está fuera del ámbito de control del deudor (la parte responsable de ejecutar una obligación), se puede exonerar de la responsabilidad por incumplimiento (véase el Capítulo 4, párr. 6). Sin embargo, cuando esta exoneración no sea posible por ser el incumplimiento consecuencia de un acto voluntario del deudor (por ejemplo, venta fuera de contrato a terceros) o de sucesos que el deudor puede controlar (por ejemplo, insolvencia), el incumplimiento constituirá violación del contrato. La legislación responsabiliza de la violación al deudor que incumple las condiciones del contrato y contempla recursos y remedios para la parte perjudicada.

2. En este capítulo se analizan los remedios contemplados en caso de violación del contrato (esto es, incumplimiento no excusado). Una regla general que se aplica con frecuencia a nivel nacional e internacional es la posibilidad de que cualquiera de las partes recurra a remedios distintos de la reparación por daños y perjuicios, siempre y cuando el incumplimiento dependa de impedimentos ajenos al control de la parte incumplidora.¹ Mientras algunas medidas (en especial los daños pecuniarios) están previstas exclusivamente para los casos de violación del contrato, existen muchos otros remedios para otros casos de incumplimiento, inclusive en caso de exoneración de la

¹ En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 5 del art. 79 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

responsabilidad por dicho incumplimiento, siempre y cuando las circunstancias lo permitan. Por ejemplo, la fuerza mayor puede excluir o no el cumplimiento específico, dependiendo de si la imposibilidad de cumplimiento es definitiva o temporal. Cuando el objetivo es continuar con la relación y restaurar la confianza, los recursos pueden requerir la cooperación de la parte perjudicada. Sin embargo, si la parte perjudicada prefiere buscar alternativas de mercado y resolver el contrato, la cooperación no es necesaria.

3. En muchos sistemas jurídicos, pero no en todos, los remedios para la parte perjudicada han de ser proporcionales a la gravedad del incumplimiento. Algunos sistemas jurídicos limitan el uso de recursos más serios, como la resolución del contrato, a los casos en los que el incumplimiento prive sustancialmente a la parte perjudicada de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato (dentro de lo previsible); haya sido intencionado o temerario; o consiga que la parte perjudicada no tenga motivos para confiar en el cumplimiento futuro de las obligaciones.² La Guía se refiere a estas situaciones como de incumplimiento particularmente grave, también conocidas como incumplimiento sustancial o esencial.

4. Este capítulo se ocupa de los recursos judiciales, de los recursos no judiciales que pueden aplicar entidades privadas (por ejemplo, árbitros, asociaciones de comerciantes, entidades certificadoras, etc.) y de los recursos de ejecución aplicables directamente por las partes. Por regla general, la gestión de los recursos no judiciales corresponde a los órganos privados de solución de controversias a los que las partes hayan hecho referencia en el contrato, de forma directa o de forma indirecta, mediante la incorporación por referencia de códigos de conducta o normas técnicas asociadas con órganos de solución de controversias específicos (véase el Capítulo 7 para obtener más información sobre las opciones de solución de controversias). Estos recursos complementan y amplían el alcance y las funciones de los recursos contractuales convencionales previstos por las partes. También pueden combinarse con sanciones no legales (por ejemplo, relacionadas con la reputación) para aumentar así su eficacia. Sin embargo, el uso de un recurso legal no implica necesariamente que se instaure un contencioso o se recurra a los tribunales o a un ejecutor tercero independiente, y algunos sistemas jurídicos permiten las denominadas medidas de ejecución automática, que la parte perjudicada puede

2 En el caso de los contratos comerciales internacionales, los Principios UNIDROIT reservan el recurso de la resolución a los casos de incumplimiento esencial (véase el art. 7.3.1 de los Principios UNIDROIT). En los contratos de venta internacionales, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías adopta el mismo enfoque (véase el art. 25 de la Convención).

activar directamente. Además, las partes pueden acordar *a posteriori* las medidas que se adoptarán en caso de incumplimiento, especialmente si existe una solución amistosa que les permite corregir los errores pasados, evitar los errores futuros o limitar las consecuencias negativas derivadas de un incumplimiento. Si las partes no se ponen de acuerdo sobre una solución, podrán tomar otro tipo de decisiones; algunas de ellas derivan en procedimientos contenciosos (procedimientos judiciales o arbitraje) y otras no (por ejemplo, cuando las partes recurren a la mediación o simplemente resuelven el contrato por mutuo acuerdo).

5. Las fuentes jurídicas de las disposiciones sobre remedios en caso de incumplimiento son principalmente el propio contrato, los contratos marco y la legislación aplicable, que puede limitar o ampliar la libertad contractual. Las partes también pueden incorporar normas por referencia (véase el Capítulo 1, párrs. 26-30), cuyo incumplimiento podría requerir la utilización de determinados recursos. La legislación aplicable puede prever limitaciones específicas, restringiendo el uso de recursos (por ejemplo, la resolución en los casos en que el contratista haya exigido inversiones específicas) o ampliando la gama de medidas disponibles (por ejemplo, las sanciones aplicables a los incumplimientos contractuales).

6. Dentro de los límites contemplados por la legislación aplicable, las partes tienen libertad para escoger las medidas en caso de incumplimiento, definir su jerarquía y secuencia y limitarlas de diversas maneras. Las partes en un contrato pueden optar por incluir en el acuerdo las condiciones para el uso de cada recurso específico o por permitir que la parte perjudicada tome la decisión. Pueden: a) limitar el número de medidas disponibles, por ejemplo mediante la inclusión de cláusulas de exoneración de responsabilidad que excluyan ciertos tipos de demanda por daños; b) modificar el contenido y el alcance de los recursos previstos en la ley; c) prever medidas de las que podrá valerse solamente una de las partes. No obstante, la libertad para definir y restringir los recursos puede no ser ilimitada. Restricciones de este tipo pueden contemplarse en derecho contractual aplicable (por ejemplo, sobre cláusulas contractuales abusivas), el derecho de la competencia, la legislación específica del sector (por ejemplo, la legislación agrícola) o, más recientemente, la legislación sobre prácticas comerciales desleales. Estas normas generalmente son imperativas y tienen la finalidad de proteger a las partes más débiles, sobre todo cuando exista una fuerte asimetría en el poder de las partes.

7. Asimismo, el objetivo principal de las medidas no siempre es indemnizar a la parte perjudicada. En teoría, un sistema de recursos bien concebido debería garantizar el cumplimiento de las prestaciones no solamente desalentando el incumplimiento (medidas sobre responsabilidad, resolución u otras

consecuencias adversas), sino también incentivando el cumplimiento (facilitación de la detección preventiva y corrección de errores). Los recursos, que se utilizan en caso de incumplimiento tanto de normas sobre productos como de proceso, presentan diferencias en cuanto a su contenido y alcance. Las normas sobre productos hacen referencia a las características materiales del producto final, con una atención especial a la cantidad, la calidad y la inocuidad. Las normas sobre procesos se ocupan del proceso utilizado para la producción de los bienes (método de producción, tecnología utilizada, condiciones de trabajo) y pueden abarcar también las normas ambientales y sociales que los productores deben respetar durante los procesos de producción. El nivel de interdependencia de ambos tipos de normas influye en el vínculo entre los recursos por incumplimiento de las normas de proceso y los recursos por no conformidad del producto. Las normas de proceso se aplican con frecuencia a toda la cadena de suministro, lo que exige una coordinación más sólida entre sus participantes en caso de incumplimiento. La trazabilidad del producto constituye un ejemplo claro, ya que requiere que las partes identifiquen los lotes y conserven registros de procesamiento y distribución en un único portal o plataforma (véase el Capítulo 3, párr. 115). Los incumplimientos relacionados con las obligaciones de trazabilidad implican que, en muchos contratos, las partes deben realizar esfuerzos colaborativos en ámbitos ajenos a la producción, incluidos el procesamiento y la distribución.

8. De igual manera, los programas de certificación y garantía de la calidad pueden exigir que los productores creen un sistema completo de control y supervisión para garantizar el cumplimiento, entre otros aspectos, de las actividades realizadas por los subcontratistas (véase el Capítulo 3, párrs. 105-108). El incumplimiento de estas obligaciones puede requerir el uso de recursos que obliguen al productor a implantar el sistema de supervisión o a redefinir su estructura a fin de aplicar las normas relacionadas con el proceso. El propósito principal de estos recursos no es indemnizar a la parte perjudicada, sino garantizar el cumplimiento del programa.

9. Por último, las medidas pueden simplemente responder al propósito de ejercer presión para la ejecución futura, como sucede cuando una parte tiene derecho a suspender su propia ejecución tras el incumplimiento de la otra parte (por ejemplo, el productor suspende la entrega hasta que el contratista realice el primer plazo del pago, si éste debe abonarse antes o en el momento de la entrega). Según cada caso, la suspensión de la ejecución puede incitar a la otra parte a cumplir sus obligaciones, o bien constituir un preludeo a la resolución del contrato (véanse los párrs. 18-20, *infra*).

A. Diferentes tipos de medidas

10. Las medidas se pueden clasificar en tres categorías principales en función de su contenido y de su idoneidad para garantizar el cumplimiento de las obligaciones contractuales. En la primera categoría se incluyen los denominados remedios en especie, cuyo objetivo es proporcionar a la parte perjudicada una ventaja igual o equivalente a la prevista con el cumplimiento del contrato. Algunos ejemplos son: cumplimiento forzoso o en forma específica (esto es, cumplimiento de una prestación específica previsto por ley o por contrato, como una orden para iniciar de inmediato las medidas necesarias para plantar semillas específicas en un plazo de tiempo concreto); eliminación de los defectos mediante acciones correctivas o reparación; y sustitución de los productos no conformes. Si se utilizan estas medidas, la relación contractual continúa activa y, por regla general, las demás pérdidas derivadas del incumplimiento que el remedio en especie no haya subsanado la aplicación (por ejemplo, pérdida por retraso en el cumplimiento) se cubren mediante una indemnización por daños a la parte perjudicada. El uso de remedios en especie puede resultar especialmente pertinente en las situaciones siguientes: cuando las partes hayan realizado inversiones concretas que no se puedan reutilizar en otras relaciones; cuando las ejecuciones de la cadena de suministro muestren una interdependencia importante; cuando la parte perjudicada no pueda encontrar de forma razonable soluciones alternativas adecuadas en transacciones sustitutivas; y cuando el incumplimiento no provoque solo pérdidas pecuniarias, sino también no pecuniarias (por ejemplo, daños a la reputación).

11. En la segunda categoría se incluyen las medidas que no proporcionan a la parte perjudicada el mismo tipo de beneficio previsto, sino un valor pecuniario que sustituye a la prestación. Esta es la lógica en la que se basan, por ejemplo, las indemnizaciones por daños como medida independiente o la reducción del precio en caso de cumplimiento parcial o defectuoso. Las medidas pecuniarias son particularmente adecuadas cuando la parte perjudicada pueda realizar otras operaciones accediendo al mercado para vender productos que, pese a no cumplir las especificaciones, pueden ser vendidos, o para comprar insumos o productos disponibles en el mercado.

12. En la tercera y última categoría se incluyen las situaciones en las que el incumplimiento es de gravedad tal que no ya no hay interés en seguir con la relación contractual (por ejemplo, en caso de incumplimiento de una prestación esencial. En estos casos, en determinadas legislaciones la parte perjudicada puede intentar resolver el contrato y obtener indemnización pecuniaria. La resolución conlleva la disolución de la relación contractual, extinguiendo las obligaciones originales de las partes. Cuando el cumplimiento de la parte

perjudicada es parcial o total, se puede intentar restituir el valor conferido por dicho cumplimiento. Dependiendo de la legislación aplicable, la resolución puede dejar intactas algunas obligaciones pendientes y se puede considerar a las partes responsables del incumplimiento de estas obligaciones, incluso una vez resuelto el contrato (véase el Capítulo 6, párrs. 38-39).

13. Las medidas a disposición de las partes y el orden de prioridad en su utilización difiere, dependiendo de los sistemas jurídicos y los mercados. Las variables se refieren al tamaño del productor, el tipo de producto y los mercados nacionales o internacionales. Cada vez más, la diferenciación que establece la legislación nacional está relacionada con el tamaño de los productores (se han introducido regímenes especiales para los pequeños productores y las microempresas), el tipo de producto (su ciclo de vida, la capacidad para volver a desplegarlo en los mercados secundarios) y la estructura del mercado (su nivel de concentración). Las medidas también son diferentes en función de la carga de la prueba. Para obtener reparación por daños y perjuicios normalmente es necesario probar el incumplimiento, el daño y el nexo de causalidad. Las otras medidas en general solo requieren la prueba del incumplimiento (véanse los párrs. 33 y siguientes *infra* para obtener más información).

14. La elección y el contenido de las medidas puede depender del nexo de causalidad (que une el incumplimiento y los daños y perjuicios) y del comportamiento de la parte perjudicada. Los sistemas jurídicos definen de forma diferente el concepto y aplicabilidad de “negligencia concurrente” la consecuente obligación de mitigar los daños. En algunos de ellos, la culpa de la parte perjudicada excluye la posibilidad de utilizar determinados recursos (por ejemplo, el cumplimiento forzoso o en forma específica), y en otros influye en el cálculo de los daños por incumplimiento (véanse los párrs. 41-43 *infra* para más información).

1. Medidas en especie

15. Las medidas en especie, que incluyen el derecho a la prestación, la reparación, la sustitución y las medidas correctivas en relación con el proceso de producción y el producto final, tienen por objeto alcanzar los resultados previstos por las partes, o al menos la solución cooperativa más adecuada, cuando no se puedan materializar las condiciones iniciales del intercambio. Aunque la medida de la reparación puede tener un uso limitado en el caso de los productos agrícolas y el ganado, hay otros tipos de medidas correctivas que pueden resultar útiles en el contexto de los contratos de producción agrícola y garantizar el cumplimiento de las normas vinculantes. En concreto, cuando el productor certificado incumple el contrato, los programas de certificación o garantía de la calidad recurren con frecuencia a las medidas en especie

relacionadas con el proceso (véase el Capítulo 3, párr. 108). Una vez puestas en marcha/activadas, estas medidas desempeñan dos funciones: por un lado, garantizan la observancia de los requisitos de certificación y, por el otro, previenen el incumplimiento del productor por no conformidad del producto. Pueden incluir advertencias, medidas correctivas u otras acciones, así como la suspensión y cancelación de la certificación.

16. La legislación aplicable puede restringir el uso del cumplimiento forzoso o en forma específica cuando: a) se dé la imposibilidad física de la prestación (por ejemplo, destrucción de los bienes por entregar); b) la prestación o su ejecución forzosa sea excesivamente onerosa (por ejemplo, si se han mezclado toneladas de semillas especiales, que debían separarse de las semillas ordinarias); c) la prestación tenga carácter exclusivamente personal (por ejemplo, asistencia técnica sobre una metodología agrícola nueva que solo conoce un proveedor determinado); o d) la parte perjudicada no haya reclamado la prestación en un tiempo razonable.³ La existencia de daño no es un requisito previo para la obtención de un cumplimiento forzoso o en forma específica, ni tampoco es necesario que el incumplimiento sea esencial. Sin embargo, dependiendo de la legislación aplicable, la posibilidad de reclamar la sustitución de los bienes puede estar limitada a los casos de incumplimiento esencial.⁴

17. La solicitud del cumplimiento en forma específica, la reparación por daños o la sustitución se puede realizar de forma privada (directamente entre las partes, sin que intervengan jueces ni árbitros), por vía judicial o a través de un mecanismo alternativo de solución de controversias, como el arbitraje. La ejecución de una orden judicial o un laudo arbitral para un cumplimiento en forma específica dependerá de la legislación aplicable. Una orden judicial, por ejemplo, puede llevar aparejada la imposición de una sanción por incumplimiento o por retraso en el cumplimiento.

2. Suspensión de la ejecución

18. Dependiendo de la legislación aplicable, se puede recurrir a la suspensión de la ejecución cuando una parte incumple el contrato antes de que la parte perjudicada tenga que cumplir sus obligaciones o, si se trata de un

3 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.2.2 de los Principios UNIDROIT.

4 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 2 del art. 46 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

incumplimiento anticipado, cuando las circunstancias muestren de forma clara que se producirá un incumplimiento esencial.⁵ La incidencia que tiene este recurso en la evolución de la relación contractual puede depender del tipo de prestación cuya ejecución se suspende.

19. Por consiguiente, cuando el contratista se compromete a pagar por adelantado el precio total o un parte de él (véase el Capítulo 3, párrs. 87-91), el impago puede justificar que el productor suspenda la contraprestación (por ejemplo, evitando realizar las inversiones solicitadas para las que se deberían haber abonado los pagos anticipados). En la misma línea, se puede suspender el pago del precio cuando el productor no entrega ningún producto o entrega productos no conformes (véase el Capítulo 3, párrs. 124-143). En estos casos, la suspensión de la ejecución es un instrumento que permite inducir al cumplimiento de la prestación.

20. Sin embargo, la suspensión de la ejecución también puede desempeñar una función diferente en lo que respecta a las obligaciones cruciales para el cumplimiento de la otra parte, por ejemplo, la prestación de asistencia técnica por parte del contratista, que permite al productor instalar maquinaria nueva para la cosecha (véase el Capítulo 3, párrs. 92-94). Esta instrumentalidad tiene una función importante en los casos en los que el productor y el contratista participan en un proyecto de interés común en el marco de una relación a largo plazo, como la realización de inversiones concretas (por ejemplo, experimentación en una técnica agrícola nueva que requiera la compra y el uso de tecnología nueva) (véase el Capítulo 3, párrs. 75-76). En estos casos, las partes pueden optar por suspender las prestaciones interdependientes a fin de impedir que se produzcan pérdidas y errores en el camino hacia la consecución del proyecto común (por ejemplo, no se instalará maquinaria sin asistencia técnica), aunque podrían decidir lo contrario si esta acción dificulta dicha consecución (por ejemplo, el productor tiene los conocimientos adecuados para instalar la maquinaria incluso sin la asistencia técnica del contratista y el retraso en su instalación podría perjudicar el resultado del proyecto).

3. Reducción del precio

21. Conceptualmente, la reducción del precio es un paso intermedio entre la modificación del contrato y los recursos por incumplimiento. Se pueden reducir

5 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.3.4 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el art. 71 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

los precios cuando existe incertidumbre sobre los criterios de determinación de la calidad y la cantidad, o en respuesta a un incumplimiento. Si las partes no tienen certeza respecto de la calidad futura, pueden definir criterios que correlacionen calidades diferentes con precios distintos. De hecho, con bastante frecuencia las partes conservan el poder de fijar o ajustar el precio de acuerdo con la calidad real del producto cuando resulta más fácil determinarla con claridad, esto es, tras la producción o incluso en el momento de la entrega. Estas adaptaciones no presuponen que se haya producido un incumplimiento. Existen sistemas de clasificación que responden a este objetivo, que pueden enmarcarse en un contrato o una cadena de producción específicos o incorporarse mediante referencia a fuentes externas que suelen ser aplicables a un mercado o un sector concretos (véase el Capítulo 3, párrs. 47-56). En esta sección se examina la reducción del precio como recurso en caso de incumplimiento del contrato.

22. La reducción de los precios es una medida habitual en caso de incumplimiento por no conformidad o por entrega parcial.⁶ De hecho, su función consiste en preservar el vínculo contractual y restaurar el equilibrio entre los valores de las prestaciones. Se utiliza cuando uno de los dos cumplimientos de las partes es defectuoso o incompleto y la parte perjudicada no muestra interés en el cumplimiento en forma específica ni en la resolución del contrato (o no puede obtenerlos). En el contexto de los contratos de producción agrícola y de acuerdo con la legislación aplicable, este recurso se puede utilizar: a) cuando el productor no entrega insumos conformes a las especificaciones; b) cuando el contratista deba abonar los costos de estos insumos, en contravención de la asignación inicial del contrato; o c) cuando los productos agrícolas que entrega el productor no sean conformes con las especificaciones, pero el contratista podría utilizarlos de otras maneras (por ejemplo, vendiéndolos en mercados secundarios o terciarios). Por regla general, la reducción de los precios no requiere que se hayan producido necesariamente un incumplimiento esencial o daños. No obstante, en función de la legislación aplicable, la posibilidad de reducir el precio puede quedar excluida por el derecho del deudor a subsanar los defectos, siempre y cuando dicho derecho esté reconocido por ley⁷ (véanse los párrs. 44-45 *infra*).

6 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en los arts. 50-51 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

7 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 50 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

4. Resolución

23. La resolución del contrato se puede concebir como opción y como recurso. En esta sección la resolución se analiza en tanto que medida en caso de incumplimiento (véase también el Capítulo 6 sobre la extinción). Se puede considerar que la resolución del contrato es la medida más grave frente al incumplimiento de una de las partes, ya que refleja de forma definitiva el fracaso de la relación contractual. La parte perjudicada reconoce que no queda margen para la cooperación en el marco de esa relación y decide buscar opciones alternativas en el mercado, si las hay. Sin embargo, la amenaza de la resolución puede actuar como un fuerte aliciente para que las partes intenten negociar en caso de incumplimiento real o potencial. A menudo, las partes incluyen en el contrato cláusulas de resolución que confieren el derecho unilateral a resolver el contrato si se produce un incumplimiento. La resolución puede tener efectos adicionales sobre ámbitos ajenos a la relación contractual específica, como el fin de la participación en una cadena de suministro concreta con la prohibición de celebrar contratos con otras partes que participan en ella, o incluso consecuencias más amplias cuando la resolución se acompaña de una lista negra que prohíbe la celebración de contratos con todos los participantes en el mercado.

24. Muchos sistemas jurídicos, aunque no todos, establecen que el incumplimiento deba ser esencial para que la parte perjudicada pueda resolver el contrato. En las relaciones a largo plazo, especialmente en los contratos multilaterales, las partes pueden incluso acordar por anticipado que no podrán resolver el contrato antes de un período de tiempo determinado, durante el cual se espera que las partes cooperen. Cuantos más elementos de cooperación estratégica incluya la relación, más tendencia mostrarán las partes a condicionar la resolución a un incumplimiento excepcionalmente grave. La legislación nacional ha limitado con frecuencia el derecho de las partes de resolver contratos cuando las inversiones que se realizan son importantes. Si existen motivos para la resolución, los daños por incumplimiento no excusado se convierten en un complemento casi indispensable para este recurso. De hecho, la resolución no aporta satisfacción sustantiva alguna a la parte perjudicada aparte de eximirla de las obligaciones contractuales y, en consecuencia, restaurar su capacidad para buscar transacciones alternativas.

25. Los sistemas jurídicos abordan los procedimientos de resolución de un contrato desde diferentes puntos de vista. Dependiendo de la legislación aplicable, el productor podría tener que presentar una demanda ante los tribunales o simplemente remitir un aviso por escrito a la otra parte. La legislación aplicable puede autorizar a las partes a seguir un procedimiento extrajudicial si el contrato incluye cláusulas de resolución que permitan la

resolución por aviso previo, o a establecer un período de tiempo para el cumplimiento mediante presentación de un aviso oficial a la parte incumplidora. El tiempo máximo permitido para presentar el aviso de resolución a la parte incumplidora también varía según el sistema jurídico. En el ámbito internacional, se exige que la parte perjudicada remita el aviso dentro de un período razonable tras tener conocimiento del incumplimiento.⁸ El uso de avisos es importante cuando se acompañan de un período de gracia durante el cual el contratista puede cumplir sus obligaciones, evitando así que se resuelva el contrato al menos durante ese período. Este recurso de última instancia puede ejercer una función importante en los contratos de producción agrícola a largo plazo y en los contratos que conllevan inversiones significativas de alguna de las partes.

26. Por lo común, la resolución del contrato libera a las partes de sus obligaciones (suministro de insumos, procesamiento, entrega, etc.), pero no de las obligaciones poscontractuales, que pueden perdurar incluso tras la resolución (por ejemplo, obligación de mantener la confidencialidad o de abstenerse de utilizar determinados derechos de propiedad intelectual) (véase el Capítulo 6, párrs. 38-39). Si se resuelve el contrato y no se ha ejecutado una obligación, la parte responsable queda eximida de su cumplimiento. Si la ejecución ha sido total o parcial, la parte cumplidora tiene derecho a la restitución, posiblemente en especie o pecuniaria. Cuando la resolución deriva de un incumplimiento, en general existe la posibilidad de demandar reparación por daños y perjuicios. No afecta a las disposiciones contractuales que se ocupan de la solución de controversias o que regulan los derechos y las obligaciones de las partes tras la resolución o el incumplimiento (por ejemplo, pago de penalidades por resolución anticipada del contrato u obligación de mitigar los daños derivados del incumplimiento).⁹

27. La resolución puede ser total o parcial. Cuando el contrato consta de una serie de obligaciones, como pagos a plazos, y una parte no ejecuta una de ellas, en determinadas legislaciones la parte perjudicada puede no tener derecho a resolver la totalidad del contrato. En los contratos escalonados, por ejemplo, si uno de los plazos debidos es claramente no conforme y el resto son acordes a

8 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 2 del art. 7.3.2 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el punto b) del apartado 2, art. 64 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

9 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.3.5 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el apartado 1 del art. 81 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

las especificaciones del contrato, la resolución podrá referirse únicamente al plazo no conforme. La resolución afectará a todas las obligaciones o solo a algunas de ellas dependiendo de si tiene carácter total o parcial. Solo se deben restituir las prestaciones afectadas por la resolución. De hecho, en el caso de la resolución parcial, han de restituirse todas las prestaciones que ya se hayan ejecutado, dado que las partes quedan eximidas de todas las obligaciones (véanse los párrs. 28-32 *infra*). En las resoluciones parciales, continúan vigentes las obligaciones no sujetas a la resolución (por ejemplo, plazos anteriores de la entrega de plátanos) y no es necesario devolver las ejecuciones que no resultan afectadas.¹⁰

5. Restitución

28. La restitución implica que una parte que no tiene derecho por contrato o por ley a retener los bienes o el dinero que obran en su poder debe devolverlos al propietario. En este capítulo se analizan los recursos de restitución en la medida en que permiten restaurar el equilibrio en la relación económica de las partes, que ha resultado alterado como consecuencia del incumplimiento y de la posterior resolución del contrato. El alcance de los recursos de restitución depende de la naturaleza (dinero, productos agrícolas o servicios) de la prestación ejecutada.

29. Cuando el cumplimiento se basa en la provisión de bienes o servicios (prestaciones no pecuniarias), se debe proceder a su devolución en especie tras la resolución total o parcial del contrato, salvo que dicha restitución no sea posible por motivos físicos. En este caso, los sistemas jurídicos pueden prever que la restitución sea monetaria, a excepción de los supuestos siguientes: a) si la restitución en especie no es posible por razones que dependen de la parte que reclama la restitución, no se adeuda ninguna restitución monetaria¹¹ (por ejemplo, el contratista había prestado una cosechadora al productor, que resultó dañada mientras la utilizaba uno de los empleados del productor); o b) la prestación ejecutada no ha aportado beneficios al destinatario¹² (por ejemplo, la cosechadora no ha funcionado desde la entrega y fue destruida por un huracán poco tiempo después).

10 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 3.2.13 de los Principios UNIDROIT.

11 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 3 del art. 7.3.6 de los Principios UNIDROIT.

12 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del apartado 2 del art. 7.3.6 de los Principios UNIDROIT.

30. No obstante, en los contratos de producción agrícola, la posibilidad real de restituir en especie puede estar bastante limitada, dependiendo de si la prestación tiene por objeto bienes o servicios. Si se trata de bienes, se pueden considerar dos objetos principales: insumos proporcionados por el contratista (véase el Capítulo 3, párrs. 73-77) y productos agrícolas (véase el Capítulo 3, Sección II, A. El producto). Aunque, en principio, los insumos físicos se deberían devolver al contratista, es posible que ya se hayan incorporado al producto dependiendo de la etapa de producción (por ejemplo, las semillas se han plantado, los plaguicidas se han utilizado, el pienso para animales se ha consumido, etc.), lo que imposibilitaría su restitución. En este caso, si es el productor quien se queda con el producto agrícola, se le puede pedir que pague al contratista el valor de los insumos utilizados, salvo que se puedan solicitar reducciones o exoneraciones de responsabilidad por no conformidad. En cambio, cuando todavía no se ha producido la incorporación, el productor tendrá la posibilidad de devolver los insumos físicos en especie que hubiera recibido pero todavía no hubiera utilizado, además de la infraestructura, la maquinaria o el equipamiento que se haya trasladado a su propiedad sin incurrir en esfuerzos o costos desmesurados. Si el contrato había previsto el uso de la tierra del contratista, la legislación aplicable determinará si se deberá devolver al contratista dicho uso.

31. Normalmente el contratista no tiene derecho a los productos finales hasta la última etapa de la ejecución del contrato; mientras tanto, es el productor quien conserva el título de propiedad y la posesión de dichos productos. En este caso, dependiendo de la legislación aplicable, en caso de resolución del contrato el productor conservará la titularidad y la posesión de los productos agrícolas (incluidos los cultivos y el ganado) sin estar obligado a realizar restituciones. Sin embargo, puede suceder que el contratista haya retenido la propiedad de la tierra, las semillas o el ganado, por lo que estos bienes y los productos derivados de ellos han de devolverse al contratista cuando el contrato se resuelva de forma anticipada. En la práctica, si el contratista ha resuelto el contrato mediante el rechazo de bienes no conformes, puede optar por no reclamar restituciones. En otros casos, por motivos relacionados con los derechos de propiedad de las semillas (véase el Capítulo 3, párrs. 95-104), si los productos no son conformes, puede solicitar su devolución o incluso su destrucción. También puede resultar difícil realizar la restitución efectiva cuando el contrato o la legislación aplicable asigne al productor un posible derecho de preferencia o de retención sobre estos bienes, a fin de asegurar las obligaciones contractuales (por ejemplo, la obligación del contratista de pagar el precio).

32. Cuando la prestación se refiere a servicios (por ejemplo, agronómicos, de capacitación, etc.), evidentemente no será posible recurrir a la restitución en especie. Dependiendo de la legislación aplicable, la restitución monetaria se

debe considerar razonable en la medida en que los servicios han aportado cierto valor efectivo al destinatario pese a la resolución posterior y no se han utilizado como un simple instrumento para la producción específica afectada por la restitución (por ejemplo, programa de capacitación facilitado gratuitamente por el contratista a sus productores). De hecho, esta prestación de servicios a menudo constituirá simplemente un costo o una inversión que asume una parte para maximizar la ejecución del contrato, y no equivaldrá a un cumplimiento que se facilite a la otra parte para su consideración. Asimismo, cuando el contratista tiene la obligación de brindar asesoramiento técnico (véase el Capítulo 3, párrs. 92-94), esto suele tener lugar en el marco de contratos de larga duración donde la resolución podría no aplicarse a las prestaciones que se puedan separar de aquellas afectadas por el incumplimiento o por el otro suceso que justifica la resolución (por ejemplo, fuerza mayor). En consecuencia, una vez resuelta la parte del contrato afectada por tal suceso (por ejemplo, un único plazo), el contrato de producción agrícola en conjunto continúa vigente y el productor puede recibir asesoramiento técnico sin estar obligado a la restitución monetaria del importe del servicio.

6. Reparación por daños y perjuicios

33. La reparación por daños y perjuicios puede ser demandada de forma independiente o en combinación con otros recursos,¹³ lo que determina su función. En la mayoría de los sistemas jurídicos, la parte perjudicada en un contrato de producción agrícola puede demandar daños siempre y cuando no existan causas de exoneración de responsabilidad por el incumplimiento. Normalmente, el objetivo una demanda independiente de reparación por daños es garantizar que la parte perjudicada se encuentre en la misma situación que si no se hubiera ejecutado el contrato. Por ejemplo, la reparación por daños como recurso independiente suele incluir el daño emergente y el lucro cesante.

34. Por regla general, la parte perjudicada debe presentar pruebas de los daños. A diferencia de otros recursos en los que la existencia del incumplimiento puede ser motivo suficiente para que la parte tenga derecho a demandar reparación, en los recursos independientes la parte perjudicada normalmente tiene que demostrar el incumplimiento, el daño y el nexo causal. No obstante, algunos sistemas jurídicos invierten la carga de la prueba de modo que la parte perjudicada solo tiene que demostrar el incumplimiento y es la parte incumplidora quien tiene que demostrar que no se han causado daños o

13 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.4.1 de los Principios UNIDROIT.

que el daño no ha sido consecuencia del incumplimiento. Los sistemas jurídicos remiten a varios criterios para valorar si un incumplimiento ha provocado daños. A continuación se presentan los más frecuentes.

35. *Reparación integral.* La reparación integral del daño incluye todas las pérdidas sufridas (por ejemplo, costos en los que haya incurrido el productor de manera razonable para almacenar los bienes por no haber cumplido el contratista la obligación de recibir la entrega) y las ganancias de las que la parte perjudicada fue privada (lucro cesante), por ejemplo, los beneficios que no consiguió el contratista con la reventa de los productos agrícolas.¹⁴

36. *Previsibilidad.* La parte incumplidora es responsable únicamente de los daños derivados del incumplimiento que eran previsibles o que se podrían haber previsto de forma razonable en el momento de celebrarse el contrato.¹⁵ Así, por ejemplo, los costos de conservación del producto, que asume el productor, representan una consecuencia previsible del incumplimiento del contratista de su obligación de recibir la entrega a tiempo, mientras que el productor quizás no pueda recuperar la supuesta pérdida de beneficios que puede derivarse de una negociación pendiente a la que no pudo asistir debido al incumplimiento, siempre y cuando el contratista no conociera o no pudiera prever la existencia de dicha negociación. Las partes pueden definir con detalle cuáles son las pérdidas previsibles. Los productores deben saber que es posible que algunas disposiciones contractuales contemplen el derecho del contratista a obtener reparación por los daños no previsibles causados por el incumplimiento del productor.

37. *Certeza.* La reparación se aplica únicamente a los daños establecidos con un nivel razonable de certeza.¹⁶ Por ejemplo, la posibilidad de obtener beneficios que el contratista ha perdido debido al retraso en la entrega del productor puede no superar la prueba de certeza, salvo que exista una negociación concreta o incluso un contrato vinculante para la compra a un tercero.

38. Si se adeudan daños, por regla general se deberán reparar en su totalidad, incluidas tanto las pérdidas reales (por ejemplo, costos asumidos por el

14 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.4.2 de los Principios UNIDROIT.

15 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.4.4 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el art. 74 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

16 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.4.3 de los Principios UNIDROIT.

productor para sustituir los insumos no conformes proporcionados por el contratista) como el lucro cesante (por ejemplo, reducción del precio aplicado en transacciones conexas en las que el productor haya hecho un uso legítimo de los insumos no conformes suministrados por el contratista).¹⁷ Por lo común, los daños suelen incluir la pérdida de valor de la prestación prevista (una vez descontados los costos en los que no se ha incurrido al no tener que ofrecer contraprestación). No obstante, quizás no se pueda reparar esta pérdida si se ha obtenido una reducción del precio para la misma pérdida de valor. En función de la legislación aplicable, cuando la parte perjudicada participe en una transacción sustitutiva, los daños suelen equivaler a la diferencia entre el precio del contrato y el precio de cobertura (el precio obtenido en la transacción sustitutiva).

39. Algunos sistemas jurídicos también contemplan otro método de cálculo de los daños, según el cual la parte perjudicada tiene derecho a daños basados en su interés contractual negativo, que equivale a los gastos realizados para preparar la ejecución o en el curso de esta, una vez deducida cualquier pérdida que la parte incumplidora pueda demostrar con certeza razonable que habría sufrido la parte perjudicada si se hubiera cumplido el contrato. Como se muestra más adelante, dentro de los límites establecidos por la legislación aplicable, los daños por abuso de confianza pueden ser una medida adecuada para proteger al productor frente al incumplimiento del contratista (véanse los párrs. 139-144 *infra*).

40. Por regla general, la legislación vigente autoriza a las partes a establecer en las cláusulas contractuales el tipo y el importe de los daños indemnizables. Las partes pueden limitar la responsabilidad o excluir la reparación de determinados daños, modificando principio de reparación integral, por ejemplo mediante la exclusión o limitación de los daños consecuentes.

41. Las partes también pueden definir con antelación el importe de los daños en caso de incumplimiento. Estas cláusulas pueden contribuir a reducir los costos de litigio asociados con la necesidad de proporcionar pruebas e indemnizar. También suelen inducir al cumplimiento, en especial cuando incluyen valores y costos que los tribunales no pueden evaluar (por ejemplo, daños morales, costos de las inversiones realizadas con base en la correcta ejecución del contrato, etc.).

42. En algunos casos, cuando lo permite la legislación aplicable, la función sancionadora prevalece y las partes conservan el derecho a demandar

17 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 7.4.2 de los Principios UNIDROIT.

reparación por daños además de la sanción. Sin embargo, en algunos sistemas jurídicos la libertad para establecer sanciones pecuniarias en respuesta a un incumplimiento puede estar sujeta a diferentes prohibiciones, límites o revisiones. Dependiendo de la legislación aplicable, la libertad de contratación también puede estar limitada por el alcance de las exoneraciones de responsabilidad referentes a la naturaleza del incumplimiento (esencial o no) y de la conducta de la parte incumplidora (voluntaria o temeraria).

7. Intereses y retrasos en el pago

43. Algunos sistemas jurídicos combinan las obligaciones pecuniarias, entre las que se cuentan el precio de los insumos, el precio de los productos y los daños, con la obligación de pagar intereses. Con frecuencia, aunque no siempre, el derecho contractual tanto nacional como internacional contempla la aplicación de intereses por retraso en el pago de las obligaciones económicas, incluidas las relativas a los precios.¹⁸ Por lo tanto, cuando la parte ejerce el derecho a solicitar un aplazamiento del pago, puede estar previsto el derecho a recibir intereses. Si la parte prefiere la resolución del contrato, los intereses devengados se pueden liquidar de acuerdo con el retraso en el pago del precio, debido al tiempo que se necesita para la transacción sustitutiva. Por una parte, el pago de intereses no suele requerir pruebas específicas de la pérdida sufrida por la parte perjudicada. Por la otra, no limita el derecho concurrente de la parte perjudicada a reclamar los daños adicionales sufridos (por ejemplo, sanciones más altas que se deben adeudar al productor a favor de un financiador en aplicación de las condiciones contractuales sobre financiación que conocía el contratista). En este último caso, el productor deberá presentar pruebas específicas y los daños deben satisfacer las normas habituales de previsibilidad y certeza.¹⁹ Tanto en el ámbito nacional como en el internacional, se plantea la necesidad de determinar qué tipo de interés se aplicará a las obligaciones pecuniarias en caso de incumplimiento.

B. Repercusiones del comportamiento de la parte perjudicada

44. Las medidas se aplican contra la parte incumplidora. No obstante, en función de la legislación aplicable, el comportamiento de la parte perjudicada

18 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.4.9 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el art. 78 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

19 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en los arts. 7.4.3 y 7.4.4 de los Principios UNIDROIT.

puede: a) determinar el acceso a remedios específicos; b) excluir el uso de ciertos remedios; o c) reducir el alcance de los remedios. La parte perjudicada puede haber contribuido al incumplimiento, lo que en determinados sistemas jurídicos se denomina negligencia concurrente.²⁰ En otros casos, puede no haber mitigado las consecuencias negativas del incumplimiento, lo que en muchos sistemas jurídicos se conoce como el deber de mitigación del daño.²¹ Por ejemplo, si la parte perjudicada contribuyó al incumplimiento, quizás no pueda recurrir a la resolución o al cumplimiento en forma específica, o puede estar obligada a asumir una parte de los gastos adicionales que conllevará la ejecución de la parte incumplidora, lo que podría dar lugar a una reducción del precio.

45. El comportamiento de la parte perjudicada puede contribuir al incumplimiento del deudor, como sucede cuando la parte perjudicada no cumple las obligaciones que se pueden considerar instrumentales para obtener la producción prevista. Por ejemplo, un producto no conforme puede ser el resultado de la aplicación de prácticas agrícolas inadecuadas y de la prestación de asistencia deficiente por parte del contratista, que estaba obligado a proporcionar servicios técnicos en virtud del contrato pero no lo hizo. Cuando, como consecuencia, la parte perjudicada reclama una indemnización por daños, su contribución al incumplimiento puede reducir los daños indemnizables de acuerdo con el nivel de culpa de cada parte y el nexo causal entre los actos o la omisión y el cumplimiento defectuoso.²² A fin de impulsar la cooperación y de impedir comportamientos oportunistas, algunos sistemas jurídicos pueden establecer que la parte perjudicada que contribuyó al incumplimiento solamente podrá acceder a determinados recursos.

46. En general, los sistemas jurídicos nacionales y el derecho internacional contemplan el deber de la parte perjudicada de mitigar las consecuencias del incumplimiento, aunque con divergencias. El cumplimiento de este deber suele conllevar el derecho a recuperar los gastos razonables que implica la mitigación del daño causado por el incumplimiento. En algunos casos, la ley reconoce que el incumplimiento del deber de mitigación impide que la parte perjudicada reciba reparación integral por los daños o reclame los daños derivados del incumplimiento. Se presta una atención especial al uso oportuno de las

20 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.1.2 de los Principios UNIDROIT.

21 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.4.8 de los Principios UNIDROIT.

22 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.4.7 de los Principios UNIDROIT.

transacciones sustitutivas como medio para limitar el aumento de las pérdidas derivadas de las fluctuaciones de los precios. El deber de mitigación está vigente tanto en los contratos bilaterales como en los contratos multilaterales y vinculados. Evidentemente, puede ser necesario ajustar la definición del alcance y los objetivos del deber de mitigación en los contratos multilaterales y vinculados, ya que varias partes pueden estar en posición de adoptar medidas de mitigación contra las pérdidas.

C. El derecho de subsanación de la parte incumplidora

47. Con frecuencia, los sistemas jurídicos conceden a la parte incumplidora el derecho a subsanar el incumplimiento antes de que la otra parte se valga de los recursos. El ejemplo típico es el derecho de cumplimiento o subsanación una vez finalizado el plazo de ejecución; por otra parte, los sistemas jurídicos nacionales y el derecho contractual internacional reconocen de forma incluso más amplia la subsanación o el cumplimiento sustitutivo antes de vencer dicho plazo.²³ Por ejemplo, por regla general el productor está autorizado a subsanar los defectos cuando la inspección del producto se haya realizado antes de la fecha de entrega y se haya detectado una disconformidad (véase el Capítulo 3, párrs. 135-143). Algunos sistemas jurídicos, aunque no todos, reconocen el derecho a realizar un último intento de cumplimiento una vez vencido el plazo de ejecución. En este caso, se puede contemplar como condición previa para la resolución del contrato y, con menos frecuencia, para otros recursos. También se puede definir como una defensa procesal de la parte incumplidora, que deberá remitir un aviso para tener la oportunidad de cumplir la obligación antes de que se declare resuelto el contrato. Cuando lo autorice la legislación aplicable, y siempre y cuando se haya producido un intento previo que haya resultado fallido (esto es, se haya ejercido el derecho de subsanación), el derecho a un último intento de cumplimiento puede adoptar la forma del derecho a reparar o sustituir un cumplimiento defectuoso anterior.

48. Si se reconoce el derecho de subsanación, normalmente la parte perjudicada no puede valerse de otros recursos que no sean la suspensión de la prestación o la reparación de los daños causados o que no pudieron ser evitados mediante subsanación.²⁴ Por consiguiente, quedarían excluidas la resolución y

23 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.1.4 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el art. 37 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

24 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.1.4 de los Principios UNIDROIT.

la reducción del precio. Más aún, siempre y cuando exista el derecho de subsanación dentro de los límites descritos anteriormente, la parte incumplidora, en lugar de la parte perjudicada, podrá controlar la elección entre reparación y sustitución mediante la aplicación del derecho de subsanación.

D. Renegociación

49. Aunque el contrato puede contener cláusulas de distribución de riesgos y de responsabilidad por un incumplimiento específico, en la práctica puede suceder que los recursos contemplados en el contrato no sean coherentes con los intereses de las partes debido a la aparición de hechos o circunstancias nuevas. La cooperación tras un incumplimiento resulta fundamental para preservar las inversiones materiales e inmateriales. Por ejemplo, los contratos de producción agrícola pueden prever que el incumplimiento de una obligación específica (por ejemplo, imposibilidad de obtener una certificación para un determinado insumo, proceso o producto) puede provocar la resolución automática del contrato. De hecho, en un momento sucesivo las partes pueden acordar que dicho incumplimiento será solo temporal y que se perderán los costos y las inversiones en caso de resolución. Además, la imposibilidad de obtener la certificación puede requerir una readaptación particular del contrato, ya que las partes pueden acordar que el producto no conforme se entregue a un mercado distinto del indicado inicialmente. También pueden acordar la adopción de un plan correctivo que posibilite la certificación en plazos futuros (véase el Capítulo 2, párr. 55). En estas circunstancias, la renegociación puede ofrecer la oportunidad de proteger determinadas inversiones y de garantizar la continuidad de las relaciones contractuales.

II. Medidas a disposición del contratista por incumplimiento del productor

50. Los productores deben cumplir diferentes obligaciones relacionadas con las normas sobre productos y procesos. Las obligaciones relacionadas con el producto se refieren directamente a las características físicas de los bienes que se van a producir (calidad, inocuidad, cantidad, fecha de entrega) o a la remuneración debida (precio, plazo de pago) (véase el Capítulo 3, párr. 2). Las normas sobre productos hacen referencia tanto a los productos como a los servicios, dado que los contratos de producción de algunos productos (ganadería y acuicultura) se ocupan de la prestación de servicios, no del suministro de productos (véanse los párrafos 8-12 de la “Introducción”).

51. Una de las responsabilidades principales del productor es garantizar que la producción es conforme con las normas relacionadas con el proceso requeridas por el contrato y las buenas prácticas agrícolas (véase el Capítulo 3,

párrs. 105-117). Las obligaciones relacionadas con el proceso son las que se ocupan del proceso por el que se producen los bienes (método de producción, tecnología utilizada, condiciones de trabajo). Algunas de ellas pueden estar orientadas en especial a obtener las características físicas deseadas para los bienes (por ejemplo, cantidad y modo de uso de los fertilizantes, uso de plaguicidas, condiciones de higiene), mientras que otras pueden tener muy poca relación con la calidad del producto en sentido físico y estar más vinculadas a los atributos intangibles deseados para el producto, o al proceso de producción (por ejemplo, conformidad con las normas ambientales y de sostenibilidad, beneficios comunitarios, cuestiones relativas a las poblaciones indígenas y al género) (véase el Capítulo 3, párr. 2). El incumplimiento de estas obligaciones puede dar pie a recursos diferentes de los relacionados con la no conformidad del producto.

52. Si bien las medidas relacionadas con el producto y aquellas relacionadas con el proceso se basan en principios comunes, la secuencia de uso puede ser diferente y algunos de ellos pueden quedar excluidos. Por ejemplo, la resolución suele estar sujeta al requisito previo de incumplimiento esencial cuando se trata de obligaciones relacionadas con el producto, aunque por lo común no está contemplada en el caso de las obligaciones relacionadas con el proceso, cuyos recursos se orientan principalmente a restaurar el cumplimiento sin comprometer la relación.

53. En muchos sistemas jurídicos, el productor es responsable de los sucesos que puede controlar, pero queda exento si el factor que impide el cumplimiento está fuera de su ámbito de control. El control presupone la previsibilidad o evitabilidad de los impedimentos (véase el Capítulo 4, párrs. 21-24). Si el productor puede prever el riesgo de que un suceso encarezca el cumplimiento o lo imposibilite desde el punto de vista comercial, asume ese riesgo salvo que el contrato contemple específicamente la exención mediante referencia a la fuerza mayor o a otra causa de exoneración de responsabilidad. Algunos de los sucesos inevitables, incluso cuando son previsibles, son determinados fenómenos naturales (por ejemplo, inundaciones, heladas, sequías y terremotos), los cambios legislativos a nivel nacional o internacional y los cambios en los precios y las estructuras de mercado. De igual modo, se considerará que los sucesos que dificultan la ejecución están bajo el control del productor si pueden evitarse tomando determinadas medidas, aunque puedan aumentar de forma notable el costo del cumplimiento. Los sucesos evitables son tanto aquellos que requieren medidas de precaución adicionales como los que se acompañan de acciones correctivas tras la ocurrencia del impedimento. Cuando se exonera al productor de su responsabilidad, se puede recurrir a diferentes opciones contractuales: resolución del contrato, recursos basados en la ejecución (incluido el pago de los precios de los insumos recibidos por el

contratista) o restitución (véase el Capítulo 4, “Exoneración por incumplimiento”). En los casos en los que la exoneración se refiera a la ejecución de una única prestación, en especial en los contratos de larga duración, la disponibilidad de otros recursos para las obligaciones relacionadas con el proceso, como el derecho al cumplimiento, puede resultar extremadamente importante.

54. Las medidas que puede aplicar el contratista, que incluyen desde el derecho a la prestación hasta la resolución del contrato, presentan diferentes modalidades y alcances según su base jurídica, que puede ser la legislación aplicable, los códigos de conducta incorporados en el contrato por las partes, los reglamentos sobre intercambio de productos cuando la comercialización se realiza en mercados reglamentados o los regímenes de certificación. Los programas privados a menudo añaden otras formas de sanción de acuerdo con la reputación y la composición, que abarcan desde la emisión de avisos y el uso de listas negras y grises hasta la expulsión. Con frecuencia, existe la posibilidad de combinar varios recursos. Las reparaciones de daños, por ejemplo, se pueden combinar con otras medidas o se pueden utilizar de forma independiente. La carga de la prueba varía en función del recurso interpuesto (véase el párr. 34, *supra*). En las secciones siguientes se presentan las medidas principales a las que pueden recurrir los contratistas cuando un productor incumple las obligaciones que ha contraído en el marco de un contrato de producción agrícola.

A. Medidas en especie

1. Incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso

55. El contenido de las obligaciones relacionadas con el proceso puede variar en función del proveedor y su relación con la no conformidad del producto puede ser más o menos estrecha (véase el párr. 49 *supra*). Las obligaciones relacionadas con la provisión de insumos están claramente vinculadas con la conformidad del producto, mientras que este vínculo es más débil o hasta inexistente en el caso de las obligaciones relacionadas con las normas sociales o los intereses de la comunidad. En algunos casos, el incumplimiento puede mermar la capacidad para entregar productos conformes; en otras situaciones, el efecto del incumplimiento sobre la ejecución principal del productor puede ser poco significativo. Los recursos por incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso tienden a proteger la relación y requieren a menudo la cooperación de la parte perjudicada.

56. Cuando el contratista detecta incumplimientos referentes a la provisión de insumos por parte del contratista o de un tercero (véase el Capítulo 3, párrs. 71-72), puede iniciar las acciones pertinentes antes de la entrega. Con frecuencia, los recursos se pueden interponer antes de que se materialice la no conformidad del producto. Su objetivo puede ser reparar o sustituir el insumo, o bien modificar el proceso de producción a fin de garantizar la conformidad del producto pese al insumo defectuoso. El incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso se puede producir antes de la entrega del producto final, pero también una vez que el producto fue entregado (por ejemplo, cuando la información no se almacena de forma adecuada con fines de trazabilidad ni se pone a disposición del contratista o de terceros, como la entidad certificadora) (véase el Capítulo 3, párr. 115). El incumplimiento podría referirse también a las obligaciones que sobreviven a la extinción del contrato.

a) Derecho a la prestación

57. Las obligaciones relacionadas con el proceso pueden requerir que el productor participe en actividades que se extienden a lo largo de diferentes fases hasta la finalización del proceso. El contratista podría estar facultado a exigir que el cumplimiento sea acorde con las normas del proceso. También puede pedir que los procesos sean coherentes con las buenas prácticas agrícolas, cumplan las instrucciones técnicas facilitadas en los manuales y ejerzan menos efectos negativos sobre el medio ambiente. Sin el cumplimiento, el productor no podrá obtener la certificación, lo que reduce el valor final del producto y su comerciabilidad. Las importantes funciones de supervisión, prestación de asesoramiento y control que realiza el contratista en el proceso de producción se basan en la cooperación de las partes y en la comunicación entre ellas (véase el Capítulo 3, párrs. 118-123). El derecho a la prestación puede aplicarse a las actividades o a la facilitación de información sobre el proceso o el producto, con una atención especial a la inocuidad y la calidad (véase el Capítulo 3, párrs. 42-59).

b) Acciones correctivas

58. Con frecuencia se solicitan medidas correctivas cuando se incumple una norma técnica que incluye obligaciones relacionadas con el proceso. Su objetivo puede ser reducir o mitigar los riesgos derivados del incumplimiento, además de garantizar el cumplimiento o el cumplimiento sustitutivo si, tras la aparición del peligro, la conducta acordada inicialmente resulta inadecuada. Para poder ejercer acciones correctivas, normalmente no es necesario que los incumplimientos provoquen la no conformidad del producto. Se aplican tanto a las obligaciones del proceso que resultan críticas para la conformidad del

producto como a las que tienen poca vinculación con la no conformidad o la trazabilidad.

59. Cuando se incumple una obligación del proceso relacionada con la calidad o la inocuidad, el contratista puede tener derecho a ejercer acciones correctivas. Las acciones correctivas pueden tener implicaciones profundas y afectar a la estructura del proceso de producción. Una vez detectado el incumplimiento, el contratista puede solicitar que se modifique el proceso de producción para corregir los fallos de calidad o inocuidad. Con frecuencia, este recurso se incluye en los términos y condiciones generales de los principales minoristas, que pueden ser aplicables a los contratos de toda la cadena de suministro. Las acciones correctivas pueden ponerse en práctica a través de planes de acción que modifican el proceso de producción, el uso de insumos o el tipo de prácticas agrícolas. Los cambios en el proceso de producción basados en un plan de acción pueden ayudar a que se entregue un producto conforme aunque se haya producido un incumplimiento. Siempre y cuando el objetivo de las acciones correctivas sea evitar o reducir una falta de conformidad, su eficacia dependerá de la intervención oportuna y de la capacidad para detectar los problemas de calidad o los peligros. Este recurso impide que se produzcan defectos del producto en las etapas iniciales.

60. En lo que respecta a las obligaciones relacionadas con la inocuidad (véase el Capítulo 3, párrs. 57-59), las acciones correctivas pueden orientarse a solucionar las deficiencias tanto de la evaluación del riesgo como de la gestión del riesgo. Estos recursos, cuyo objetivo es solucionar los problemas del proceso de producción derivados de la detección inadecuada de los peligros, pueden corregir la incapacidad para supervisar los riesgos y evaluar de forma adecuada la aparición de peligros cuando, por ejemplo, algunos peligros que no hubiera detectado el productor no resultan evidentes hasta que el contratista realiza la inspección en el marco de un programa de gestión de la inocuidad. De igual modo, en lo que respecta a las obligaciones relacionadas con la calidad (véase el Capítulo 3, párrs. 42-56), se pueden utilizar medidas correctivas para garantizar el cumplimiento de los requisitos sobre denominación de origen, indicaciones geográficas u otros atributos asociados a la calidad.

61. A menudo, el productor acuerda el contenido específico de la acción correctiva con el contratista y, cuando afecta a la certificación, con la entidad certificadora. Por ejemplo, se puede solicitar al productor que presente un plan de acción para modificar el funcionamiento de un punto de control crítico, que puede incluir modificaciones del proceso de producción orientadas a solucionar las potenciales causas de no conformidad. La cooperación es indispensable para garantizar la eficacia de la corrección.

62. La medida correctiva más radical es la sustitución de los participantes en el proceso de producción. En determinadas circunstancias, cuando el productor ha intentado varias veces sin éxito corregir el problema y es evidente que no podrá cumplir las obligaciones contractuales, algunos contratos permiten que el contratista o los terceros designados por él sustituyan al productor, asumiendo éste el costo derivado. Particularmente en los contratos ganaderos, y en cierta medida en los contratos agrícolas, este recurso permite que el contratista o un tercero sustituya temporalmente al productor, en cuyas instalaciones realizará directamente la producción.

2. No conformidad del producto

63. Una de las obligaciones principales del productor es entregar productos conformes (véase el capítulo 3, párrs. 124-143). La conformidad hace referencia a la inocuidad, la calidad y el origen. La mayoría de los sistemas jurídicos contemplan normas supletorias sobre las medidas aplicables en caso de no conformidad. En muchos casos, la parte perjudicada puede escoger entre diferentes medidas. En función de la legislación aplicable, los recursos por no conformidad a disposición del contratista pueden depender de muchos factores: momento en que se detecta la no conformidad; disponibilidad de mercados secundarios o terciarios; y efectos negativos sobre terceros (como los consumidores) para los que puede ser necesario diferenciar entre inocuidad y calidad. Entre otros factores, la duración del contrato y la naturaleza del ciclo biológico del producto pueden influir en la elección del recurso y en el carácter cooperativo de su contenido.

64. La no conformidad del producto y los peligros relacionados con la producción agrícola o ganadera podría detectarse no solo antes o en el momento de la entrega, sino también en un momento sucesivo, durante el proceso de producción posterior de la cadena o en el momento del consumo. Los recursos por no conformidad pueden variar en función del momento en que se detecte la no conformidad, ya que la posibilidad de corregir los errores puede disminuir con el paso del tiempo. La detección temprana mediante inspección puede ayudar a realizar correcciones más adecuadas, mientras que la detección en el momento de la entrega puede dificultar la ejecución de medidas correctivas, especialmente si se trata de productos perecederos. Cuando no se descubre la no conformidad hasta una etapa posterior, pero todavía no se ha realizado la entrega, el mejor recurso puede ser la sustitución, en lugar de la reparación.

65. En el momento de la detección pueden surgir diferencias importantes respecto de la elección de recursos. Salvo en caso de incumplimiento anticipado, la detección temprana no implica necesariamente el rechazo del producto, y puede que las partes quieran conceder al productor el derecho a

subsana los defectos. Por el contrario, cuando la no conformidad se detecta en el momento de la entrega, el contratista puede optar por conservar el derecho de rechazar el producto y buscar otros recursos de acuerdo con la gravedad de la no conformidad, como la reparación, la sustitución, la reducción del precio, la degradación de categoría del producto o hasta la resolución del contrato. El rechazo en sí no constituye estrictamente un recurso, puesto que se trata de un derecho del contratista que le permite acceder a otros recursos y suspender el pago, cuando dicho pago esté condicionado a la aprobación de los productos. Tras el rechazo, la elección de los recursos debe tener en cuenta la naturaleza del contrato y los intereses de las partes. Salvo que se disponga lo contrario en el contrato, con vistas a proteger las inversiones y la relación, especialmente si es a largo plazo, la legislación aplicable puede prever que el contratista demande primero la reparación y, únicamente si dicha reparación es insuficiente, la sustitución del producto.

66. Es aconsejable que las partes estructuren los recursos de acuerdo con el comportamiento del productor tras el incumplimiento. Por ejemplo, se puede indicar un plazo específico para que el productor adopte las medidas correctivas o de reparación. Si el incumplimiento persiste una vez vencido este plazo, se podrá conceder al contratista el derecho de elegir entre: a) aceptar los productos no conformes y solicitar la reducción del precio, y b) rechazar los productos no conformes y valerse de otros recursos, esto es, la sustitución o la resolución del contrato. El pago se adeudará si se opta por la sustitución, pero no si se recurre a la resolución.

67. A la hora de establecer las medidas por no conformidad del producto, se recomienda tener en cuenta la disponibilidad de mercados secundarios o terciarios en los que se podría vender los productos no conformes y comprar productos conformes sustitutivos. Esta posibilidad afecta de forma especial a la disponibilidad del recurso de sustitución y a la evaluación de los daños derivados. También puede llevar al contratista a degradar la categoría de los productos y reducir su precio de acuerdo con los productos de menor calidad que se venden en un mercado secundario.

68. La no conformidad se abordará de forma diferente si se refiere a la calidad o a la inocuidad. Tanto la legislación como diferentes estándares públicos y privados regulan la inocuidad de los alimentos y los piensos, siendo por lo general normas de carácter imperativo (véase el Capítulo 1, párr. 45). Los reglamentos de inocuidad evitan que los productores introduzcan productos nocivos y peligrosos en el mercado, incluidos los mercados intermedios. Los contratos de producción agrícola no pueden derogar las disposiciones que establezcan la responsabilidad del productor en caso de incumplimiento de las normas de inocuidad. El contratista que interponga una

acción o recurso contra el productor por productos nocivos o peligrosos también debe cumplir los requisitos de la legislación pública al vender el producto a compradores posteriores de la cadena (véase el Capítulo 3, párrs. 57-59). Por consiguiente, en los casos de no conformidad derivada del incumplimiento de los requisitos de seguridad, la elección de los recursos está condicionada al objetivo de minimizar el riesgo de daños a terceros. Los recursos preventivos pueden ayudar a impedir que se cometa un acto ilícito y que se incurra en responsabilidad extracontractual. Por ejemplo, cuando se descubre que los productos no conformes son nocivos, el contratista podría preferir exigir que el producto sea tratado a fin de reducir los peligros y de hacer que el producto resulte conforme a los requisitos de inocuidad. El uso de mercados secundarios o terciarios puede estar autorizado en caso de no conformidad con las normas de calidad, pero quizás no sea una opción cuando la no conformidad se refiera a las normas de inocuidad. De hecho, los requisitos de calidad de la legislación pública imponen menos restricciones, aunque los objetivos de protección del consumidor relacionados con la calidad pueden influir en la elección del recurso por parte del contratista. Si la inocuidad no se ve comprometida, normalmente las medidas de degradación de la categoría del producto y el suministro de información clara a los consumidores son suficientes.

a) *Medidas correctivas*

69. En caso de no conformidad de los bienes, el contratista podría preferir valerse de medidas correctivas, que pueden referirse a la inocuidad, la calidad o la cantidad y afectan tanto a las causas como a las consecuencias de la no conformidad. Aunque la corrección por incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso puede resultar más efectiva cuando se aplica durante el proceso de producción, en ocasiones el incumplimiento no se detecta antes de la inspección del producto finalizado (no conforme) o se debe a factores externos no relacionados con el proceso de producción (por ejemplo, infestación de los bienes entre el final de la producción y la inspección). Cuando el contratista observa riesgos graves de no conformidad del producto en el momento de la entrega, quizás preferirá reservarse el derecho de rechazar los bienes. Pueden contemplarse numerosos tipos de medidas como resultado del rechazo. Cuando se trata de productos nocivos, el contrato puede prever el derecho del contratista de pedir al productor que elimine o reduzca los riesgos. Para manipular productos nocivos puede ser necesario reducir los peligros de inocuidad de los alimentos hasta niveles aceptables; en ocasiones, se debe proceder a su destrucción siguiendo procedimientos respetuosos con el medio ambiente. El alcance de las medidas correctivas es más amplio que el de la reparación del producto.

70. La información y el etiquetado pueden desempeñar una función importante como medidas correctivas (véase el Capítulo 3, párr. 59). Por ejemplo, si un producto sin gluten no cumple las normas requeridas (por ejemplo, normas para alimentos sin gluten), se le puede pedir al productor que aparte los productos no conformes y los etiquete con una advertencia sobre la posible presencia de gluten en el alimento. El contratista puede solicitar información adicional o pedir que se modifiquen la información y las etiquetas con arreglo a las medidas correctivas aplicadas a fin de reducir los peligros y mitigar los riesgos.

71. Las medidas correctivas pueden incluir diferentes acciones, como examinar y determinar las causas de no conformidad, el establecimiento de las alternativas que evitarán la recurrencia de las no conformidades y el cambio consiguiente de los procesos de producción. Cuando la no conformidad dependa de fallos del proceso, incluso en el momento de la entrega, la parte perjudicada puede valerse tanto de medidas correctivas orientadas a la conformidad del producto como de medidas que se ocupen de los fallos del proceso que hayan causado la no conformidad y que podrían volver a hacerlo en el futuro, con el propósito de proteger los pagos a plazos futuros en las relaciones a largo plazo.

72. En condiciones ideales, la definición contractual de las medidas correctivas debe tener en consideración el momento de detección de la no conformidad. Si las normas contemplan la protección de terceros, en especial la protección del consumidor, el objetivo de la corrección consiste en evitar los daños tanto económicos como personales que puede provocar la introducción en el mercado de productos nocivos. La corrección reviste una importancia crítica, incluso en el momento de la entrega. Evidentemente, cuanto antes se detecte el problema, más efectiva será la corrección. Cuando la corrección del producto no es una opción viable, se puede solicitar al productor que lo retire del mercado o lo recupere (véanse los párrs. 77-80 *infra*).

b) *Reparación*

73. La reparación tiene menor alcance que la acción correctiva. Se refiere al propio producto y a los defectos por los que el producto no es apto o es nocivo. No se ocupa de las causas de la no conformidad y no es un medio para que la parte incumplidora reclame cambios en la gestión. En ciertos casos, es posible subsanar la no conformidad mediante reparación, siempre y cuando se detecte en el momento de la entrega. Por ejemplo, si el nivel de sequedad/humedad se desvía de los parámetros impuestos por la norma técnica, el contratista puede haberse reservado el derecho de pedir que se someta el producto a procesos de secado adicionales, a expensas del productor. No obstante, este recurso puede no ser adecuado cuando el contratista haya contribuido al incumplimiento, por

ejemplo, no prestando asistencia suficiente durante el proceso de producción. Además, las partes pueden acceder a compartir los costos de la reparación.

c) Sustitución

74. En función de la legislación aplicable, cuando la reparación no sea posible o entrañe una carga desmesurada, el contratista puede reservarse el derecho de reclamar la ejecución en especie solicitando la sustitución del producto. Sin embargo, en determinados contratos agrícolas la sustitución del producto podría ser una solución poco viable debido a la incapacidad del productor de valorar el mercado de forma autónoma para conseguir productos sustitutivos. De hecho, será difícil conciliar la naturaleza intrínseca de los contratos de producción agrícola, que se basa en la participación del contratista en las actividades de instrucción y supervisión del proceso de producción (véase el Capítulo 3, párrs. 118-123) con la sustitución de los productos a través del mercado. En su lugar, el contratista puede solicitar que se le proporcionen otros lotes de bienes producidos por el productor de conformidad con los requisitos contractuales y bajo la supervisión del contratista. Esto es factible cuando la producción supera las cantidades contempladas en el contrato e incluye cultivos tanto conformes como no conformes, permitiendo así la sustitución. Esta situación puede producirse, por ejemplo, cuando el productor es una cooperativa o un grupo de productores y se recurre a los miembros del grupo para obtener los productos sustitutivos. Alternativamente, el contrato puede autorizar al contratista a participar en una transacción sustitutiva y a reclamar daños si el precio resulta ser más elevado o la calidad inferior.

75. Puede darse el caso especial de que el contratista conserve la propiedad de los cultivos o, con más frecuencia, del ganado, y el productor haya criado tanto su ganado propio como el del contratista de acuerdo con las instrucciones de este. En este contexto, el contrato puede contemplar la sustitución cruzada, mediante la sustitución del ganado no conforme del contratista por el ganado conforme del productor.

3. *Incumplimiento de la entrega del producto*

76. Entregar bienes no conformes no es lo mismo que no realizar la entrega (véase el Capítulo 3, párrs. 124-143), ya que el contenido (y potencialmente la secuencia de los recursos) puede variar en consecuencia. El incumplimiento de la entrega del producto incluye: ausencia total de la entrega; retraso en la entrega; entrega en un lugar incorrecto; y entrega parcial (incompleta). En todos

estos casos, el contratista puede tener interés en exigir el cumplimiento.²⁵ Sin embargo, existen ciertas circunstancias que pueden impedir la ejecución en especie de la prestación, a saber: la naturaleza perecedera del producto, que podría minar la función del cumplimiento específico si el retraso en la entrega provoca la pérdida completa del valor del producto; los costos de conservación, en función de la duración del período y de la naturaleza de los bienes; y los costos de transporte, especialmente cuando la entrega se realiza en una ubicación equivocada. Si estos impedimentos no imposibilitan el ejercicio del derecho a la prestación,²⁶ este recurso puede resultar muy importante cuando los bienes se hayan producido siguiendo unos requisitos específicos o utilizando unos insumos de calidad especial que los hacen únicos o dificultan su sustitución mediante una transacción de cobertura.

77. En algunos sistemas, la cuestión de si resulta adecuado que el contrato conceda al contratista el derecho de rechazar la entrega parcial e insistir en la entrega completa, y en qué medida, depende de que la entrega completa fuera esencial en la relación contractual (por ejemplo, el contrato establecía con claridad que el contratista tenía que reenviar todo el cargamento a un cliente importante antes de una fecha concreta e ineludible).

B. Retirada o recuperación del producto

78. Los productores pueden participar en la identificación de los productos peligrosos o nocivos o en la gestión de los riesgos derivados de los productos nocivos, y pueden estar obligados por contrato o por ley a retirar el producto del mercado o a recuperarlo. La recuperación se aplica a los productos que todavía no han llegado al mercado, mientras que la retirada se refiere a los productos cuyo carácter nocivo se ha descubierto tras su introducción en el mercado. La evaluación del riesgo y la gestión de los productos nocivos pueden realizarse en diferentes etapas de la ejecución contractual. En general, se pueden distinguir cuatro etapas: a) antes de la entrega; b) en el momento de la entrega; c) tras la entrega pero antes de la extinción del contrato; d) tras la extinción del contrato. La retirada o la recuperación pueden ejecutarse en todas estas etapas. La decisión puede ser tomada de forma conjunta por el contratista

25 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.2.2 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el art. 46 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

26 En el caso de los contratos de venta internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 48 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

y el productor o de forma individual por este último. Si la retirada o la recuperación del producto se realizan cuando el contrato de producción agrícola ya se ha extinguido, los productores y los contratistas pueden tener que cooperar con otros participantes en la cadena alimentaria para sacar los productos peligrosos del mercado.

79. Los productores pueden participar en el procedimiento de retirada; cuando el procedimiento implica investigar sobre la trazabilidad en la etapa de producción, suelen hacerlo como coparticipantes, no como agentes principales. Las retiradas de productos pueden influir en los contratos de producción agrícola de formas distintas, activando el uso de recursos *ad hoc*:

- el procedimiento de retirada puede referirse a un componente utilizado en la cadena agrícola, por ejemplo, semillas nocivas. En este caso, el contratista puede haberse reservado el derecho de solicitar al productor la destrucción de a) las semillas compradas pero que no se hayan utilizado todavía; o b) los productos cultivados a partir de dichas semillas;
- el procedimiento de retirada puede referirse a productos de una cadena de producción continua. No hay que retirar únicamente los productos disponibles para los consumidores, sino también los ya producidos pero que todavía no se hayan entregado al contratista (recuperación). En este caso, la recuperación y las retiradas pueden estar asociadas;
- se puede exigir al productor que recupere los productos de un proveedor secundario al que haya entregado el producto por motivos relacionados con el proceso (por ejemplo, se está realizando el secado del producto en las instalaciones del proveedor secundario).

80. La retirada y la recuperación del producto pueden responder a la voluntad del productor o a exigencias de las autoridades públicas, y ambas situaciones pueden estar contempladas en los contratos de producción agrícola. Cuando se realizan de forma voluntaria, pueden ser el resultado de una decisión autónoma del productor o de un recurso por incumplimiento ejercido por el contratista en el marco del procedimiento de recuperación del producto. El contratista puede optar por solicitar la retirada y la recuperación, frente a los otros recursos por no conformidad del producto previstos de manera explícita en el contrato. Sin embargo, no suelen presuponer ninguna responsabilidad, sino simplemente la prueba de que el producto podría ser nocivo. Son recursos típicamente cooperativos cuya aplicación satisfactoria puede requerir la intervención de muchas partes.

81. Cuando se detecta el peligro en una etapa posterior de la producción porque su causa se descubre después de que el producto quede fuera del ámbito de control del productor, éste puede estar obligado por contrato o por ley a cooperar en el procedimiento de retirada o recuperación. La retirada y la recuperación del producto pueden afectar a un componente o un ingrediente (el tomate), a los bienes producidos por el productor (el tomate en conserva) o el producto final al terminar el proceso de producción (la salsa de tomate). La práctica contractual sugiere que los productores y sus proveedores asumen la obligación de cooperar con los procesadores y los distribuidores en las actividades destinadas a retirar y recuperar los productos nocivos. Estas obligaciones no pretenden beneficiar únicamente a los contratistas, sino a todos los participantes pertinentes de las cadenas de valor.

C. Suspensión de la ejecución

82. En la mayoría de los contratos de producción agrícola, el pago del precio tiene lugar tras la entrega y la inspección de los bienes (véase el Capítulo 3, párr. 124). La suspensión del pago constituye entonces un recurso natural frente a la incapacidad del productor para realizar la entrega en su totalidad (en el momento y el lugar adecuados, y en la cantidad correcta) o para entregar productos conformes. Cuando los bienes no sean conformes o no se entreguen en el lugar o el momento adecuados, una línea de actuación frecuente es la no recepción de la entrega (esto es, el rechazo de los productos). La no recepción de la entrega y la suspensión del pago son dos recursos vinculados que se refuerzan recíprocamente. De hecho, una vez que el contratista acepta los bienes y recibe la entrega, no se puede volver a suspender el pago.

83. En los casos en los que está previsto realizar pagos anticipados, su suspensión podría persuadir al productor a cumplir algunas de sus obligaciones de la línea de producción (incluidas las obligaciones relacionadas con el proceso), mientras que la suspensión del pago del saldo puede actuar como incentivo para garantizar la entrega oportuna de productos conformes al final del proceso.

84. En la práctica, la suspensión de otras prestaciones por parte del contratista, como la entrega de insumos materiales (por ejemplo, semillas o equipamientos) o inmateriales (por ejemplo, asistencia técnica) puede tener mayores dificultades prácticas (véase el Capítulo 3, párrs. 78-94). De hecho, el uso de este recurso podría debilitar el proceso de producción y la consecución de los objetivos comunes perseguidos por las partes. Sin embargo, y en especial cuando el suministro de insumos y el proceso de producción presentan un elevado nivel de interdependencia, y cuando las inversiones son costosas y específicas a la relación, el contratista puede optar por suspender el suministro

de insumos (como asesoramiento técnico o semillas especiales) para evitar el hundimiento de los costos y limitar las consecuencias del incumplimiento del productor, por ejemplo, si el productor no ha respetado determinadas normas de mantenimiento de la tierra antes de plantar las semillas. Como las obligaciones de las partes están interrelacionadas (véase el Capítulo 3, párr. 3), la otra parte puede alegar que la suspensión del cumplimiento constituye el incumplimiento inicial. En consecuencia, puede ser recomendable establecer un calendario claro para la ejecución de cada parte.

D. Reducción del precio

85. En función de la legislación aplicable, la reducción del precio puede responder a situaciones de no conformidad o de entrega parcial.²⁷ En ambos casos, la legislación aplicable puede conceder al productor el derecho al cumplimiento antes de que el contratista esté autorizado a reducir el precio. En ocasiones, las cláusulas contractuales relativas a la entrega parcial exigen que el contratista ofrezca alternativas, como un aplazamiento temporal, la compra en el mercado o una reducción del precio.

86. Los criterios para la reducción del precio pueden estar definidos en el contrato y a menudo incluyen una penalidad con un ajuste progresivo del precio según la gravedad del incumplimiento. Pueden contemplarse tanto para los casos de entrega no conforme como para la entrega parcial. En determinadas circunstancias, el contrato puede otorgar al contratista el poder de reducir el precio, sin implicación del productor o de terceros. Este procedimiento puede resultar especialmente ventajoso para el contratista cuando la no conformidad del producto no sea aparente o cuando el productor no tenga permiso para asistir a la prueba del producto. Con todo, algunas legislaciones nacionales y contratos marco de organizaciones comerciales requieren o, como mínimo, promueven la aplicación de las buenas prácticas al exigir o fomentar la participación del productor o de terceros de confianza en la evaluación del producto (véase el Capítulo 3, párr. 138).

87. La reducción del precio por no conformidad del producto se puede combinar con la degradación de la categoría del producto o con la reparación de daños. En este caso, la indemnización por daños no cubrirá la pérdida de valor de los bienes (que ya está reflejada en la reducción del precio) sino que, en función de la legislación aplicable, podrá cubrir el lucro cesante que habría

27 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en los arts. 50-51 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

obtenido el contratista con la venta (por ejemplo, cuando el contratista se hubiera comprometido a vender productos alimentarios certificados a un minorista y no pueda hacerlo debido al incumplimiento del productor). Dependiendo de las circunstancias, si se reduce el precio de una entrega parcial y el contratista no logra entregar el volumen requerido por su cliente debido al incumplimiento del productor, también se pueden reclamar estos daños.

E. Resolución

88. De acuerdo con la legislación aplicable, la resolución puede estar supeditada al incumplimiento esencial. El contratista podrá decidir resolver el contrato en respuesta al incumplimiento por parte del productor de las obligaciones relacionadas con el proceso, a la no conformidad y a la imposibilidad de realizar la entrega. Según el tipo de obligación incumplida, el importe de las inversiones específicas realizadas por cualquiera de las partes antes del momento en el que se puede resolver el contrato y la posibilidad de que la parte perjudicada encuentre opciones alternativas adecuadas en el mercado (conocidas también como opciones de salida), la resolución puede constituir una amenaza orientada a inducir el cumplimiento y a alentar a las partes a no violar el contrato. Por ejemplo, en una relación a largo plazo en la que el contratista es uno de los pocos agentes capaz de comprar la producción completa y el productor ha realizado inversiones importantes (por ejemplo, operar una granja de producción ganadera), probablemente este último hará todo lo posible para observar las normas impuestas y evitar así perder el contrato. Sucederá lo mismo con el contratista cuando, por ejemplo, el productor haya alcanzado una capacidad de producción única gracias al asesoramiento técnico del contratista y a las inversiones en nuevas tecnologías de producción. En los párrafos siguientes se examina la resolución respecto de los diferentes tipos de obligaciones del productor.

1. Incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso

89. Las partes pueden acordar con antelación qué constituye un incumplimiento, sea relacionado con el proceso o de otro tipo. Por lo común, los recursos por incumplimiento de obligaciones relacionadas con el proceso no tienen como objetivo poner fin a la relación contractual, sino garantizar el cumplimiento. En consecuencia, en la práctica no se suele recurrir a la resolución por incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso, pero las partes pueden incluir disposiciones que regulen el recurso, en especial cuando el incumplimiento pueda dar lugar a la extinción del contrato de certificación.

2. No conformidad del producto

90. Cuando el producto no sea apto para su uso original y el contratista no lo pueda utilizar para otros fines, la entrega de productos no conformes (véase el Capítulo 3, párrs. 135-143) puede derivar en un incumplimiento esencial. En esta situación, y en función de la legislación aplicable, el contratista puede solicitar la resolución, eventualmente combinándola con una reparación por daños y con la restitución. Cuando la legislación aplicable autorice la resolución en caso de incumplimiento esencial, este recurso se puede solicitar de forma inmediata en el momento del rechazo o tras la aplicación de medidas correctivas que no consigan solucionar la no conformidad. Las cláusulas contractuales suelen considerar la resolución como el recurso de última instancia, tras haber intentado en vano otros recursos. Para que la resolución no constituya un medio oportunista de amenaza, se recomienda que las partes establezcan en el contrato los supuestos en los que se autoriza su aplicación. Basándose en esta perspectiva, las partes podrán diseñar la secuencia de recursos a fin de proteger los incentivos que favorecen el mantenimiento de la relación y establecer la resolución como la alternativa final.

3. Incumplimiento de la entrega del producto

91. Cuando la legislación aplicable vincule la resolución con casos de incumplimiento esencial, la simple entrega parcial podría no ser suficiente para resolver el contrato. De conformidad con las normas que se aplican por lo común a las ventas internacionales, el contratista, por ejemplo, podrá resolver todo el contrato únicamente si la imposibilidad de realizar la entrega completa constituye un incumplimiento esencial.²⁸ Se podrá aplicar el mismo principio a los retrasos en la entrega o a la entrega en un lugar incorrecto, cuando la opción de rechazar la ejecución no sea razonable salvo que las partes concedan una importancia especial al momento de la entrega por el impacto que podría ejercer el retraso sobre la actividad económica del contratista, o incluyan una cláusula contractual explícita que defina el retraso en la entrega como un incumplimiento esencial. En función de la legislación aplicable, el contratista podrá reclamar daños.

92. En cambio, es más probable que la legislación aplicable clasifique como incumplimiento esencial la ausencia total y definitiva de entrega,

28 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 2 del art. 51 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

especialmente si se acompaña de la venta fuera de contrato a terceros por parte del productor. Los contratos pueden prever recursos específicos para la venta fuera de contrato a terceros de los insumos o los productos finales. La venta fuera de contrato a terceros generalmente se contempla, aunque no siempre, como incumplimiento esencial y se asocia con la resolución (véase el Capítulo 3, párrs. 28-29). Al constituir fuente de preocupación para los contratistas, generalmente las ventas a terceros se incluyen dentro de cláusulas penales asociadas a la resolución del contrato.

F. Daños

93. La legislación aplicable determina los daños, salvo que las partes definan criterios propios de conformidad con los principios del derecho de contratos. Las cláusulas contractuales sobre daños por incumplimiento del productor no son frecuentes en los contratos de producción agrícola y a menudo se combinan con la resolución. Suelen definirse con términos generales y sin criterios específicos para su cálculo. Las referencias a estos criterios se pueden encontrar en los reglamentos sobre la bolsa de productos básicos agrícolas. La indemnización por daños se puede establecer como un importe fijo, de manera similar a una cláusula sobre daños liquidados. En ocasiones, adopta la forma de pago a cuenta o de depósito que el productor debe pagar al firmar el acuerdo; en otros contratos, se abona mediante compensación entre los daños y el precio (o cualquier otra suma debida al productor).

1. Incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso

94. Las medidas en especie revisten una importancia especial cuando se trata de obligaciones del productor relacionadas con el proceso (véase el Capítulo 3, párrs. 105-117), pero la reparación por daños puede funcionar como complemento. Por ejemplo, en caso de incumplimiento de las normas de prueba de inocuidad que se aplican a los cultivos, se podrá corregir el problema solicitando el cribado posterior del producto a fin de poder garantizar su inocuidad. Esta medida correctiva evita la pérdida de valor de los bienes y no podrá demandarse reparación por daños. Sin embargo, si el cribado posterior logra reducir el riesgo de peligros pero solo hasta un nivel que no permite la venta del producto en ciertos mercados o a ciertos usuarios, los daños pueden completar las medidas correctivas hasta cubrir la pérdida del valor de mercado. Además, si las medidas correctivas conllevan costos para el contratista, éste podrá reclamarlos como daños al productor incumplidor.

95. El incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso puede provocar que el valor de mercado del producto sea inferior a lo previsto. En

estos casos, el juez árbitro que evalúe los daños probablemente asignará una compensación que cubra dicha pérdida de valor. Aunque el incumplimiento relacionado con el proceso no afecte a la conformidad del producto (por ejemplo, incumplimiento de las normas sociales), el contrato o, cuando corresponda, la legislación aplicable podrá autorizar al contratista a demandar reparación por daños a la reputación (por ejemplo, justificados por el lucro cesante en transacciones posteriores) de acuerdo con una política corporativa sobre cumplimiento pleno de las normas sobre procesos. No obstante, en estas circunstancias, el productor podría presentar objeciones a la demanda de indemnización alegando el insuficiente grado de certeza del nexo causal entre el incumplimiento y la pérdida de reputación.²⁹

2. No conformidad del producto

96. Los daños por no conformidad del producto (véase el Capítulo 3, párrs. 42-61) pueden reclamarse como recurso independiente o en combinación con otros recursos. Siempre que el valor residual sea distinto de cero (si, por ejemplo, hay un mercado en el que se pueden vender los productos no conformes, o el contratista puede utilizarlos de otra forma, esto es, como alimento para animales, entre otras cosas), la función que ejercen los daños puede ser similar a la reducción del precio, por lo que no se podrán combinar con ella. Si el valor residual es muy bajo, el contratista quizás esté interesado en quedar exonerado de la obligación de pagar el precio y prefiera resolver el contrato. En este caso, el contratista también puede optar por realizar una compra de cobertura sin solicitar la resolución. De acuerdo con la legislación aplicable, el contratista podrá tener derecho a reclamar la diferencia entre el precio contractual y el precio de cobertura (si este último es mayor). Como alternativa, en algunos sistemas jurídicos el precio de mercado podrá ser determinante, independientemente del precio de la transacción de cobertura. En el contexto específico de los contratos de producción agrícola, y de conformidad con la legislación aplicable, el precio de mercado podrá tener en cuenta características específicas de la relación contractual, incluyendo su dimensión nacional o internacional.

97. Los daños varían si se combinan con otros recursos, dependiendo de si el contratista solicita recursos en especie, como medidas correctivas, reparación o sustitución, o exige la resolución del contrato. Si se han aplicado medidas correctivas o reparación pero los productos entregados siguen incumpliendo las

29 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 7.4.3 de los Principios UNIDROIT.

normas contractuales de calidad e inocuidad, el contratista tendrá derecho a una indemnización por daños hasta cubrir la pérdida de valor (véase el párr. 87 *supra*). También se puede reclamar la recuperación de las pérdidas del volumen y los beneficios de la reventa. Sin embargo, los sistemas jurídicos abordan de diferente manera la posibilidad y los criterios de cuantificación de estas pérdidas. Si el contratista no ha solicitado la corrección, reparación o sustitución de los productos defectuosos pero ha recurrido a la resolución y ha celebrado una transacción sustitutiva, los daños suelen evaluarse con respecto a la compra de cobertura de productos conformes. De hecho, dependiendo de la legislación aplicable, el contratista normalmente tiene derecho a recibir la diferencia entre el precio del contrato de producción agrícola y el precio del contrato de cobertura (si este último es mayor). Esta forma de evaluación de los daños se utiliza con frecuencia en el mercado de alimentos. El contratista puede realizar compras de cobertura en un mercado secundario o en el marco de relaciones pendientes con otros productores. En efecto, a menudo los contratistas entablan relaciones contractuales similares con varios productores para productos idénticos. En otros casos, el contratista firma el contrato de producción agrícola con una cooperativa o un grupo de productores y el incumplimiento de uno de ellos queda cubierto por la venta sustitutiva de otro de sus miembros.

98. La legislación aplicable puede requerir que la transacción de cobertura se realice de manera razonable y sin retrasos indebidos.³⁰ Si el precio del contrato de cobertura es mayor únicamente por retraso indebido o incluso intencionado del contratista, quizás no se pueda utilizar este factor como referencia para evaluar los daños. En estas circunstancias, los tribunales podrán recurrir a los precios actuales del mercado, si están disponibles. Se aplicará la misma regla que la utilizada cuando no se realizan transacciones de cobertura.

99. Cuando el contratista no participe en transacciones sustitutivas, y siempre y cuando sean de aplicación las normas sobre ventas internacionales, podrá recuperar la pérdida incurrida por no conformidad del producto basándose en la diferencia entre el precio contractual y el precio de mercado (por ejemplo, el valor de mercado de los bienes en el lugar de la entrega). Además, el contratista puede optar por no divulgar la existencia y el valor de la transacción de cobertura, por ejemplo, a los proveedores sustitutos. En este caso, el contratista quizás prefiera referirse al precio de mercado, aunque en ocasiones esto pueda dar lugar a una compensación insuficiente. La referencia

30 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 75 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

a los precios de mercado, que a veces se combina con la opción por las transacciones de cobertura, es bastante frecuente en los reglamentos sobre la bolsa de productos básicos agrícolas.

100. Por el contrario, puede suceder que la referencia a los precios de mercado resulte poco útil, por ejemplo cuando la producción es bastante específica y no existen mercados secundarios o terciarios. Este aspecto puede considerarse un incentivo adicional para que las partes prevean cláusulas penales en el contrato (véanse los párrs. 102-104).

101. Además de las medidas descritas anteriormente, el contratista puede tener derecho a reclamar daños incidentales (por ejemplo, daños vinculados a los gastos que conlleva la conservación de los productos no conformes hasta su destrucción o restitución al productor). Dependiendo de la legislación aplicable, las partes pueden convenir que el contratista también recupere los daños consecuentes, equivalentes al lucro cesante previsto por la reventa de los productos en el mercado. En algunos casos, las partes pueden acordar que no se puedan recuperar los daños consecuentes.

3. Incumplimiento de la entrega del producto

102. Los daños por incumplimiento de la entrega (véase el Capítulo 3, párrs. 124-143) pueden conducir a un resultado diferente si el contratista solicita y obtiene un cumplimiento en forma específica. Cuando la entrega se realiza con retraso, normalmente los daños solo cubrirán la demora, incluido cualquier posible lucro cesante asociado a la existencia de mejores oportunidades de reventa en el momento en el que se debería haber realizado la entrega. Por regla general, se aplica la misma norma cuando solamente se entrega a tiempo una parte de la producción debida (por ejemplo, el resto de los productos se entregan más tarde) o cuando la entrega se realiza en el momento adecuado pero en un lugar incorrecto y los productos se transportan posteriormente al lugar acordado. Si se resuelve el contrato y el contratista queda exonerado de su obligación de pago, normalmente puede recuperar la diferencia entre el precio contractual y el precio de mercado de los productos en el momento de la resolución (si este último es mayor). La situación es por tanto bastante similar a la expuesta anteriormente con respecto a la resolución por no conformidad del producto (véanse los párrs. 85-87 *supra*).

G. Sanciones, multas y listas negras

103. Los sistemas jurídicos nacionales difieren en cuanto a la admisibilidad de las multas y las sanciones en el derecho de contratos. Dada la función punitiva de las sanciones, se deben diferenciar de las cláusulas sobre daños

liquidados (véase el párr. 37 supra). Las sanciones, que no deben correlacionarse necesariamente con los daños producidos, se definen a menudo como la suma debida por la parte incumplidora (sanción económica), como importe fijo o como porcentaje del valor total de la producción, o a veces como porcentaje que se deducirá del precio final. En este último caso, la cláusula sancionatoria contempla una norma especial de reducción del precio, como se ha expuesto anteriormente (véanse los párrs. 82-84). Las sanciones también pueden tener carácter no económico cuando influyen negativamente en la reputación de la parte incumplidora.

104. Si la legislación aplicable lo permite, se pueden prever sanciones económicas por incumplimiento relacionado con el proceso, por no conformidad del producto, por incumplimiento de la entrega, o por una combinación de los tres. En especial en lo que respecta a los incumplimientos de las obligaciones relacionadas con el proceso, en los casos en los que el incumplimiento puede aumentar el riesgo de que se produzcan consecuencias más graves (por ejemplo, imposibilidad de mantener las instalaciones en buenas condiciones o de atenerse a las prácticas agrícolas adecuadas, lo que puede mermar la calidad del producto), las sanciones tienen por objeto inducir al productor a cumplir los requisitos. En otras situaciones, los contratos pueden contemplar sanciones no económicas, por ejemplo, cláusulas que prohíban que el productor incumplidor celebre nuevos contratos con el contratista. Estas sanciones suelen estar vinculadas a incumplimientos particularmente graves. A menudo siguen a un período de gracia en el que el productor tiene la oportunidad de subsanar el incumplimiento y, en ocasiones, el contratista decide la duración de la prohibición de renovación del contrato. Se puede considerar que las prohibiciones contractuales de renovación del contrato son instrumentos que ayudan a controlar el acceso de los productores a una cadena de suministro dada, en especial cuando los contratistas quieren que solo puedan acceder a ella los productores capaces de cumplir determinadas normas de producción. Esta práctica demuestra que el ámbito de influencia de los recursos contractuales es mucho más amplio que el de la relación contractual bilateral.

105. Las sanciones pueden tener carácter no económico. En ocasiones, los contratistas perjudicados pueden optar por incluir a los productores incumplidores en una lista negra, de manera que la información sobre el incumplimiento quede a disposición del mercado pertinente. En este caso, queda comprometido el acceso al mercado en su conjunto, en lugar del acceso a una cadena de suministro específica. Debido a la elevada repercusión que tiene sobre la actividad del productor, este mecanismo se convierte a menudo en un factor de disuasión muy eficaz.

H. Conducta del contratista y reclamaciones de medidas

106. La conducta negligente del contratista en caso de incumplimiento del productor puede afectar tanto a la disponibilidad como al contenido de las medidas. De acuerdo con la legislación aplicable, la autoridad para dar instrucciones puede imponer al contratista el deber de cooperar para solucionar problemas comunes y evitar las consecuencias negativas resultantes del incumplimiento del productor (véase el Capítulo 3, párrs. 118-123). En función de la legislación aplicable, algunas medidas pueden quedar excluidas o puede disminuir el importe de la indemnización disponible por daños, teniendo en cuenta el momento del incumplimiento y sus consecuencias. La función típica del contratista consistente en proporcionar orientación y directrices al productor durante la vigencia de un contrato de producción agrícola (véase la Introducción, párrs. 38-39) puede influir en la selección de los recursos cuando el problema se produce en el momento en que se facilitan los insumos o más tarde, cuando se utilizan los insumos para la producción.

107. El contratista puede verse obligado a cooperar con el productor no solo durante la etapa de producción, sino también en el momento de la entrega, que es cuando se suele evaluar la conformidad (véase el Capítulo 3, párr. 125 *supra*). Por ejemplo, cuando sean aplicables las normas sobre ventas internacionales, el contratista puede verse privado de la posibilidad de valerse de un recurso, incluidos los recursos en especie, la reducción del precio y la reparación de daños, si incumple las obligaciones relativas a la inspección de los bienes y al aviso oportuno de las no conformidades.³¹ Además, si cuenta con una excusa razonable que justifique el hecho de no haber dado el aviso requerido, puede obtener la reducción del precio y reclamar daños, a excepción del lucro cesante, pero no podrá valerse de recursos en especie, como la reparación o sustitución del producto.³² El contratista puede estar obligado a colaborar con el productor en los procedimientos de recuperación del producto u otras obligaciones relacionadas con la trazabilidad, incluso después de la extinción del contrato.

108. De acuerdo con la legislación aplicable, se puede solicitar al contratista que coopere con el productor durante el proceso de producción a fin de garantizar la conformidad del producto final. El deber del contratista de

31 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 38 y en el apartado 1) del art. 39 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

32 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 44 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

cooperar con el productor reviste una importancia especial cuando los insumos proceden directamente del contratista o de un tercero que actúa bajo su control, por ejemplo, si el contratista ha seleccionado al proveedor de insumos de forma negligente (véase el Capítulo 3, párrs. 64-72). En virtud de la legislación aplicable, la entrega de insumos no conformes puede impedir que el contratista pueda exigir recursos como la resolución o transacciones sustitutivas. El deber de cooperación del contratista, si es aplicable, adquiere aún más importancia cuando se materializa la ejecución defectuosa del productor y las partes deben encontrar una solución cooperativa al problema. Según la legislación aplicable, el incumplimiento de este deber puede acarrear la pérdida del derecho del contratista a resolver el contrato o valerse de los recursos que, en caso contrario, tendría a su disposición. Si no se proporcionan directrices o si las directrices facilitadas contribuyen a la no conformidad del producto, la indemnización por daños a la que tiene derecho el contratista puede ser menor.³³ Como se ha expuesto en otras secciones del presente capítulo (véanse los párrs. 41-43 *supra*), algunos sistemas jurídicos, aunque no todos, imponen al contratista perjudicado el deber de mitigar las consecuencias del incumplimiento del productor. Cuando no se reconoce dicho deber, la parte perjudicada puede ejercer algunas formas de cooperación apoyándose en los principios generales del derecho contractual, como el deber de cooperación o la buena fe. Cuando sí se reconoce dicho deber, la mitigación puede derivar en la adopción de medidas correctivas por parte del contratista o de un tercero, a expensas del productor.

109. A menudo, la mitigación tiene por objeto solucionar problemas derivados de incumplimiento de obligaciones relacionadas con el proceso que podrían minar la conformidad del producto al final del proceso de producción. Se puede exigir al contratista que participe, de forma directa o con la ayuda de un tercero, en la resolución de los fallos del programa de gestión de la inocuidad o la calidad, de manera que no se ponga en peligro la certificación del producto final (véase el Capítulo 3, párrs. 60-61). El contratista también puede intervenir si se trata de insumos defectuosos proporcionados por el productor o por un tercero vinculado por contrato (véase el Capítulo 3, párrs. 71-72). En la mayoría de los casos, el contratista cumplirá su deber haciendo todo lo razonablemente posible para mitigar los efectos del incumplimiento. Sin embargo, debido a cuestiones relacionadas con la inocuidad, los terceros y la necesidad de respetar los reglamentos públicos, el contratista puede verse obligado a participar en mayor medida en la mitigación de los peligros de inocuidad que el

33 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.4.7 de los Principios UNIDROIT.

cumplimiento haya provocado o no haya podido evitar. Es recomendable que las partes especifiquen en el contrato tanto el contenido como el alcance de la cooperación que desarrollará el contratista, así como las contribuciones de terceros.

110. Cuando se entregan productos no conformes, el contenido del deber de mitigación puede depender de la naturaleza de la no conformidad. Si está relacionada con la inocuidad, el contratista puede estar obligado a adoptar todas las medidas razonables para reducir o eliminar los peligros relacionados con ella, y se puede solicitar su cooperación para solventar sus causas. No obstante, cuando no se puede subsanar la no conformidad del producto, es posible que sea necesario cooperar en la sustitución y las transacciones sustitutivas para ejecutar la mitigación. Se puede establecer que la aceptación de productos no conformes esté supeditada al reembolso de los costos asociados con la mitigación (por ejemplo, deduciéndolos del precio final).

111. La mitigación también puede hacer referencia a problemas de calidad. En este caso, puede requerir que se oferten en los mercados secundarios o terciarios aquellos productos que, aunque no cumplan las expectativas de calidad, sean aptos para la venta. En lo que respecta a la mitigación, la norma de razonabilidad puede tener en consideración si el incumplimiento del productor se ha debido en parte a la entrega de insumos no conformes por parte del contratista. Las partes también pueden definir en el contrato las diferencias entre la mitigación por incumplimientos relacionados con la inocuidad y por incumplimientos relacionados con la calidad.

III. Medidas a disposición del productor en caso de incumplimiento del contratista

112. De forma muy similar a los recursos del contratista, las medidas a disposición del productor en caso de incumplimiento del contratista pueden responder a dos propósitos principales: como medio para corregir o ajustar los efectos derivados del incumplimiento del contratista a fin de permitir la consecución del plan contractual (recursos cooperativos) o como medio para compensar a la parte perjudicada o para eliminar los efectos resultantes del incumplimiento (recursos compensatorios). La función de los recursos cooperativos tiene una relevancia especial para los incumplimientos relacionados con obligaciones no económicas y, en todos los casos, con obligaciones que presentan un alto nivel de interdependencia, incluidas las obligaciones económicas. La importancia de este tipo de medidas radica en especial en que permiten garantizar la observancia reglamentaria. Además, los contratos a largo plazo con inversiones específicas significativas relacionadas con la participación en los programas de gestión de la calidad y la inocuidad

requieren un alto grado de cooperación, en particular en los casos de incumplimiento que requieren la resolución colaborativa de los problemas.

A. Derecho a la prestación

1. Retraso en el pago del precio

113. El derecho al pago del precio (véase el Capítulo 3, párrs. 144-163) no está sujeto a las restricciones de cumplimiento en forma específica de las obligaciones no económicas, en lo que respecta a su viabilidad o a los costos de ejecución de los recursos en especie.³⁴ Por regla general, bastará con presentar una solicitud formal de pago para ejecutar el derecho del productor a un precio no abonado. Dependiendo de la legislación aplicable, la demanda podrá realizarse a nivel particular o a través de un procedimiento judicial, un procedimiento de arbitraje u otro mecanismo alternativo de solución de controversias. Si el incumplimiento persiste, el productor podrá optar por la ejecución forzosa de la sentencia o laudo arbitral o por intentar embargar los bienes del contratista, de acuerdo con las circunstancias y la legislación aplicable.

114. Una opción alternativa (o complementaria) es recurrir a mecanismos de garantía. La legislación puede prever protección adicional el derecho del contratista a recibir el pago cuando éste conserva la titularidad de los productos agrícolas (por ejemplo, el ganado). Puede asignar al productor un derecho de preferencia sobre los bienes que son propiedad del contratista (leche, cultivos, ganado, etc.) o sobre los ingresos derivados de su venta a terceros, si el contratista ya los ha vendido. Otra forma de proteger el derecho del productor a recibir el pago es la emisión de una carta de crédito por un banco a favor del productor y en interés del contratista. Sin embargo, las garantías bancarias pueden resultar caras y no son frecuentes en este contexto.

2. Incumplimiento de la obligación de entregar insumos (conformes)

115. Cuando el contratista asume la obligación de entregar los insumos (véase el Capítulo 3, párrs. 63-72), el incumplimiento puede materializarse en la no entrega o en la entrega de insumos no conformes. Conviene diferenciar tres

34 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en los arts. 7.2.1 y 7.2.2 de los Principios UNIDROIT.

situaciones, de acuerdo con el momento del incumplimiento de la obligación y de su detección.

116. La primera situación se refiere a la detección de la no conformidad en el momento de la entrega de los insumos. El productor puede ser la parte mejor posicionada (y normalmente así lo estipula el contrato) para inspeccionar los insumos y avisar inmediatamente de la no conformidad. Si el incumplimiento se produce porque no se ha realizado la entrega completa, la entrega se ha realizado con retraso o no se ha realizado en absoluto y este hecho afecta al proceso de producción, el productor puede tener la obligación de avisar de forma inmediata al contratista. Junto a este aviso el contratista podría estar obligado a dar directrices sobre las medidas que se deben adoptar para mitigar las consecuencias del incumplimiento. Dependiendo de la posibilidad real de conseguir insumos equivalentes en el mercado, el productor puede exigir el cumplimiento en forma específica o la sustitución de los insumos por parte del contratista, o bien puede optar por realizar una transacción sustitutiva con un tercero. Algunos contratos exigen de forma explícita al productor que adopte medidas para realizar dichas transacciones alternativas.

117. La segunda situación se refiere a los casos de no conformidad de los insumos que no se pueden detectar hasta después de su provisión, pero antes de que el productor entregue la producción. La falta de adecuación de una semilla, la naturaleza perjudicial de un fertilizante y el carácter nocivo del pienso, por ejemplo, no se detectarán hasta después de la provisión, durante el proceso de producción. En este caso, se podrá corregir el proceso de producción afectado por los insumos defectuosos si se avisa de inmediato del hecho, se solicitan instrucciones y, en última instancia, se adoptan las medidas pertinentes. En los contratos de producción agrícola de ganadería, en los que se proporcionan animales al productor, normalmente el contratista conserva la propiedad durante la vigencia del contrato. De ser así, de acuerdo con la legislación aplicable y las circunstancias, el productor tiene la posesión del ganado como custodio o cuidador, se le considera un depositario, y es responsable del cuidado de los animales. Por este motivo, varios contratos ganaderos estipulan que el productor debe informar al contratista inmediatamente en caso de desvío respecto de las normas aceptables. Asimismo, cuando la tasa de mortalidad del ganado supera la establecida en el contrato, normalmente el productor informará de inmediato al contratista y presentará la canal para su inspección dentro de un plazo breve acordado (por ejemplo, en el plazo de 24 horas para permitir la inspección inmediata del contratista). Si se superan los límites de la tasa de mortalidad, el valor de los animales muertos se puede deducir del siguiente pago debido por el productor.

118. En la tercera y última situación, el incumplimiento del contratista relacionado con la provisión de insumos no se detecta hasta que se ha completado el proceso de producción, cuando el productor entrega el producto final y el contratista o su agente lo inspeccionan para verificar su conformidad. En esta etapa tan tardía, puede resultar más difícil corregir la no conformidad de los insumos. Dado que probablemente esta no conformidad se traducirá en la no conformidad de la producción, lo más importante es coordinar los recursos disponibles para el productor por incumplimiento del contratista con los recursos disponibles para el contratista por incumplimiento del productor. Independientemente del equilibrio que se encuentre, lo importante es seleccionar el recurso que permita preservar las inversiones y la relación a largo plazo.

119. Cuando el suministro de insumos y la producción son interdependientes y los mercados son limitados, el productor puede tener interés en valerse de recursos en especie (como la reparación y la sustitución), en lugar de utilizar los demás recursos que contempla la ley. Sin embargo, si resulta sencillo sustituir los insumos y no existe tal dependencia, el productor quizás prefiera utilizar una transacción sustitutiva en combinación con la reparación por daños.

120. Los insumos pueden ser suministrados por un tercero en el marco de un contrato conexo celebrado con el contratista (véase el Capítulo 3, párr. 72). El proveedor de los insumos los entrega al productor (beneficiario objetivo) de acuerdo con un acuerdo celebrado con el contratista (estipulante). El tercero puede ser una empresa privada, una organización no gubernamental o una institución pública, incluidos los gobiernos. Posteriormente, el contratista puede revender los insumos al productor o este puede convertirse en el tercero beneficiario del contrato entre el contratista y el tercero. Las condiciones según las cuales el productor puede clasificarse como tercero beneficiario y los derechos y los recursos a los que puede acceder el productor que disfruta de tal condición dependerán de la legislación aplicable, y pueden incluir un derecho a la prestación que se puede ejercer directamente sobre el proveedor de insumos.

121. Independientemente de los derechos que pueda tener el productor como tercero beneficiario, el contratista podrá supervisar la ejecución del proveedor de insumos, proporcionar directrices y utilizar los recursos previstos para prevenir o solucionar los incumplimientos relacionados con la provisión de insumos. Los recursos disponibles contra el proveedor de insumos son el cumplimiento en forma específica, la reparación y la sustitución o la acción correctiva. El uso que haga de ellos el contratista puede contribuir al cumplimiento del productor, mientras que, en determinadas legislaciones, el hecho de que el contratista no los utilice cuando son necesarios puede exonerar

al productor de responsabilidad por incumplimiento. Un tema que queda abierto es la posibilidad de que el productor, además del contratista, solicite indemnización al tercero por los costos en los que haya incurrido como consecuencia de su incumplimiento.

122. La situación que se produce cuando el contratista, el productor y el proveedor de insumos han firmado un contrato multilateral es distinta. En estas circunstancias, y en función de la legislación aplicable, por regla general tanto el contratista como el productor tienen el derecho de exigir el cumplimiento en forma específica del proveedor de insumos.

3. Incumplimiento de la obligación de recibir la entrega de productos conformes

123. El cumplimiento en forma específica de la obligación de recibir la entrega resulta especialmente importante cuando los productos se deterioran con rapidez (por ejemplo, cultivos muy perecederos), están sujetos a un alto nivel de contaminación (por ejemplo, algún ganado específico) o conllevan costos de almacenamiento (por ejemplo, productos forestales) (véase el capítulo 3, párr. 135).

124. Si la no recepción de la entrega no es utilizada como medida en caso de incumplimiento del productor (por ejemplo, para los productos no conformes) sino que constituye un incumplimiento del contratista, por regla general el productor tiene derecho a exigir al contratista que reciba los bienes, salvo que su recepción resulte imposible o entrañe una carga desmesurada.³⁵ En este caso se puede, por ejemplo, almacenar los productos en un almacén de un tercero independiente en presencia de una autoridad pública, por cuenta del contratista.

125. Cuando los costos de conservación son altos o los productos se pueden deteriorar con rapidez, la legislación aplicable puede exigir que el productor adopte las medidas razonables para vender los bienes, conservando el producto de la venta, en parte o en su totalidad, para cubrir los gastos de conservación y venta.³⁶ Algunas legislaciones asignan al productor el derecho a retener un importe igual al precio no pagado y los daños. La capacidad del productor para

35 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.2.2 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, se puede inferir del art. 62 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

36 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 2 del art. 88 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

revender los bienes cuando corresponda podrá influir en la liquidación de los daños (véase el deber de mitigación, párrs. 147-150 *infra*).

B. Suspensión de la ejecución

126. El productor también puede suspender su propia ejecución para alentar el cumplimiento espontáneo del contratista. La eficacia de esta práctica depende de las circunstancias y del tipo de prestación suspendida. Según el papel que desempeñe el cumplimiento del productor en la organización de la actividad de producción (por ejemplo, realización de inversiones críticas para la producción), puede constituir una amenaza muy eficaz. En caso de incumplimiento del contratista de la obligación de proporcionar insumos conformes, por ejemplo, el efecto de la suspensión de la producción por parte del productor será mucho mayor que el efecto de la suspensión del pago por los insumos, ya que la dependencia que existe entre la provisión de insumos y el procesamiento es mucho más fuerte que la que existe entre la provisión de insumos y el pago del precio de éstos.

127. Sin embargo, en la práctica el impacto de la suspensión de la ejecución puede ser más limitado. Ante el incumplimiento del contratista, el productor puede no tener el poder económico necesario para amenazar con el uso de dicha medida o puede preferir abstenerse de suspender la producción y las inversiones conexas para no poner en peligro su calendario de producción. Las partes también pueden decidir de mutuo acuerdo limitar la facultad del productor de suspender la ejecución en caso de incumplimiento del contratista. En este caso, el contrato y la legislación aplicable podrían imponer limitaciones al derecho del productor de suspender la producción, en especial en las circunstancias siguientes: a) si los insumos no conformes son susceptibles de dar lugar a productos no conformes; b) si la producción depende de un determinado tipo de insumos proporcionado por el contratista; c) si el productor no está en posición de obtener insumos sustitutivos de manera razonable o de adoptar otras medidas aceptables para reducir las consecuencias de cualquier no conformidad. En todo caso, la cooperación requiere que se intercambie información con el contratista a fin de impulsar las medidas correctivas de la parte mejor posicionada para adoptarlas.

128. Una vez completada la producción, la suspensión de la entrega por parte del productor constituirá un medio eficaz para el propósito previsto, teniendo en cuenta las consecuencias del retraso en la entrega relacionadas con el deterioro del producto y los costos de conservación. Además, si el contratista debe cumplir su obligación principal (el pago del precio) mucho después del cumplimiento principal del productor, como sucede a menudo, los principios jurídicos relativos al incumplimiento anticipado que reconozca la legislación

aplicable limitarán la suspensión de la ejecución únicamente a los casos de incumplimiento esencial (anticipado).³⁷

129. Los pagos anticipados previstos en el contrato y destinados a la financiación individual o conjunta de la producción pueden recibir un tratamiento especial (véase el Capítulo 3, párrs. 87-91 *infra*). Cuando el productor no dispone de fuentes de financiación alternativas o el costo que debe asumir para acceder a ellas no es razonable, y el contratista se retrasa en la financiación de la producción, la suspensión de la producción puede ser una medida útil. El contrato podrá autorizar al productor a suspender la ejecución cuando dependa estrictamente de la financiación esperada sin obstaculizar, en la medida de lo posible, la consecución del plan de producción (por ejemplo, se podrá permitir al productor que se abstenga de realizar las inversiones especiales previstas y que mantenga al mismo tiempo la actividad de producción normal).

C. Resolución

130. Si la legislación vigente limita la resolución a los casos de incumplimiento esencial (véase el párr. 24 *supra*), las partes podrán especificar el tipo de incumplimiento que habilita el uso de esta medida de última instancia. Los contratos de producción agrícola establecerán ante qué incumplimientos se puede recurrir a la resolución con arreglo a: a) la función de la conformidad a normas específicas para la consecución del plan de producción y su eventual certificación (esto puede referirse, por ejemplo, a las normas aplicables a los insumos proporcionados por el contratista); b) las consecuencias previstas en caso de incumplimiento y la posibilidad de corregirlas o atenuarlas (por ejemplo, la posibilidad de obtener financiación alternativa si el contratista no la facilita); c) el grado de desvío del contratista respecto del comportamiento solicitado (por ejemplo, el tiempo de retraso en el pago o el nivel de no conformidad de los insumos del contratista).

131. En algunos casos, el derecho del productor a resolver el contrato por incumplimiento del contratista se contempla en una cláusula general de resolución que abarca todos los incumplimientos de las partes. En otros contratos de producción agrícola, se diferencia entre las cláusulas de resolución relativas al incumplimiento del contratista y las relativas al incumplimiento del

37 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.3.4 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el art. 71 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

productor. La pertinencia de la resolución depende sobre todo del tipo de incumplimiento que posibilita el uso de la medida. En las subsecciones siguientes se examina la resolución por parte del productor en razón de las diferentes obligaciones e incumplimientos del contratista.

1. Incumplimiento de la obligación de efectuar el pago

132. Cuando la legislación establece que la resolución está condicionada al incumplimiento esencial, el momento en el que se debe realizar el pago y la duración del retraso determinarán si el incumplimiento de la obligación de pagar constituye un incumplimiento esencial.

133. Desde la perspectiva del productor, el momento del incumplimiento también puede influir en la función de la resolución y en la conveniencia de recurrir a ella. Si el pago total se debe abonar antes de la producción o en el curso de ésta (véase el Capítulo 3, párrs. 159-163) y si el incumplimiento adquiere el carácter de esencial antes de que el productor ejecute (todas) las inversiones, la resolución del contrato permitirá que el productor no tenga que realizar las inversiones que son difíciles de aprovechar para transacciones alternativas o que minimice los costos irrecuperables. No obstante, si el pago debe realizarse tras la producción pero antes de la entrega y si el incumplimiento es esencial cuando los productos se pueden utilizar para transacciones alternativas en el mercado, la resolución del contrato permitirá que el productor recurra a esas opciones alternativas, pero no le exonerará de realizar las inversiones. Por último, si el pago se debe efectuar tras la entrega, como sucede con frecuencia, normalmente el productor no tendrá ningún interés en resolver el contrato, ya que no tendrá obligaciones pendientes de las que pueda ser eximido. Como alternativa, el productor quizás prefiera exigir el pago del precio, los intereses y otros daños posibles antes o en lugar de la resolución (véanse los párrs. 135-140 *infra*).

134. Un incumplimiento anticipado da lugar a una situación ligeramente distinta. Aunque el pago no deba abonarse durante la producción, las circunstancias específicas pueden indicar que el contratista probablemente no abonará el precio (o una parte importante del mismo), porque ya se ha pronunciado en este sentido o, por ejemplo, porque se ha declarado insolvente sin aportar garantía suficiente del pago futuro.³⁸ Si no se proporciona la garantía

38 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.3.4 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el art. 71 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

en un plazo de tiempo razonable, teniendo en cuenta también la naturaleza del producto (perecedera o no), el productor puede solicitar la resolución para quedar eximido de sus obligaciones contractuales y, o bien interrumpir o modificar por otros medios el proceso de producción, o bien conservarlo y vender los bienes en el mercado.

135. En los contratos a plazos y, de forma más general, en los contratos a largo plazo que abarcan diferentes cosechas, temporadas o ciclos de vida de los productos agrícolas, incluido el ganado, la legislación aplicable puede limitar el alcance de la resolución a los casos en los que el incumplimiento relativo a un único plazo da fundados motivos para creer que se producirá un incumplimiento esencial relacionado con entregas futuras.³⁹ Esto puede suceder, por ejemplo, si el contratista está sufriendo dificultades financieras que podrían llevarle a la bancarrota. En este caso, la naturaleza excepcional de la resolución es coherente con la naturaleza del contrato y la intensidad de la cooperación prevista por las partes; por otra parte, si se ampliaran los supuestos que permiten la resolución, se podría inducir a adoptar comportamientos oportunistas; por ejemplo, el contratista podría intentar endosar todos los costos de las inversiones y los insumos al productor.

136. Cuando la puesta en marcha de la producción dependa de pagos anticipados, por ejemplo, si el contratista solicita inversiones específicas financiadas por el contratista (véase el Capítulo 3, párrs. 87-91), el retraso en el pago puede dificultar la capacidad del productor para ejecutar el contrato y puede poner en peligro toda la transacción. Si el productor cuenta con fuentes de financiación alternativas, la legislación aplicable puede prever la obligación de utilizarlas y, al mismo tiempo, otorgar al productor el derecho a reclamar daños incidentales por los costos sufridos. Cuando no hay fuentes de financiación alternativas disponibles, el productor podría estar interesado en la renegociación del acuerdo original, lo que puede ser preferible a la resolución si las partes quieren preservar la relación. Por ejemplo, si la falta de financiación impide que se realicen las inversiones necesarias para una certificación de sostenibilidad nueva, el productor podrá estar legítimamente interesado en que se le permita convertir su producción a una producción no certificada y en que se le indemnice por las pérdidas sufridas. Cuando se aplican sin éxito todas las medidas cooperativas, la resolución es la medida de última instancia.

39 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 2 del art. 73 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

2. Incumplimiento de la obligación de entregar insumos (conformes)

137. La resolución es relativamente poco frecuente en los casos de incumplimiento de la obligación de entregar insumos conformes. El interés mutuo de las partes por preservar el contrato hará que casi siempre se prioricen las medidas correctivas sobre la resolución, a la que normalmente se recurre cuando la provisión de insumos conformes ya no es posible.

3. Incumplimiento de la obligación de recibir la entrega de productos conformes

138. En el caso de incumplimiento de la obligación del contratista de recibir la entrega, la resolución desempeña una función importante porque libera al productor de la obligación de realizar la entrega (véase el Capítulo 3, párrs. 124-143), tras lo cual puede revender los bienes en el mercado. Cuando la legislación determina que la resolución está condicionada al incumplimiento esencial, debe existir un rechazo explícito de la prestación (que equivale al incumplimiento voluntario) o la recepción de la entrega debe demorarse de manera significativa en relación con el riesgo de deterioro rápido de los bienes y los costos de producción (véanse los párrs. 23-27 *supra*). Es muy probable que el productor evalúe la conveniencia de resolver el contrato, teniendo en cuenta la existencia de mercados secundarios y la posibilidad de acceder a ellos a su debido tiempo.

139. En el caso de los contratos de larga duración, cuando un incumplimiento esencial de la obligación de recibir la entrega se refiera a un único plazo (una cosecha o un grupo de animales) o a la entrega de una sola temporada de un contrato pluriestacional, la legislación aplicable podrá restringir la resolución a los casos en los que el incumplimiento de fundados motivos para creer que se producirá un incumplimiento esencial para una ejecución futura.⁴⁰ Alternativamente, se puede recurrir a la resolución parcial, que afectará únicamente al plazo en cuestión y al pago conexo.

40 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 73 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

4. Incumplimiento de la obligación de comprar la totalidad de la producción (o un porcentaje de ella)

140. El interés del productor por resolver el contrato en caso de incumplimiento de la obligación del contratista de comprar los bienes (sea la producción íntegra o un porcentaje fijo de ella) (véase el Capítulo 3, párrs. 24-41) depende de la posibilidad de celebrar negocios alternativos en el mercado y de conservar la posición en la misma cadena de suministro después de la resolución. De hecho, salvo que la legislación aplicable y el sistema judicial favorezcan la ejecución en forma específica de la obligación de recibir la entrega y de pagar el precio, el productor intentará reducir las consecuencias del incumplimiento vendiendo el producto no recibido en una transacción sustitutiva y probablemente demandará reparación por daños derivados del lucro cesante. Esta preferencia se puede compensar con la capacidad del contratista de tomar represalias contra el productor e impedirle el acceso a la cadena de suministros a través de otros contratos. Es indispensable equilibrar los incentivos de buscar un negocio mejor en una transacción individual con los incentivos de conservar una posición estable en una cadena de suministro mundial.

141. Una situación peculiar es la que se verifica cuando el incumplimiento se produce al final de una determinada cosecha o temporada, en un contrato a largo plazo. En este caso, la resolución del contrato por parte del productor puede tener consecuencias graves ya que le priva de la posibilidad de suministrar bienes durante varios años y temporadas. Por tanto, la suspensión de la ejecución (véanse los párrs. 125-128 *supra*) y la resolución parcial pueden ser más adecuados. Sin embargo, el productor quizás prefiera resolver todo el contrato si ya no puede esperar de forma razonable que el contratista realice otras compras en el futuro y no tiene oportunidades alternativas (o mejores) en el mercado.

D. Daños

142. Si bien cualquier incumplimiento en el que no existan causas de exoneración de responsabilidad justifica la reparación por daños, los requisitos y las consecuencias jurídicas del incumplimiento por parte del contratista pueden ser diferentes. En las subsecciones siguientes se examinará esta cuestión, teniendo también en cuenta las distintas posibilidades de combinar la resolución, la restitución y las reparaciones por daños.

1. Retraso en el pago

143. El incumplimiento de la obligación de pagar el precio (véase el Capítulo 3, párrs. 159-163) concede al productor el derecho a reclamar los daños. El retraso en el pago puede constituir un incumplimiento del contrato y una práctica comercial desleal, y en consecuencia es pasible de sanción. La mayoría de los sistemas jurídicos contemplan el pago de los intereses devengados como medida habitual en caso de retraso en el pago monetario, y por regla general las partes pueden definir tipos de interés específicos y otras sanciones posibles. No obstante, en la práctica son muy pocos (o inexistentes) los contratos de producción agrícola que incluyen cláusulas de este tipo. Los plazos generales de pago y la ausencia de sanciones por el retraso en el pago pueden considerarse prácticas desleales o abusivas que exacerban la dependencia que tiene el productor del contratista. Algunos sistemas jurídicos han introducido normas imperativas para los contratos agrícolas sobre plazos límite, la carga de la prueba y las sanciones aplicables (por ejemplo, un enfoque más punitivo para el cálculo de los tipos de interés). Algunos códigos de conducta y guías de mejores prácticas cuentan con normas similares orientadas a impedir las demoras excesivas. Estas normas tienen el objetivo de proteger a la parte con menos poder de negociación.

2. Incumplimiento de la obligación de entregar insumos (conformes)

144. Cuando el contratista no proporciona insumos conformes (véase el Capítulo 3, párrs. 63-94), el productor puede reclamar daños. En relaciones de cooperación estables y de larga duración, este tipo de demandas no tienen un papel importante, ya que las partes prefieren intentar solucionar los problemas, en lugar de obtener indemnización. No es frecuente que se reclamen daños en sustitución del cumplimiento de la provisión de insumos, salvo que el productor busque los insumos en el mercado y reclame la diferencia entre el precio convenido y el precio pagado en la transacción sustitutiva. En general, los daños se combinarán con otros remedios como las medidas correctivas, la reparación y la sustitución del producto. El objetivo es situar al productor en una situación tan favorable como la que habría experimentado si se hubieran entregado insumos conformes. Dependiendo de la legislación aplicable, cuando el cumplimiento sea esencial (por ejemplo, si impide desde el punto de vista material que el productor cumpla sus obligaciones al no disponer de los insumos prometidos por el contratista), el productor puede resolver el contrato y reclamar reparación por daños. Se aplicará la norma general para la combinación entre resolución y reparación por daños (véanse los párrs. 94-96 *supra*).

3. Incumplimiento de la obligación de recibir la entrega de productos conformes

145. El incumplimiento de la obligación del contratista de recibir la entrega (véase el Capítulo 3, párrs. 135-143) incluye varias situaciones que enfocan de forma diferente tanto la elección entre solicitud de cumplimiento y resolución del contrato como la reparación por daños. En concreto, la recepción de la entrega demorada y la recepción de la entrega en un lugar incorrecto suelen ser compatibles con la conservación del contrato. En estos casos, el productor podrá reclamar todos los costos asociados al almacenamiento, la conservación y el transporte de los productos en los que haya incurrido para posibilitar la entrega demorada o la entrega en el lugar correcto, además de cualquier otro costo que pueda estar vinculado con estas operaciones (por ejemplo, costos de aseguramiento adicionales). El retraso en el pago del precio, así como el retraso en la recepción de la entrega, se pueden compensar de forma simultánea mediante los pagos de intereses, cuando sean aplicables (véase el párr. 40 *supra*).

146. Además de las pérdidas mencionadas anteriormente, los daños del productor podrán incluir otras pérdidas producidas de manera incidental o como consecuencia del incumplimiento y, en especial, cualquier costo derivado de la conservación y la reventa de los bienes. Además del lucro cesante, el productor puede tener derecho a recibir reparación por otras pérdidas, por ejemplo, las resultantes del retraso en el pago cuando éste no se haya efectuado hasta después de la venta sustitutiva. Dependiendo de la legislación aplicable y los acuerdos contractuales, estas pérdidas pueden constituir una estimación justa de los daños consecuentes. Cuando el productor solicita el cumplimiento en forma específica de la obligación del contratista de recibir la entrega, los daños indemnizables podrán incluir todos los costos asociados con la conservación de los productos hasta la entrega demorada. Sin embargo, cuando el pago no está sujeto a la misma solicitud de recepción de la entrega, puede que se deba indicar una causa específica para la demanda del precio y el interés devengado. Si el contratista no cumple con la recepción de la entrega y repudia de forma improcedente un contrato de larga duración, el productor puede estar interesado en recuperar los costos en los que haya incurrido al realizar inversiones específicas (por ejemplo, equipamiento, costos de reestructuración de la instalación, etc.), siempre y cuando dichas inversiones no puedan reutilizarse en transacciones futuras.

147. Asimismo, si el contratista se niega a recibir la entrega alegando de forma dolosa o injustificada que los productos no son conformes (véase el Capítulo 3, párr. 142), será responsable de incumplimiento voluntario. En determinadas legislaciones, se incluyen entre ellas la responsabilidad por daños

no previsible y, en caso de incumplimiento esencial, la resolución, si se prefiere a la alternativa del cumplimiento en forma específica de la obligación de recibir la entrega. Pueden haber contribuido al dolo los terceros participantes en el contrato (por ejemplo, las entidades certificadoras), que asumirán la responsabilidad contractual y extracontractual por daños. También puede haberse rechazado la entrega por un error no voluntario (véase el Capítulo 3, párr. 143), por ejemplo, como resultado del fallo de una entidad certificadora externa, cuando ésta haya sido contratada por el contratista. Cuando sea el productor quien firme directamente el contrato de certificación, como sucede con frecuencia, resulta aún más importante decidir quién debe asumir las consecuencias de un error de la entidad certificadora, en especial si fue impuesta o recomendada por el contratista.

4. Liquidación de daños liquidados y cláusulas penales

148. En los contratos de producción agrícola, las cláusulas sobre liquidación de daños desempeñan una función determinante si se refieren a un incumplimiento del contratista. Los pequeños productores pueden resultar gravemente perjudicados por la demora en los pagos de los contratistas, que podrían aprovecharse de forma indebida de la dependencia de los productores. Por este motivo, algunas legislaciones nacionales aplican multas u otras sanciones a los contratistas que se retrasan en el pago de manera injustificada.

E. Comportamiento del productor y demandas de reparación

149. En algunos sistemas jurídicos, cuando el incumplimiento del contratista no es intencionado, el deber de cooperación del productor puede ayudar a preservar la relación y las inversiones realizadas. Este deber, si está reconocido, puede influir en la materialización de un incumplimiento, en su magnitud y en sus consecuencias. Por ejemplo, en el caso del deber del contratista de seleccionar y proporcionar insumos (véase el Capítulo 3, párrs. 63-94), el contrato o la legislación aplicable podrán requerir que el productor facilite al contratista información pertinente sobre la elección y la selección de los insumos (por ejemplo, enfermedad del ganado que ocupaba anteriormente las instalaciones en las que el contratista debe entregar el ganado nuevo). Dependiendo de la legislación aplicable, el incumplimiento de este deber por parte del productor podrá reducir la responsabilidad del contratista o eximirle de ella en su totalidad.

150. Si así lo determina la legislación aplicable, el incumplimiento del contratista puede imponer el deber de mitigación de los daños al productor. Dicho deber resulta especialmente pertinente cuando el contratista no entrega los insumos, proporciona insumos no conformes, no acepta los productos o los

rechaza de forma impropia. Los sistemas jurídicos quizás no reconozcan el deber de mitigar los daños, pero suelen reconocer el deber de la parte perjudicada de actuar de manera que se minimicen las consecuencias adversas de un incumplimiento.⁴¹

151. Cuando el contratista incumple la obligación de proporcionar insumos, la mitigación puede requerir que el productor realice transacciones sustitutivas y busque los insumos en los mercados. Si se entregan insumos no conformes, se puede requerir al productor que adopte medidas correctivas para solucionar la no conformidad, como la adaptación del proceso de producción a los insumos no conformes. Por regla general, si el contratista no cumple con su obligación de aceptar el producto final, el productor deberá vender los bienes perecederos. Los sistemas jurídicos abordan la clasificación como reventa de formas diferentes. En algunos de ellos, el productor puede revender, pero no está obligado a hacerlo, mientras que en otros es un requisito indispensable para la mitigación de los daños, siempre y cuando sea razonable desde el punto de vista comercial. La transacción sustitutiva en la que participa el productor puede influir por tanto en el cálculo de los daños y se puede clasificar como mitigación de daños.

152. En algunas situaciones, el productor tendrá que realizar una transacción sustitutiva sin reclamar el pago del precio, por ejemplo, cuando el hecho de esperar pueda poner en peligro la capacidad de entrega, como sucede con los productos perecederos.⁴² En estos casos, el hecho de requerir repetidamente el pago puede ser inadecuado y el productor podría perder el derecho a obtener la plena indemnización de los costos de conservación evitables.⁴³ El productor puede estar obligado a adoptar todas las medidas razonables para vender los bienes y de informar al contratista sobre ellas.⁴⁴ Dependiendo de las circunstancias, en especial de la estructura del mercado (por ejemplo, con una

41 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se puede inferir una norma similar del art. 7.4.8 de los Principios UNIDROIT; en el caso de los contratos de venta internacionales, dicha norma se estipula en el art. 77 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

42 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 88 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

43 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 7.4.8 de los Principios UNIDROIT, y en el caso de los contratos de venta internacionales, en el art. 77 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

44 En el caso de los contratos de venta internacionales, se estipula una norma similar en el art. 88 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

demanda muy concentrada), y del tamaño y la habilidad comercial del productor, es posible que estas medidas no habiliten a recurrir a la venta sustitutiva o que permitan únicamente las ventas con baja rentabilidad. El productor quizás necesite ayuda para acceder a un mercado para una venta sustitutiva y algunos contratos multilaterales contemplan dicha colaboración con organismos especializados. A la hora de valorar la posibilidad real de una transacción sustitutiva, también se debe prestar atención a eventuales cláusulas contractuales que obliguen al productor a deshacerse de la producción, aunque el contratista la haya rechazado o no la haya recibido. Este enfoque es más frecuente cuando en la producción se utilizan insumos de calidad especial o insumos sujetos a derechos de propiedad intelectual cuyo titular sea el contratista (véase el Capítulo 3, párrs. 95-104). Por el contrario, el simple hecho de que los productos agrícolas (cultivos o ganado) sean propiedad del contratista no impedirá la venta por parte del productor si su propósito es la mitigación de pérdidas irreversibles. En función de las circunstancias, cuando debe adoptar medidas razonables para vender los productos, el productor puede verse forzado a retirar la solicitud de pago y resolver el contrato. Como se ha indicado anteriormente, esta elección influye en la evaluación de los daños.

153. Cuando los costos de conservación no sean desmesurados y los productos no se deterioren con rapidez, la posibilidad de realizar una venta sustitutiva, si el productor puede acceder a ella, puede afectar también a la elección de las medidas y la evaluación de los daños. En este caso, el productor podrá optar por la resolución e intentar vender el producto en el mercado secundario, siempre y cuando el incumplimiento del contratista sea esencial (por ejemplo, si el retraso en la recepción de la entrega y en el pago no es razonable). Es muy aconsejable definir en el contrato qué se considera una mitigación razonable en caso de incumplimiento del contratista.

CAPÍTULO 6

DURACIÓN, RENOVACIÓN Y EXTINCIÓN

1. La duración, la renovación y la extinción del contrato son temas que revisten gran importancia en el contexto de los contratos de producción agrícola, ya que la naturaleza misma de estos acuerdos implica que al menos una de las partes ejecuta una actividad periódica o continua. Por consiguiente, es esencial que las partes tengan claro desde el principio cuándo comienza y termina su relación contractual. De igual modo es importante saber si es posible extinguir de manera anticipada el contrato o renovarlo una vez finalizado el plazo de duración y, en caso afirmativo, cómo hacerlo.

2. Es recomendable que las partes definan estas cuestiones de forma explícita en el acuerdo. De hecho, las legislaciones nacionales que se ocupan de la duración, la extinción y la renovación suelen limitarse a establecer unas pocas normas básicas, como la imposición de períodos de duración mínimos o máximos o la obligación de dar aviso por escrito en caso de rescisión. Serán las partes quienes deberán acordar los demás detalles en cada caso específico.

3. En el momento de fijar la duración del contrato y regular su extinción y posible renovación, las partes deberán tener en cuenta la gran interrelación existente entre estos temas. Por ejemplo, cuanto más breve sea la duración del contrato, mayor será la necesidad de prever la posibilidad de renovarlo. Y a la inversa, cuanto más extensa sea la duración, mayor será la necesidad de establecer el derecho de cualquiera de las partes de rescindir el contrato de forma anticipada.

I. Duración

4. Es habitual incluir disposiciones explícitas sobre la duración contractual en los contratos de producción agrícola, y en algunos casos fijar expresamente el plazo de duración puede ser obligatorio por ley. Al establecer la duración del acuerdo, las partes han de tener en consideración el ciclo de producción de los productos implicados, además de sus obligaciones financieras, que revisten una importancia especial cuando el productor deba

realizar inversiones a largo plazo, como la compra de equipamiento específico o la construcción de instalaciones nuevas, a fin de cumplir sus obligaciones. Para que estas inversiones resulten viables desde el punto de vista económico, la relación contractual entre el productor y el contratista debe prolongarse durante un tiempo suficiente (véanse el Capítulo 2, párr. 112 y el Capítulo 3, párr. 76).

5. Las cláusulas sobre la duración se pueden redactar de diferentes maneras, por ejemplo estableciendo un número de días naturales, meses o años desde una fecha inicial determinada, o un período exacto entre una fecha concreta y un suceso, o entre dos sucesos concretos. Las partes también pueden estipular que la duración contractual dependa de la ejecución de sus obligaciones.

A. Contratos de corta duración o contratos de larga duración

6. En general, la duración de los contratos de producción agrícola puede ser corta (normalmente expresada como un número de meses o haciendo referencia a una temporada de cultivo) o larga (especificando un período más largo de varios años o simplemente no indicando ningún plazo de finalización).

7. La elección depende sobre todo de la naturaleza de los productos agrícolas implicados y del deseo de las partes de vincularse durante un período de tiempo mayor o menor. Los contratos sobre cultivos de corta duración, como las hortalizas y los cultivos extensivos, suelen tener carácter anual o estacional, mientras que los cultivos como el té, el café, la caña de azúcar y el cacao pueden requerir duraciones mayores. Los contratos de producción y comercialización ganadera suelen abarcar períodos más largos. De forma más general, las partes preferirán que la duración del contrato sea mayor cuando les interese que la relación sea sólida y duradera, especialmente habida cuenta de la necesidad de que el productor realice inversiones a largo plazo.

8. Los contratos de producción agrícola de larga duración, por su misma naturaleza, dan lugar a relaciones basadas en la confianza entre las partes y en el deber continuado de cooperar para que cada parte pueda satisfacer sus obligaciones de manera adecuada. Esta característica conlleva implicaciones importantes para, por ejemplo, el derecho del productor de rescindir unilateralmente el contrato (véanse los párrs. 32-35 *infra*), el posible derecho de ambas partes de rescindir el contrato por pérdida de confianza (véanse los párrs. 36-37 *infra*) y las medidas especiales disponibles por cambio de circunstancias (véase el Capítulo 4, párrs. 32-33).

B. Duración máxima y mínima impuesta por la ley

9. En algunos sistemas jurídicos, los contratos de producción agrícola están sujetos a períodos de duración mínima, que con mucha frecuencia se asocian al ciclo de producción. También pueden existir limitaciones a la duración máxima del contrato. Así, las legislaciones nacionales pueden establecer que no se pueden celebrar contratos cuyo plazo supere un número determinado de años. En dicho caso, la duración del contrato se limitará automáticamente al plazo prescrito por la legislación aplicable. Por consiguiente, al negociar un contrato de producción agrícola, las partes tendrán que aclarar si existen limitaciones a su duración de acuerdo con la legislación aplicable.

10. En los casos en los que la producción deba realizarse en tierras arrendadas, otro aspecto que se debe tener en cuenta es la relación entre el propio contrato de producción agrícola y el contrato de arrendamiento (véase el Capítulo 3, párr. 74). En ocasiones, las legislaciones nacionales contemplan de forma expresa este asunto, afirmando por ejemplo que no se pueden celebrar contratos de producción cuya duración supere la duración del contrato de arrendamiento de la tierra o que, si las partes no estipulan la duración exacta del contrato de arrendamiento, se presume una duración de un número determinado de años.

II. Renovación de los contratos

11. Las partes pueden estar interesadas en prorrogar el contrato una vez acabado su plazo. Por consiguiente, es aconsejable, e incluso en ocasiones obligatorio por ley, que incluyan en el contrato disposiciones explícitas sobre la posibilidad de renovar el acuerdo y la forma de llevarla a cabo. Las cláusulas sobre renovación pueden contemplar tres métodos de renovación diferentes: a) renovación por acuerdo explícito; b) renovación tácita o automática; c) renovación unilateral (impuesta por voluntad de una de las partes).

A. Renovación por acuerdo explícito

12. Las partes pueden estipular que el contrato solo se podrá renovar mediante acuerdo explícito por escrito. Esta cláusula se puede estructurar de manera que las partes establezcan una duración determinada, con posibilidad de renovación antes de que finalice dicha duración. No obstante, si las partes renuevan el contrato verbalmente o simplemente por sus actuaciones, sin respetar la existencia de dicha cláusula, en algunos sistemas jurídicos no podrán

invocar dicha cláusula más tarde, en virtud del principio general que prohíbe el comportamiento contradictorio.¹

13. Aunque, por lo común, el contrato se renovará con las mismas condiciones que el contrato inicial, en ocasiones las partes pueden convenir que en un período previo a la extinción del contrato podrán negociar la renovación del mismo, con la posibilidad de modificar algunas de sus condiciones, para así tomar en cuenta las circunstancias sobrevenidas a la celebración del contrato inicial (por ejemplo, los cambios en los precios). El contrato puede mencionar de manera explícita que las partes actuarán de buena fe durante las negociaciones para celebrar un nuevo acuerdo por escrito y que el contrato existente se extinguirá si las partes no consiguen llegar a un acuerdo. El contrato puede establecer que ninguna de las partes esté obligada a renovar el acuerdo; sin embargo, si ambas están satisfechas con la ejecución del contrato actual, pueden dar aviso a la otra parte dentro un plazo previo a la extinción del contrato.

B. Renovación tácita o automática

14. Los contratos de producción agrícola también se pueden renovar de forma tácita o automática. En ocasiones, esta posibilidad se aplica aunque se carezca de disposiciones contractuales a tal efecto, por ejemplo, cuando las partes continúan actuando como si el contrato continuara vigente tras la fecha de extinción. Sin embargo, en la mayoría de los casos el contrato establece explícitamente que se renovará de manera tácita o automática si ninguna de las partes comunica dentro de un determinado plazo su voluntad de no renovarlo.

15. En los contratos de corta duración, a menudo las partes estipulan que el contrato se renovará automáticamente por períodos adicionales de la misma o de diferente duración, salvo que una de las partes rescinda el contrato dando aviso por escrito dentro de un plazo previo a la extinción. Puede establecerse una cantidad máxima de renovaciones automáticas.

16. Un contrato que inicialmente se haya celebrado con una duración corta, aunque se renueve periódicamente durante períodos de la misma duración, puede crear *de facto* una relación a largo plazo que se prolongue durante muchos años. Esta práctica es frecuente sobre todo en los contratos de producción agrícola sujetos a factores estacionales o periódicos, como el ciclo de crecimiento, la cosecha y el proceso de producción. En este contexto, puede suceder que el contratista rescinda unilateralmente el acuerdo presentando el

¹ En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 1.8 de los Principios UNIDROIT.

aviso con escasa antelación, incluso cuando el acuerdo se haya renovado en varias ocasiones de forma anual o periódica. El contratista se basa en la idea de que los contratos renovados son idénticos al contrato original en la medida en que son contratos de corta duración que se pueden rescindir con poca antelación. No obstante, la renovación continuada del contrato original durante muchos años puede haber inducido al productor a creer de manera razonable que su relación contractual con el contratista se había convertido *de facto* en una relación a largo plazo. Por lo tanto, en algunos sistemas jurídicos y de acuerdo con los principios generales de buena fe y la prohibición del comportamiento contradictorio², el contratista puede no estar autorizado a rescindir el contrato con poca antelación y quizás esté obligado a comunicar la rescisión dentro de un plazo razonable antes de la fecha de renovación.

17. Para determinar la razonabilidad del período de aviso, los tribunales pueden tener en cuenta la duración real de la relación, la naturaleza específica de la producción agrícola implicada (especialmente el ciclo biológico y de producción del cultivo) y cualquier inversión importante que haya realizado el productor.

18. A fin de evitar la incertidumbre en este sentido, las legislaciones nacionales a veces limitan la posibilidad de renovar de forma tácita los contratos de producción agrícola. Por ejemplo, pueden permitir la renovación únicamente durante un año como máximo, salvo que las partes establezcan lo contrario mediante acuerdo por escrito, o pueden prohibir completamente la renovación tácita y establecer que, si las partes continúan ejecutando el contrato, se considerará tácitamente que se trata de un contrato permanente sin duración especificada.

C. *Renovación unilateral (impuesta por voluntad de una de las partes)*

19. De manera excepcional, el contrato puede estipular que solo una de las partes (normalmente el contratista, que suele ser la parte más fuerte) tiene derecho a prolongar la duración del contrato, y que el productor tendrá que aceptar la renovación decidida por el contratista, o bien efectuar los correspondientes pagos compensatorios. En ocasiones, se contemplan estas cláusulas cuando el contratista facilita insumos o anticipos al productor, en cuyo caso las partes podrán incluir una disposición contractual que concede al contratista el derecho a renovar el acuerdo hasta haber recuperado sus anticipos.

2 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 1.7 y en el art. 1.8 de los Principios UNIDROIT.

Sin embargo, algunos sistemas jurídicos pueden considerar que estas cláusulas de renovación unilateral no son ejecutables ya que otorgan al contratista una ventaja excesiva con respecto a la otra parte, sin que exista justificación para ello.³ Un productor que deba realizar inversiones de capital importantes para cumplir con sus obligaciones previstas en el contrato quizás quiera conseguir para sí mismo un derecho similar (véase el párr. 35 *infra*).

III. Extinción de los contratos

A. Alcance

20. El término “extinción”, u otras expresiones equivalentes que se pueden utilizar en la práctica contractual, abarcan diferentes situaciones, desde la extinción automática del contrato en la fecha de vencimiento o tras el cumplimiento de todas las obligaciones de las partes, hasta la extinción dispuesta por la voluntad de resolver el contrato manifestada por una de las partes en ejercicio de un derecho establecido en el acuerdo o en la ley. A los efectos del presente capítulo, la palabra “extinción” se entenderá en sentido amplio de manera que abarque todos los casos en los que se pone fin al contrato, sea de forma automática, sea por iniciativa de una de las partes. Quedan excluidos los casos de resolución por incumplimiento, fuerza mayor y cambio de circunstancias, que se analizan de forma específica en el Capítulo 5, “Medidas en caso de incumplimiento” y en el Capítulo 4, “Exoneración de responsabilidad por incumplimiento”, respectivamente.

B. Cláusulas resolutorias

21. Algunas legislaciones nacionales recomiendan que las partes incluyan las llamadas cláusulas resolutorias en sus contratos, esto es, disposiciones que especifican cuándo y cómo se extinguirá el contrato de manera automática o por iniciativa de las partes. De hecho, cuanto más precisas sean las partes al regular los posibles casos de resolución de su contrato, más estable y predecible será su relación contractual.

C. Preaviso para la resolución

22. Cuando la duración del contrato es indefinida o cuando el propio contrato autoriza la extinción anticipada, con frecuencia se requiere que la parte

3 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 3.2.7 de los Principios UNIDROIT.

que desea resolver el contrato avise de su intención a la otra parte. Para que sea efectivo, el aviso debe cumplir determinadas exigencias formales.

23. En general, el preaviso debe notificarse por escrito y, en ocasiones, incluso a través de carta certificada u orden judicial. Desde el punto de vista temporal, se suele exigir que se notifique antes de la extinción, pero el plazo depende de las circunstancias concretas. Las soluciones son variadas, desde el establecimiento de límites temporales bastante flexibles que tienen en cuenta el ciclo de producción y comercialización o el importe de las inversiones hasta la determinación de límites temporales muy precisos con un número de días específico. En general, se puede afirmar que cuanto más dure el contrato, más largo será el período de preaviso, y a la inversa. En cualquier caso, resulta preferible estipular límites temporales precisos.

24. Las consecuencias del incumplimiento de los requisitos de forma y tiempo prescritos también dependen de las circunstancias específicas. Por lo tanto, si el destinatario del preaviso no pone objeciones alegando que no se notificó el preaviso con la forma o en el plazo contemplados en el contrato, se puede interpretar que su silencio constituye un consentimiento tácito para la anulación de las disposiciones contractuales respectivas. Aunque el destinatario rechace un aviso inadecuado, la parte que busca la resolución puede notificar un aviso nuevo con la forma debida o aceptar que se posponga la extinción hasta que finalice el período de preaviso establecido.

D. Causas de extinción

25. La extinción de los contratos de producción agrícola puede responder a diversos motivos y adoptar diferentes formas. Además de la resolución por incumplimiento (explicada con más detalle en el Capítulo 5), las causas principales son: a) extinción automática tras vencimiento de la duración establecida o ejecución de las obligaciones contractuales; b) extinción de mutuo acuerdo; c) extinción por una de las partes en virtud de cláusulas especiales.

1. Extinción automática

26. Por lo común, los contratos de duración determinada finalizan automáticamente y sin aviso previo en la fecha de vencimiento establecida, o tras el período de duración máxima previsto en la ley. Con todo, las partes también pueden contemplar la extinción automática del contrato una vez que hayan cumplido sus obligaciones contractuales.

2. Extinción consensuada

27. Otra forma de finalizar la relación contractual es mediante un acuerdo de las partes por el que se liberan mutuamente de sus obligaciones. Aunque la legislación nacional puede contemplar esta posibilidad de forma expresa para una mayor exhaustividad, es muy poco frecuente en la práctica contractual, ya que las partes dan por sentado que pueden rescindir su relación si llegan a un acuerdo al respecto, incluso en ausencia de disposiciones contractuales específicas a tal efecto.

3. Extinción unilateral en virtud de cláusulas de extinción especiales

28. La mayoría de los contratos de producción agrícola contienen disposiciones que autorizan a las partes a extinguir el contrato de forma unilateral. Cuando ambas partes ostentan este derecho, se habla de cláusulas de extinción bilateral; cuando solo una de las partes puede decidir la extinción, se habla de cláusulas de extinción unilateral.

a) Cláusulas de extinción bilateral

29. En general, se reconoce que un contrato no puede vincular para siempre a las partes y que éstas pueden decidir su extinción, si no han especificado la duración del acuerdo y siempre y cuando den preaviso con una antelación razonable.⁴ Es bastante frecuente incluir disposiciones explícitas relacionadas con este principio en los contratos de producción agrícola de duración indefinida, pero también se pueden encontrar en los contratos de plazo fijo de larga duración. En ambos casos, es práctica habitual que las partes indiquen un período de tiempo exacto en el que se debe notificar el preaviso.

30. Si bien, por regla general, las partes son libres de resolver el contrato en cualquier momento, una cláusula podría prever que la extinción produzca sus efectos una vez superado plazo determinado tras la celebración del contrato. Este plazo puede tener en cuenta las inversiones realizadas por una o por ambas partes.

31. En la mayoría de los casos, las partes tienen derecho a resolver el contrato sin dar explicaciones, pero en ocasiones se le podrá exigir a la parte que ejerce el derecho a resolver el contrato que justifique su petición. Al exponer los motivos de la resolución, la parte que la solicita podría tener que

⁴ En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 5.1.8 de los Principios UNIDROIT.

respetar determinados requisitos de forma y tiempo para la notificación del preaviso.

b) Cláusulas de extinción unilateral

32. Los contratos de producción agrícola pueden conceder el derecho de extinguir unilateralmente el contrato solo a una de las partes, que normalmente es el contratista. Estas cláusulas de extinción unilateral son frecuentes en los contratos de duración indefinida, aunque excepcionalmente también se pueden encontrar en contratos de plazo fijo de duración relativamente corta, permitiendo la extinción unilateral anticipada del contrato.

33. El derecho unilateral de extinguir el contrato puede estar sujeto a limitaciones. Así, el contratista puede estar obligado a dar preaviso al productor dentro de un plazo establecido. A fin de otorgar una protección adicional al productor, la extinción puede estar permitida únicamente una vez transcurrido un plazo determinado tras la celebración del contrato. Sin embargo, en la práctica contractual con frecuencia el contratista está autorizado a extinguir el contrato unilateralmente en cualquier momento, por cualquier motivo y sin aviso previo, en aplicación de la cláusula de extinción anticipada.

34. Las cláusulas de extinción unilateral podrían no válidas para la legislación aplicable, por considerarse que otorgan una ventaja que resultaría injusta para la otra parte.⁵ De hecho, si se permite extinguir el contrato en cualquier momento, el contratista podría extinguir el contrato con efecto inmediato incluso al poco de su celebración, lo que supondría una pérdida importante para el productor, que quizás ya no sería capaz de asumir los costes de las inversiones de capital realizadas confiando en una relación contractual más larga. Asimismo, si se permite que el contratista extinga el contrato por cualquier motivo o sin motivo alguno, podría haber un abuso del derecho de extinción anticipada, y éste podría ser utilizado como represalia contra el productor.

35. A fin de evitar o al menos reducir estos riesgos y posibles abusos, las legislaciones nacionales pueden ofrecer protección especial al productor. El contratista puede estar obligado a dar preaviso al productor de su intención de extinguir el contrato, dentro de un plazo suficiente previo a la fecha efectiva de la extinción, especialmente en los casos en los que el productor haya realizado inversiones de capital por importes considerables en virtud del contrato. Además, el contratista puede estar obligado a indemnizar al productor los daños

⁵ En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 1 del art. 3.2.7 de los Principios UNIDROIT.

en los que haya incurrido como consecuencia de la extinción anticipada. Sin embargo, dado que este tipo de protección legislativa es la excepción a la regla, es aconsejable que las partes estipulen explícitamente en el contrato algunas restricciones al derecho de extinción anticipada del contratista, como la obligación de dar aviso de la intención de extinguir el contrato en un plazo razonable y la obligación de indemnizar al productor, al menos parcialmente, por las pérdidas sufridas debido a la extinción anticipada.

c) Resolución por pérdida de confianza

36. Los contratos de producción agrícola, en especial los de mayor duración, pueden estar sujetos no solo a los riesgos habituales de incumplimiento por una de las partes o de sucesos sobrevinientes que imposibiliten la prestación o la hagan excesivamente onerosa, sino también al riesgo de pérdida total de la confianza de las partes, que hace insostenible continuar con la relación contractual, al menos para una de las partes. En algunos sistemas jurídicos las partes pueden invocar este último motivo para resolver el contrato.

37. Puede que las partes quieran contemplar la posibilidad de resolver el contrato por pérdida de confianza. Para ello, pueden escoger entre dos opciones: redactar las cláusulas generales de resolución con expresiones amplias (por ejemplo “[...] en todo momento, por cualquier motivo o sin motivo [...]”) de modo que abarquen también el derecho de resolver el contrato por pérdida de confianza, o bien incluir una disposición especial que les reconozca este derecho. No obstante, este tipo de redacción podría crear incertidumbre e incitar a un comportamiento oportunista. Como alternativa, pueden contemplar la resolución por pérdida de confianza en una disposición independiente, redactada con términos generales o enumerando el suceso o los sucesos que dan derecho a la resolución, por ejemplo, cuando alguna de las partes sea parte en un procedimiento de quiebra u otro procedimiento judicial. Esta segunda opción permite a las partes no solo definir mejor los casos en los que el contrato pueda ser rescindido por pérdida de confianza, sino que también podrán especificar cómo se puede ejercer dicho derecho (por ejemplo, mediante simple notificación a la otra parte o notificando el preaviso), cuándo cobra eficacia la resolución (por ejemplo, de inmediato o tras un plazo dado) y si la parte que ejerce el derecho de resolución o la otra parte tienen derecho a reclamar daños.

E. Efectos y consecuencias de la extinción

38. Por lo general, en virtud de la extinción del contrato las partes quedan liberadas de sus obligaciones de ejecutar la prestación y de aceptar las prestaciones futuras, si bien las responsabilidades o los derechos adquiridos sí

que sobreviven, como el derecho de reclamar daños.⁶ Las partes en un contrato de producción agrícola pueden incluir en su acuerdo una disposición explícita a tal efecto. Lo que es más, la extinción no afecta a ninguna disposición contractual relativa a la resolución de controversias ni a ninguna otra condición que sea aplicable incluso después de la extinción.⁷ Por último, cuando un productor ha resuelto el contrato de forma anticipada y ha recibido financiación del contratista, las obligaciones de reembolso siguen en pie una vez finalizado el contrato.

39. Las partes pueden querer especificar en el contrato las disposiciones que deben perdurar y continuar vinculando a las partes incluso después de la extinción. En el contexto de los contratos de producción agrícola, estas obligaciones poscontractuales pueden estar relacionadas con la devolución de las semillas y las plantas, y con los documentos o el equipamiento técnico utilizados durante el proceso de producción. Ocasionalmente, las llamadas cláusulas de confidencialidad o de no divulgación pueden prohibir al productor difundir información sobre las tecnologías o el proceso de producción, incluso tras el final de su relación contractual con el contratista. De igual manera, las llamadas cláusulas de no competencia pueden prohibir al productor llevar a cabo actividades que entren en competencia con las del contratista durante un plazo determinado tras el final de su relación contractual. No obstante, en la mayoría de los sistemas jurídicos los tribunales pueden declarar la invalidez de estas cláusulas de no competencia o limitar su aplicación, en el caso en que contengan limitaciones desproporcionadas con respecto a la zona geográfica, el plazo y la naturaleza de la actividad en la que no puede competir el productor.

6 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en los apartados 1 y 2 del art. 7.3.5 de los Principios UNIDROIT.

7 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el apartado 3 del art. 7.3.5 de los Principios UNIDROIT.

CAPÍTULO 7

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1. Este capítulo ofrece un análisis de la solución de controversias en el contexto de los contratos de producción agrícola y presenta tres tipos de mecanismos, a saber, la mediación¹, el arbitraje y los procedimientos judiciales. Aunque se centra principalmente en la solución de controversias en el ámbito nacional, también tiene en cuenta la situación particular de los contratos internacionales. Conviene destacar que este capítulo se ocupa únicamente de la solución de las controversias contractuales derivadas directamente de un contrato de producción agrícola en el marco de la presente Guía.

2. Sin embargo, en algunos sistemas jurídicos, los mecanismos de solución de controversias también pueden estar previstos en el derecho de la competencia o en la legislación sobre prácticas desleales. Como se indica en los párrafos 56-57 del Capítulo 1, las normas del derecho de la competencia pueden afectar a la relación entre el productor y el contratista en la medida en que dicha relación puede tener efectos anticompetitivos. En general, son las autoridades de la competencia quienes dirimen las reclamaciones basadas en el derecho de la competencia. Dichos mecanismos y su ejecución dependerán del ámbito de aplicación de las legislaciones pertinentes. Por ejemplo, algunas leyes pueden autorizar a la parte perjudicada a presentar una demanda anónima para evitar las posibles represalias de la otra parte, como la no renovación del contrato. Además, en determinados países, existe una autoridad pública con la facultad de imponer multas o sanciones de carácter civil, administrativo o incluso, en algunos casos, penal. A diferencia de estos tipos de mecanismos de solución de controversias, las secciones siguientes se centran en las controversias entre las partes que son consecuencia directa del contrato de producción agrícola.

1 Como se verá en el presente capítulo (párr. 20), la expresión “mediación” se utiliza de ahora en adelante para referirse a todos los métodos de solución amistosa de controversias, que pueden incluir, por ejemplo, la conciliación. No obstante, también se podrán utilizar otras expresiones.

I. Conflictos y solución de controversias en los contratos de producción agrícola

A. Tratamiento de las controversias en los contratos de producción agrícola

1. Importancia de prever mecanismos de solución de controversias en el contrato

3. Al celebrar un contrato de producción agrícola, las partes deberán tener en cuenta que pueden producirse desacuerdos que, en ocasiones, no podrán resolver por su cuenta. Algunos aspectos de los contratos de producción agrícola son especialmente propensos a ser objeto de controversia, en particular, la calidad o la cantidad de los insumos suministrados o del producto final; la observancia de los métodos de producción por parte del productor; la ocurrencia de sucesos relevantes que eximan a las partes de sus obligaciones; la aplicación del mecanismo de fijación de precios; y las causas que justifican la resolución del contrato. Además, muchas obligaciones de las partes, y sobre todo del productor, requieren diligencia y máximo empeño, criterios que pueden tener más interpretaciones conflictivas que los resultados objetivos. Por consiguiente, al negociar y redactar el contrato, se aconseja que las partes prevean un mecanismo para ocuparse de las controversias que no puedan resolver de forma directa y que, por tanto, requieran la intervención de un tercero independiente.

4. La existencia de mecanismos de solución de controversias eficaces y accesibles resulta esencial para garantizar la justicia contractual y, en general, para fomentar el cumplimiento del contrato. El acceso a un sistema de solución de controversias justo reviste todavía más importancia cuando existe un desequilibrio notable entre los poderes económicos de las partes. Normalmente, el contratista tendrá más fácil acceso a los recursos contemplados en el contrato. A la inversa, es posible que el productor no esté en posición de reaccionar al incumplimiento o a la conducta injusta del contratista, y mucho menos de presentar una demanda judicial, debido a los gastos que conlleva esta acción, los problemas logísticos generales o el miedo a que no se renueve el contrato o a sufrir otras formas de represalias. En consecuencia, las acciones colectivas en defensa de los productores individuales y sus relaciones con los contratistas desempeñan una función crucial, en especial ayudando a los productores que se enfrentan a situaciones injustas. No obstante, los contratistas también pueden tener dificultades para solucionar sus controversias con los pequeños productores cuando las pérdidas conexas, que son relativamente pequeñas, no justifican el uso de procedimientos de solución de controversias más costosos.

2. Prevención de controversias mediante la negociación y la cooperación

5. Cuando surge un problema, lo primero que tendrían que hacer las partes es intentar solucionarlo mediante la negociación y la cooperación de acuerdo con los principios generales, las obligaciones jurídicas específicas y, con mucha frecuencia, las propias cláusulas contractuales. Estos aspectos se han examinado en el Capítulo 5, “Medidas en caso de incumplimiento”, haciendo especial hincapié en el papel de las medidas consensuadas y cooperativas. A menudo, las implicaciones para la reputación y la presión social pueden favorecer el cumplimiento del contrato y contribuir a agilizar la solución de las controversias en la etapa inicial de la negociación. Las entidades externas también pueden desempeñar un papel importante en esta etapa, proporcionando asesoramiento, opiniones técnicas o supervisión o impulsando la relación. Además, las partes pueden establecer procedimientos para la revisión periódica de ciertas cuestiones o para la gestión de los problemas desde su aparición.

6. Las partes también pueden acordar varios mecanismos de solución de controversias, que se utilizarán de forma secuencial para evitar y solucionar los conflictos. Por regla general, los problemas aparecen y van creciendo hasta convertirse en una controversia irreconciliable, pero existen varios mecanismos que pueden ayudar a las partes a manejar la controversia de la manera adecuada en cada etapa. Por ejemplo, las partes pueden acordar el procedimiento siguiente: una fase inicial de negociación, mediación y a continuación, si no se ha llegado a un entendimiento común, arbitraje. Estas cláusulas pueden resultar muy útiles para aumentar la probabilidad de que los desacuerdos se resuelvan de forma amistosa, y permiten a las partes escoger qué pasos se seguirán en caso de controversia. Las partes pueden elegir entre una gran variedad de mecanismos de solución amistosa de controversias que se integran de forma amplia en los conceptos de mediación o conciliación (véanse los párrs. 20-29 *infra*). De esta manera, pueden evitar que el problema evolucione hasta el punto de suspender la ejecución del contrato y de comprometer o incluso interrumpir la relación comercial. Es importante cuidar la redacción de la cláusula para garantizar su aplicabilidad. En especial, conviene especificar el límite temporal de los pasos de negociación o mediación.

3. Acceso de las partes a un mecanismo de solución de controversias eficaz y justo

7. Pese a los esfuerzos de negociación, podría no ser posible o las partes podría no estar más interesadas en mantener en vida el vínculo contractual, incluso con condiciones diferentes. En ese caso se vuelve prioritario encontrar una solución justa y eficaz de la controversia. De hecho, la protección de los

derechos y el acceso a un juicio justo son principios fundamentales que suelen estar protegidos en el marco de los derechos humanos y civiles, el derecho constitucional y otras fuentes jurídicas. Probablemente, la mayoría de los sistemas jurídicos no admitirán la aplicación de las cláusulas que permiten a una parte contratante renunciar a su derecho de demandar reparación por daños a través de un mecanismo de solución de controversias adecuado.

8. Aunque por lo común las partes pueden presentar sus demandas ante un tribunal, con frecuencia los procedimientos alternativos (es decir, extrajudiciales) de solución de controversias ofrecen soluciones más adecuadas al contexto de los contratos de producción agrícola. Como resultado de ello, todos los regímenes especiales sobre contratos de producción agrícola, contratos estándar, buenas prácticas y códigos de conducta, sin excepciones, incentivan o incluso obligan a las partes a recurrir a mecanismos alternativos de solución de controversias, que pueden basarse en procedimientos amistosos o en procedimientos de arbitraje vinculantes que conducen a una decisión final con fuerza ejecutoria en virtud de la ley. Independientemente del mecanismo elegido, al saber cómo, quién y por qué se pondrá fin a las controversias en un caso específico, las partes podrán mejorar la previsibilidad de la transacción (lo que a su vez contribuirá al cumplimiento del contrato y al establecimiento de relaciones de agricultura por contrato satisfactorias).

B. Consideraciones relativas a los diferentes mecanismos de solución de controversias disponibles para las partes

9. Como sugiere el análisis anterior, existen numerosos mecanismos de solución de controversias, que se pueden agrupar en tres categorías principales. En la primera categoría, las partes se someten a procedimientos amistosos para buscar una solución común, aceptada por ambas, con la ayuda de un tercero externo y, si encuentran dicha solución, la aplican de manera voluntaria. En la segunda, las partes se someten a arbitraje, para lo cual designan uno o varios árbitros y acuerdan las normas por las que se regirá el proceso, y están obligadas a acatar el laudo arbitral. Tanto los procedimientos amistosos como el arbitraje son mecanismos de solución de controversias alternativos, esto es, extrajudiciales. En la tercera categoría, las partes participan en un proceso judicial y están sujetas a la autoridad de los tribunales, que aplican las normas del procedimiento civil promulgado en la legislación nacional. Las decisiones a las que se llega mediante arbitraje y procedimientos judiciales son vinculantes y aplicables mediante procedimientos de ejecución pública. Por ello, normalmente se designa uno de estos dos mecanismos de solución de controversias como último recurso, que se utilizará si los mecanismos amistosos no han tenido éxito.

1. Naturaleza de la controversia, factor temporal, medidas cautelares

10. La aplicación de estos mecanismos de solución de controversias, así como la capacidad de las partes para recurrir a ellos, depende de tres factores importantes. El primero de ellos es la naturaleza del conflicto. Para determinados tipos de problemas, la legislación nacional prohíbe a menudo recurrir a mecanismos extrajudiciales. Es el caso, por ejemplo, de algunos sistemas jurídicos, que establecen que la controversia está sujeta a la jurisdicción obligatoria de los tribunales administrativos u otros organismos públicos cuando alguna de las partes involucradas es pública o gubernamental. Puede suceder lo mismo en algunos países cuando la controversia afecte a aspectos cubiertos por la legislación nacional, o a derechos de terceros (por ejemplo, en ámbitos como competencia y defensa de la competencia, insolvencia, propiedad intelectual, empleo, ilegalidad y fraude, soborno y corrupción) o a algunos tipos de inversiones en recursos naturales.

11. El segundo factor, que es el temporal, puede tener mucha importancia en numerosos conflictos al favorecer el uso de mecanismos que suelen ser más rápidos. En muchos casos, una actuación rápida en relación con una controversia permitirá entender mejor las cuestiones en juego, protegerá los intereses conexos y preservará las pruebas. Por consiguiente, una solución rápida de las controversias puede evitar pérdidas económicas adicionales, restaurar la confianza de las partes y propiciar la continuación de la relación. Por otra parte, si el contrato ya se ha extinguido, la cuestión del acceso a una justicia equitativa será solucionar la controversia y garantizar a la parte perjudicada una reparación de daños dentro de un lapso de tiempo razonable.

12. En principio, las partes deben tener derecho a solicitar medidas cautelares, cuando se requiera una actuación rápida del poder público, a la espera de la resolución final de la controversia. Las medidas cautelares responden a múltiples objetivos, como evitar el daño irreparable de un derecho o la destrucción de los productos o las pruebas, o velar por la ejecución de un juicio futuro. El procedimiento puede variar de acuerdo con el método de solución de controversias escogido (sea el arbitraje o una procedimiento judicial nacional) y de la legislación aplicable.

2. Equidad y confidencialidad

13. Para que el mecanismo de solución de diferencias sea justo y equitativo, los mediadores o los árbitros deben actuar de forma independiente e imparcial. Los procedimientos deben garantizar que las dos partes tengan las mismas oportunidades de presentar una demanda y exponer su caso, prestando especial

atención al desequilibrio potencial derivado de las debilidades de una parte. En este contexto, es esencial que el asesoramiento y la representación, especialmente del productor, sean adecuados. En función del mecanismo de solución de controversias aplicable, las asociaciones, las uniones o las organizaciones de productores que ofrecen funciones de defensa pueden ser decisivas, ya que pueden ayudar al productor individual a presentar una demanda y a avanzar en el procedimiento de solución de la controversia. La equidad exige también un acceso adecuado a los mecanismos de solución de controversias, que con frecuencia están sujetos a limitaciones geográficas, sociales y económicas. Además, la equidad impone ciertos requisitos a la autoridad encargada de dirimir la controversia, como su independencia de las partes, imparcialidad, integridad y aptitudes y competencia profesionales en el asunto sobre el que versa la controversia, con posibles matices según el mecanismo de solución de que se trate. Para tomar una decisión justa y equitativa, también hay que tener en cuenta todos los aspectos técnicos y jurídicos pertinentes del caso, de forma directa o a través de opiniones de expertos sobre cuestiones concretas.

14. Además, algunos mecanismos son públicos, como el litigio, mientras que otros, como la mediación o el arbitraje, pueden tener carácter confidencial en virtud del contrato o del sistema jurídico aplicable. Puede ser importante tener en cuenta este hecho debido a su potencial impacto sobre las operaciones comerciales más amplias de las partes. Es posible que los contratistas, e incluso los productores, no quieran que su capacidad para realizar negocios o celebrar nuevos contratos resulte afectada por los resultados de un proceso de este tipo, o incluso por su simple existencia. Asimismo, las partes quizás quieran impedir que la competencia conozca la existencia o el contenido de la controversia.

II. Métodos extrajudiciales de solución de controversias

A. Características comunes

15. Como alternativa a los procedimientos judiciales, que se realizan a instancia de una de las partes, el recurso a mecanismos extrajudiciales de solución de controversias, como la mediación, la conciliación y el arbitraje, ha de ser consensuado por las partes. Éstas pueden prestar su consentimiento mediante una cláusula contractual específica, o bien mediante la celebración de un acuerdo independiente, normalmente una vez que ha surgido la controversia. Estos mecanismos pueden resultar especialmente adecuados para las controversias derivadas de contratos de producción agrícola, ya que suelen ser más rápidos y flexibles que los procedimientos judiciales. Normalmente los regímenes especiales sobre contratos de producción agrícola incitan o incluso

obligan a las partes a recurrir a mecanismos alternativos de solución de controversias y también pueden contemplar normas especiales aplicables a tales procesos.

16. La elección del mecanismo de solución de controversias puede realizarse en función de la naturaleza de la controversia. Por ejemplo, la resolución de las controversias relativas a la calidad objetiva del producto puede requerir el dictamen rápido de peritos externos, mientras que para resolver controversias que versen sobre cuestiones jurídicas más complejas puede ser necesario recurrir a un mecanismo diferente, como el arbitraje. Otro factor importante es el resultado que quieren obtener las partes al elegir el mecanismo de solución de controversias. Los mecanismos alternativos de solución de controversias, y en especial la mediación, pueden favorecer en mayor medida el mantenimiento de la confianza y la relación entre el productor y el contratista. También puede ser la solución más adecuada cuando no resulte del todo eficaz demandar a pequeños productores ante la justicia ordinaria. Sin embargo, los métodos extrajudiciales no siempre son menos costosos que los procedimientos judiciales, entre otras cosas porque las partes han de pagar los honorarios tanto del mediador o árbitro como de su propio abogado, si deciden tener representación legal. Además, de todas formas, una parte podría tener que presentar demanda ante la justicia ordinaria para obtener la ejecución de la decisión final extrajudicial.

17. En los mecanismos alternativos de solución de controversias, las partes pueden optar por un procedimiento *ad hoc* por el que designan a un tercero externo para que resuelva la controversia y decida qué normas se aplicarán. No obstante, con mucha frecuencia, las partes recurren a uno de los diversos sistemas institucionales que ofrecen servicios de mediación o arbitraje. Estas instituciones pueden ser privadas o pueden estar patrocinadas por el Estado. Algunas asociaciones profesionales ofrecen servicios de solución de controversias que se pueden basar en la representación tanto de los contratistas como de los productores. Se pueden encontrar ejemplos de instituciones privadas que ofrecen mecanismos de solución de controversias en muchos sectores de productos específicos, tanto en el ámbito nacional como internacional.

18. Por otra parte, la mayoría de los países cuentan con instituciones privadas que ofrecen servicios alternativos de solución de controversias, por ejemplo de arbitraje, denominadas “asociaciones de arbitraje”. Dichas instituciones se ocupan normalmente de ayudar a las partes a organizar las normas aplicables a los procedimientos, posibilitar la conciliación, prestar asistencia para la elección del mediador o el árbitro y ofrecer apoyo logístico y administrativo para gestionar el procedimiento. Cada una de ellas tiene

reglamentos que regulan los procedimientos que pueden adoptar las partes. Los sistemas institucionales también puede ser públicos o mixtos. Pueden existir instituciones especiales, consejos u organismos designados por otros medios con competencia para mediar o arbitrar en controversias de forma voluntaria u obligatoria, establecidos en virtud del derecho general sobre agricultura por contrato o de reglamentos específicos de los productos.

19. Es importante destacar que la legislación nacional normalmente regula, entre otras cosas, la activación del procedimiento, los casos en los que los árbitros pueden recurrir a la asistencia de los tribunales ordinarios y aquellos en los que un tribunal puede anular un laudo arbitral. Al elaborar estas leyes, muchos países se han basado en la labor de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), si bien dicha labor en principio fue concebida para aplicarse a contextos internacionales. La Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional² y la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación Comercial Internacional³ ofrecen un posible modelo para la elaboración de legislación específica para transacciones nacionales. Con respecto a la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional, si bien sus disposiciones podrían aplicarse como normas supletorias, para la ejecutoriedad del laudo arbitral es necesario que se reúnan ciertas condiciones.

B. Mecanismos de mediación y conciliación

1. Mecanismos alternativos de solución amistosa de controversias

20. En la solución amistosa de controversias, las partes buscan una solución común y consensuada con la ayuda de un tercero externo y se comprometen a aplicarla de manera voluntaria. Algunos términos frecuentes son “mediación”, que se utilizará de ahora en adelante para referirse a todos los métodos de

2 La Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional 1985 con las enmiendas aprobadas en 2006, junto con su nota explicativa, está disponible en el sitio web de la CNUDMI, en

http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/arbitration/1985Model_arbitration.html

3 La Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación Comercial Internacional con la Guía para su incorporación al derecho interno y utilización 2002 están disponibles en el sitio web de la CNUDMI, en

http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/arbitration/2002Model_conciliation.html

solución amistosa de controversias, y “conciliación”, pero también se podrán utilizar otras expresiones.⁴

21. Si bien la medición puede estar relacionada con otros mecanismos de solución de controversias o utilizarse en combinación con ellos, también debe considerarse como un procedimiento autónomo. Según el enfoque preferente de diversos sistemas jurídicos, la mediación se diferencia claramente de los procedimientos contenciosos de solución de controversias, a saber, el arbitraje y la justicia ordinaria. La mediación es un proceso independiente en el que el mediador ayuda a las partes a solucionar el conflicto, pero no tiene competencia para imponer una solución. A diferencia de las negociaciones, en las que intervienen únicamente las partes, la intervención del mediador tiene por objeto facilitar el diálogo entre las partes y prestarles asistencia en su intento de encontrar una solución amistosa para su controversia, en general de conformidad con una estructura, un plazo temporal y normas determinadas. La mediación suele ser el paso siguiente tras el desenlace fallido de las negociaciones entre las partes. En situaciones especiales, la mediación también se puede utilizar en una etapa previa, incluso antes de celebrar el contrato.

2. Ventajas de la mediación

22. La mediación ofrece diferentes ventajas. Las partes pueden organizar el procedimiento con libertad, de acuerdo con su situación particular y con menor formalidad. En general la organización y la activación resultan sencillas, y las partes tienen la oportunidad de resolver las controversias en una etapa temprana. Además, la mediación por lo general es de corta duración, tiene costos reducidos y se puede utilizar tanto para pequeñas como grandes controversias que las partes preferirían no remitir a los tribunales. También fomenta el diálogo entre las partes con vistas a alcanzar una solución aceptable para todos. El mediador estudia las circunstancias que caracterizan la controversia, incluidas las dimensiones social, económica y técnica de la relación, lo que ayuda a las partes a entender el punto de vista del otro.

23. Por lo tanto, la mediación suele producir resultados con relativa rapidez mediante acuerdos de conciliación, que en condiciones ideales deberán abarcar todos los aspectos de la controversia. Una solución por mediación también puede proteger o restaurar la relación entre las partes, garantizando la ejecución del contrato durante el período restante. Es más probable que las partes respeten de forma voluntaria los acuerdos resultantes de la mediación, ya que primero

4 Véase el apartado 3 del art. 1 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación Comercial Internacional.

tuvieron que dar su consentimiento para recurrir a ella. En todo caso, si no tiene éxito, las partes todavía pueden intentar solucionar el problema mediante procedimientos vinculantes.

24. Puesto que la mediación es un mecanismo eficaz de resolución de las controversias derivadas de contratos de producción agrícola, su uso está contemplado en la mayor parte de las legislaciones específicas que se ocupan de este tipo de contratos. Puede estar prevista como un requisito obligatorio para las partes, a las que se les puede requerir de forma general que incluyan una cláusula explícita a tal efecto en el contrato. Es recomendable que las partes estipulen en el acuerdo los procedimientos de solución amistosa de controversias que se utilizarán, aunque por ley no estén obligadas a hacerlo. Si bien se pueden elegir en cualquier momento, es muy conveniente que las partes se pongan de acuerdo en este asunto antes de que surjan controversias, preferiblemente mediante disposiciones en el mismo contrato de producción agrícola, y no mediante un acuerdo independiente.

3. Organización del procedimiento de mediación

a) Cláusulas de mediación

25. Las cláusulas de mediación pueden definir el proceso con mayor o menor detalle, pero deben incluir dos elementos esenciales. El primero de ellos es la determinación expresa de remitir las controversias a mediación. Aunque la declaración general del deseo de las partes de solucionar los problemas o resolver las controversias de forma amistosa puede comprender el recurso a la mediación, es preferible utilizar un lenguaje claro. Si las partes quieren estar vinculadas por esta cláusula, tienen que indicar expresamente que la mediación es una condición obligatoria previa al arbitraje o la justicia ordinaria.

26. Al determinar la intención de las partes, los tribunales ordinarios y los tribunales arbitrales deben tener en cuenta diferentes elementos que pongan de manifiesto el consentimiento real, por ejemplo, si las partes han fijado el lugar y el idioma del procedimiento o el plazo máximo en el que se debe realizar la mediación. Si la cláusula que redactan las partes no ofrece la precisión requerida, los tribunales judiciales o de arbitraje pueden considerarla como un acuerdo para llegar a un acuerdo, que no es aplicable en muchos sistemas jurídicos. Además, las partes también deberán determinar qué institución concreta realizará la mediación o las maneras de nombrar al mediador en caso de conflicto, salvo que la legislación aplicable designe o habilite obligatoriamente a una institución de mediación.

b) *Mediación institucional o mediación especial*

27. Aunque algunos marcos jurídicos nacionales autoricen a las partes a escoger un procedimiento de mediación especial, otros remiten a una institución específica con competencia obligatoria o facultativa para resolver controversias en esta categoría de contratos o conflictos agrícolas en general. La institución designada puede ser un ente público especializado o un consejo o entidad que incluya organizaciones profesionales que representen los intereses de las partes como miembros, y por lo general puede estar controlada o coordinada por una autoridad pública. La mediación institucional, que es la mediación que se apoya en los mediadores recomendados por una institución, deberá velar por que el mediador sea neutral y gestione el proceso de manera eficaz, imparcial y competente.

28. En el contexto de la mediación especial, las partes pueden escoger un mediador que tenga cualidades acordes con su situación concreta y en el que ambas confíen. Si el contrato nombra a una persona concreta para que actúe como mediador y algo le sucede, la aplicabilidad de la cláusula puede quedar comprometida. Por consiguiente, quizás no sea recomendable designar a una persona específica para esta función en la cláusula sobre solución de controversias.

29. Cuando se celebran contratos de producción agrícola con productores que tienen una fuerte dimensión social, como las comunidades indígenas, algunos tipos especiales de mediadores pueden desempeñar un papel importante. También es importante recordar que pueden existir mecanismos tradicionales de solución de controversias de forma paralela a los mecanismos oficiales, por ejemplo en las aldeas. Las personas respetadas y consideradas justas por la comunidad, aunque no sean neutrales, pueden responder al propósito de la mediación. Estas figuras, que se conocen como mediadores de red social, suelen dar prioridad a la conservación de las relaciones sociales estables duraderas y saben aprovechar la presión social o de los pares para ejecutar los acuerdos. Desde esta perspectiva, se puede considerar la mediación como un método para garantizar el respeto de los intereses de ambas partes. Además, por lo común el mediador no actuará después como árbitro en el mismo conflicto o relación, salvo que las partes lo nombren específicamente para ello. Sin embargo, en otros sistemas jurídicos o legislaciones específicas, la mediación se percibe como una oportunidad para que las partes solucionen su controversia de forma amistosa con la ayuda de un tercero, que tendrá la autoridad para dirimir la reclamación tras un período predeterminado, como si se tratara de una autoridad contenciosa.

c) *Elementos del procedimiento de mediación*

30. En los procedimientos de mediación concurren diferentes elementos, que se rigen por las normas de la institución mediadora o por las decisiones adoptadas por las partes, bien en la cláusula contractual de mediación, bien en una etapa posterior previa al inicio del proceso, con la ayuda del mediador. En ausencia de disposiciones específicas, se aplicarán las normas supletorias previstas en la legislación nacional sobre mediación o, en su defecto, las normas del derecho general de contratos.

31. Los elementos importantes suelen ser los siguientes: el alcance de la controversia en el procedimiento de mediación; el nombramiento y la función del mediador o los mediadores; el desarrollo del procedimiento; la comunicación entre las partes; la presentación de pruebas; las cuestiones de divulgación y confidencialidad; la redacción y la ejecución del acuerdo de conciliación; la distribución de los costos de la mediación; y el derecho de iniciar procedimientos arbitrales o judiciales. Los procedimientos de mediación pueden tener carácter confidencial, a fin de propiciar un clima de confianza entre las partes y hacia el mediador. Por este motivo, por regla general no se debe obligar a las partes o al mediador a prestar declaración o facilitar pruebas en los procedimientos judiciales o el arbitraje sobre información derivada del procedimiento de mediación o relacionada con él.⁵ Evidentemente, salvo que las partes decidan lo contrario, esto se aplica a los sistemas jurídicos en los que la misma persona no puede ser mediador y árbitro en la misma controversia o relación.

d) *Resultado del procedimiento de mediación*

32. La obligación por ley o por contrato de recurrir a la mediación, si existe, es vinculante para las partes. Sin embargo, el hecho de utilizar este mecanismo no garantiza que las partes lleguen a un acuerdo. La conducta de las partes se debe regir por los principios generales o por las obligaciones específicas que puedan ser aplicables, en especial en lo que se refiere a la actuación de buena fe. En algunos países, las partes no podrán iniciar procedimientos de resolución de controversias vinculantes hasta que haya concluido la mediación, sin perjuicio de las limitaciones aplicables en protección de los derechos. No obstante, en otros sistemas jurídicos no se imponen restricciones de este tipo y las partes pueden redactar el contrato específicamente para tal fin.

5 Véase el art. 10 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación Comercial Internacional.

33. Cuando las partes lleguen a un acuerdo como resultado de la mediación, es aconsejable que firmen un acuerdo de transacción. En cualquier caso, el acuerdo vincula contractualmente a las partes y es de esperar que lo respeten de forma voluntaria. Pese a ello, quizás deseen estipular de forma expresa el carácter vinculante del acuerdo y su admisibilidad como prueba en las acciones o procedimientos judiciales, para asegurar la ejecutoriedad del acuerdo. También se deberá garantizar su cumplimiento de pleno derecho⁶ y algunos países han implantado procedimientos que permiten, a petición de las partes, que los acuerdos se confirmen por dictamen, decisión o documento público de un tribunal. Además, en principio el procedimiento tiene carácter confidencial.⁷

C. Arbitraje

1. Mecanismo contencioso y vinculante de solución de controversias

34. En el arbitraje, las partes someten la resolución de la controversia a un tercero neutral [el/los árbitro(s)], cuya decisión será vinculante y ejecutiva en virtud de la ley. Las controversias solucionadas por arbitraje no pueden someterse posteriormente a un procedimiento judicial. Sin embargo, la mayoría de los sistemas jurídicos prevén un número limitado de circunstancias en las que se puede impugnar un laudo arbitral y se recomienda a las partes tener en cuenta la legislación de la jurisdicción pertinente.

35. En muchos países, el arbitraje suscita un interés creciente como mecanismo de solución de controversias mercantiles y civiles nacionales alternativo a la justicia ordinaria, ya que se considera que combina las ventajas de los procedimientos flexibles y rápidos con la eficacia de los resultados judiciales. Diversas leyes por las que se rigen los contratos de producción agrícola incentivan u obligan a las partes a recurrir al arbitraje. La legislación aplicable o las condiciones contractuales permiten y (como se ha expuesto en la sección anterior) en ocasiones exigen a las partes que intenten llegar a una conciliación amistosa antes de recurrir al arbitraje.

36. Las partes tienen bastante libertad para acordar las modalidades de arbitraje que se utilizarán y escoger al árbitro, de forma similar a la mediación. Pese a ello, habida cuenta de que el arbitraje es un procedimiento contencioso

6 Véase el art. 14 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación Comercial Internacional.

7 Véase el art. 9 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación Comercial Internacional.

y produce los mismos efectos vinculantes que una decisión judicial, se rige por la legislación nacional, incluidas las normas imperativas y supletorias. En el arbitraje nacional, el árbitro soluciona el problema apoyándose en las disposiciones de la legislación aplicable. Sin embargo, cuando las partes hayan acordado esta posibilidad y la legislación aplicable lo permita, el árbitro puede basar su decisión en los principios de justicia y equidad, lo que se conoce como dirimir una disputa *ex aequo et bono* o como amigable componedor.

2. Organización del procedimiento de arbitraje

a) Acuerdos de arbitraje

37. Para someter su controversia a arbitraje, las partes deben haber prestado su consentimiento en una cláusula sobre arbitraje en el contrato o haber celebrado un acuerdo independiente, generalmente después de que surja la controversia. Para que esta cláusula o este acuerdo sean válidos y ejecutables, deben cumplir ciertos requisitos previos que pueden variar en función de la legislación aplicable. Un requisito importante frecuente establece que el acuerdo tenga forma escrita o que por lo menos su existencia pueda demostrarse por escrito. Esta exigencia formal, que tiene como objetivo garantizar que las partes hayan dado su consentimiento para el arbitraje, forma parte de muchas legislaciones nacionales e instrumentos internacionales, como la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958). El grado de sujeción de un acuerdo de arbitraje a esta condición y la interpretación de la misma dependerán de la legislación aplicable.

38. Asimismo, para que la cláusula de arbitraje sea válida, las partes deben prestar una atención especial a su redacción. Por ejemplo, una cláusula ambigua que contemple al mismo tiempo el arbitraje y la competencia de los tribunales nacionales podría considerarse no válida. Al redactar la cláusula, se aconseja a las partes que utilicen expresiones que pongan de manifiesto la intención clara de recurrir al arbitraje y que prevean unas especificaciones concretas, como la elección de la sede del arbitraje. Sin embargo, las disposiciones de la cláusula y su nivel de detalle dependerán del tipo de arbitraje acordado por las partes, sea especial o institucional. En general, se recomienda a las partes que consulten las cláusulas de arbitraje modelo de las instituciones de arbitraje, que ofrecen consejos útiles para garantizar su validez.

b) Arbitraje institucional o arbitraje especial

39. Las partes pueden hacer uso de los procedimientos especiales y acordar los aspectos más importantes del arbitraje, o pueden optar por someterse a una institución de arbitraje que supervise el proceso, normalmente con sus propias

normas, y ofrezca garantías sobre la calidad del proceso y la ejecutividad del laudo. Si las partes acuerdan utilizar el arbitraje institucional, deben indicar claramente a qué institución remitirán su problema. Un error en el nombramiento de la institución seleccionada también puede hacer que la cláusula no sea ejecutable porque puede resultar difícil establecer la intención de las partes.

40. Las legislaciones específicas que se ocupan de los contratos de producción agrícola pueden establecer una autoridad especial para el arbitraje de las controversias, como sucederá con frecuencia en los tipos de contrato regulados como parte de los programas públicos de desarrollo agrícola (por ejemplo, en el marco de las reformas agrarias o de la tierra que incluyen financiación pública o incentivos para los productores o inversores) o en determinados productos. Normalmente, los aspectos que se regulan son el establecimiento de una duración máxima para los procedimientos, la determinación de la posibilidad y las modalidades de la apelación y la fijación de un plazo para la emisión de la sentencia de la apelación. En general, a fin de garantizar que el procedimiento se lleve a cabo con rapidez, se solicita a la autoridad arbitral que dicte su laudo en un plazo determinado, por ejemplo, 30 días.

c) *Garantías procesales*

41. Dado que el arbitraje es un procedimiento contencioso de solución de controversias, es necesario contar con garantías procesales particulares para asegurar la justicia de los procedimientos, esto es, que se trate a las partes de forma equitativa y que se les dé la oportunidad de hacer valer sus derechos.⁸ Esta necesidad resulta especialmente relevante cuando, como sucede con frecuencia, el arbitraje es el único procedimiento disponible y no existe posibilidad de apelación. Conviene destacar que la cláusula o el acuerdo de arbitraje vincula únicamente a las partes que han dado su consentimiento explícito, con lo que quedaría excluida por regla general toda acción colectiva de apoyo a un productor individual durante el arbitraje.

42. En determinadas circunstancias, recurrir al arbitraje puede generar inquietud en lo que respecta a la imparcialidad. Como resultado de ello, algunas legislaciones establecen condiciones para la selección del procedimiento de arbitraje: algunas prohíben o invalidan el uso obligatorio de cláusulas de arbitraje en los contratos de producción agrícola, en especial en los contratos

⁸ Véase el art. 18 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional.

de adhesión; otras exigen que no se firme el acuerdo de arbitraje hasta que surja una controversia o que el arbitraje se realice únicamente a petición del productor; otras establecen también que cualquier contrato que prevea el arbitraje deba incluir una declaración que permita al productor, antes de concluir el contrato, rechazar su vinculación con la cláusula sobre arbitraje. Además, las partes deben tener en cuenta los plazos temporales para ejercer una acción o presentar una demanda según la legislación aplicable.⁹ Si no se respetan los plazos, el demandante puede perder el derecho de iniciar los procedimientos.

d) Arbitraje y medidas cautelares

43. Es posible que una de las partes quiera proteger sus derechos solicitando medidas cautelares, en espera del dictamen del laudo arbitral final. Normalmente, la medida cautelar tiene el propósito de preservar el valor de los bienes objeto de agricultura por contrato. Por ejemplo, puede ser una resolución que autorice a una parte a iniciar de inmediato la venta de productos perecederos a fin de limitar las pérdidas. Cualquiera de las partes puede solicitar medidas cautelares ante los tribunales ordinarios o ante un tribunal de arbitraje ya constituido.

44. La mayoría de las leyes sobre arbitraje reconocen que las partes que solicitan medidas cautelares ante los tribunales ordinarios no están renunciando a su acuerdo de arbitraje.¹⁰ El procedimiento por seguir dependerá del derecho procesal y de las legislaciones sobre arbitraje aplicables. En virtud de las normas de varias instituciones de arbitraje reconocidas internacionalmente, también se puede recurrir a “árbitros de emergencia” cuando se requiera una medida cautelar de urgencia y las partes no puedan esperar hasta que se complete la constitución del tribunal arbitral, que puede necesitar más tiempo.

e) Resultado del procedimiento de arbitraje

45. Por regla general, los laudos arbitrales no se pueden ejecutar hasta que el tribunal haya emitido un laudo final y vinculante que dirima todos los asuntos de la controversia. En el ámbito nacional, normalmente la parte ganadora puede ejecutar con facilidad las sentencias y los laudos arbitrales para obtener el pago; en el plano internacional, y dependiendo de la regulación existente al respecto en el Estado en el que se pretenda aplicar la decisión, en virtud de la

9 En el caso de los contratos comerciales internacionales, se estipula una norma similar en el art. 10.1 de los Principios UNIDROIT.

10 Véase el art. 9 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional.

Convención de Nueva York puede resultar más fácil aplicar un laudo arbitral que una sentencia extranjera.

III. Solución judicial de controversias

A. Acceso a la justicia

46. Si las partes no han decidido recurrir al arbitraje, pueden iniciar procedimientos judiciales, en cuyo marco se aplicarán las normas procesales contempladas por la legislación nacional. Los reglamentos existentes y el funcionamiento real de la justicia pública, así como las perspectivas culturales que caracterizan el recurso a la justicia ordinaria por partes privadas, varían mucho de un país a otro. Sin embargo, todos los sistemas jurídicos deberían garantizar el acceso libre y equitativo a la justicia y permitir que las partes solucionen sus controversias ante jueces independientes. Los procedimientos judiciales suelen estar regulados por normas imperativas, en general con un alto grado de formalidad, debido a la necesidad de velar por las garantías procesales de los litigantes.

47. En los procedimientos judiciales, las partes pueden verse obligadas a actuar a través de un representante legal. Aunque, en principio, esto puede ayudar a las partes a presentar su caso y defender sus derechos de forma adecuada, suele entrañar costos importantes que la parte ganadora no podrá recuperar hasta la sentencia final o que, incluso, no podrá recuperar en absoluto, en función del sistema jurídico. Algunos de estos sistemas ofrecen a los particulares que no pueden asumir este gasto la posibilidad de recibir asistencia jurídica de los servicios públicos, a fin de garantizar el derecho a un juicio justo y el derecho a asistencia letrada. Las asociaciones de productores y otras organizaciones pueden resultar esenciales para proporcionar asesoramiento y asistencia a los productores individuales que quieren hacer valer sus derechos a través de un procedimiento judicial.

48. En muchos países, en los asuntos civiles y mercantiles la justicia ordinaria aplica procesos largos y complejos que pueden prolongarse durante varios años, por lo que en general las partes que reclaman reparaciones por daños no suelen recurrir al sistema judicial, especialmente cuando la cuestión temporal es clave, como sucede a menudo en los contratos de producción agrícola. Muchos países están reformando sus sistemas judiciales para aumentar su eficiencia, simplificar los procedimientos e instaurar métodos electrónicos para la presentación y administración de las demandas. Algunos procedimientos judiciales establecen una etapa preliminar con la que se pretende llegar a una conciliación rápida y amistosa. Asimismo, cada vez más países están dedicando esfuerzos especiales a mejorar la solución de pequeñas

controversias a través de procedimientos flexibles y simplificados, dentro de un plazo de tiempo razonable y con un costo asequible.

B. Criterios de competencia jurisdiccional

1. Contratos nacionales

49. Las normas relativas a la competencia jurisdiccional (esto es, si un tribunal tiene competencia para una causa) también pueden considerarse parte de las garantías procesales. Con el objetivo de proteger a las partes de una categoría concreta, en determinadas situaciones y sistemas jurídicos se puede imponer un tribunal específico o se puede limitar la capacidad de elección de las partes.

50. La competencia jurisdiccional se puede basar en el objeto de la controversia o en la capacidad de las partes. En diversos sistemas jurídicos, las demandas relacionadas con productores agrícolas serán o podrán ser competencia de tribunales especializados o de secciones específicas de la estructura jurisdiccional nacional (por ejemplo, el tribunal o la sección que se ocupa del derecho civil o de las cuestiones agrícolas). Otro criterio jurisdiccional es el territorial. Un ejemplo son las legislaciones especiales sobre los contratos de producción agrícola, que reconocen la competencia de los tribunales del domicilio fiscal del productor, ya que la norma habitual que establece que la competencia corresponde al domicilio fiscal de la parte demandada puede limitar el acceso del productor a los tribunales, habida cuenta del alto costo que puede entrañar la presentación de una demanda en una ubicación lejana.

51. Por este mismo motivo, algunas legislaciones estipulan que el tribunal competente será el tribunal del lugar en el que se debe ejecutar el contrato o la prestación principal. Cuando se celebran contratos con miembros de determinadas comunidades, en especial los pueblos indígenas, algunos tipos de controversias pueden ser competencia de los tribunales previstos por el derecho consuetudinario. El contrato puede establecer el tribunal competente de forma específica para que el productor disponga de toda la información necesaria.

2. Contratos internacionales

52. En el caso de los contratos internacionales, es el juez quien decide qué jurisdicción y legislación se aplicarán de acuerdo con la sustancia de la controversia, en general aplicando las normas de derecho internacional privado sobre conflicto de leyes previstas por el sistema jurídico en cuestión (véase el Capítulo 1, párrs. 33-40). En los asuntos relacionados con los contratos

internacionales, las partes gozan de elevada autonomía para decidir el Estado al que pertenece el tribunal ante el que se presentará el caso y la legislación aplicable. No obstante, pocas veces tienen el poder necesario para elegir el tribunal específico. Por ejemplo, probablemente no podrán elegir un tribunal que se ocupe de demandas de escasa cuantía ya que su jurisdicción está limitada por el importe solicitado.

IV. Ejecución de las resoluciones o sentencias por las que se dirime un conflicto

53. A efectos de garantizar la eficacia de las normas jurídicas, es esencial disponer de procedimientos de ejecución eficaces. Dichos procedimientos de ejecución, previstos en el contrato o mediante un mecanismo de solución de controversias con participación de terceros, tienen una doble función: permiten restaurar los derechos de la parte perjudicada y, al mismo tiempo, ejercen un efecto disuasorio sobre las partes que participan en transacciones similares en el ámbito mundial, previniendo el incumplimiento y el oportunismo en el marco de las obligaciones contractuales.

A. Ejecución forzosa pública

54. Como se ha mencionado anteriormente, los procedimientos judiciales y arbitrales por ley tienen fuerza ejecutoria. La ejecución es la etapa posterior a la resolución de la controversia mediante sentencia definitiva (esto es, una vez extinguido el plazo de impugnación, de existir esta posibilidad) y de conformidad con las normas aplicables. En principio, se espera que la parte perdedora ejecute la decisión final de forma voluntaria. En caso contrario, serán las autoridades públicas quienes se ocupen de hacerlo.

55. En muchos países, la ejecución por las autoridades públicas es una larga etapa adicional del procedimiento contencioso, y que constituye una desventaja para las partes en los contratos de producción agrícola. Las ejecuciones que implican un pago monetario forzoso incluyen la averiguación y el embargo de los bienes del deudor y su venta para el cobro del valor del crédito.

B. Mecanismos de ejecución privada

56. La duración y el costo (o, en ocasiones, incluso la debilidad o la inexistencia) de los procedimientos de ejecución forzosa pública aumentan la importancia de los mecanismos de ejecución privada como impulsores de la confianza y la observancia en los contratos de producción agrícola. La legislación especial que regula los contratos de producción agrícola puede incluir

disposiciones orientadas a facilitar la ejecución de las decisiones de las autoridades competentes previstas por la misma legislación, independientemente de su naturaleza (pública, semipública o privada).

57. Cuando las partes recurren a mecanismos alternativos de solución de controversias, se espera que respeten de forma voluntaria el acuerdo de conciliación o el laudo arbitral. En caso contrario, la reputación comercial de la parte incumplidora podría resultar afectada y, en determinados contextos, podrían derivarse otro tipo de sanciones no legales, como la pérdida de la condición de miembro. La inscripción en una lista negra es una forma común de sanción que afecta a la reputación. Al incluir una empresa en una lista negra, se le prohíbe participar en transacciones con otros miembros de la organización, bajo pena de consecuencias económicas graves.

58. Como se indica en el Capítulo 5, “Medidas en caso de incumplimiento”, las mismas partes pueden contemplar mecanismos de ejecución, incluso a través de medidas extrajudiciales, si la legislación aplicable lo permite. Sin embargo, como se analiza en el Capítulo 5 (véase el párr. 6), en teoría un sistema de recursos bien concebido debería garantizar el cumplimiento de las prestaciones no solamente desalentando el incumplimiento (medidas sobre responsabilidad, resolución u otras consecuencias adversas) sino también incentivando el cumplimiento (facilitación de la detección preventiva y corrección de errores).

59. Como se ha reiterado en la Guía, es muy aconsejable que las partes en los contratos de producción agrícola tengan en cuenta la importancia de redactar el acuerdo con disposiciones claras y equilibradas que fomenten la confianza mutua, la cooperación y, por lo tanto, el cumplimiento, a la luz de las normas aplicables y los mecanismos de solución de controversias disponibles.

ÍNDICE

(Cada entrada remite a los párrafos de cada capítulo)

Agricultura por contrato

beneficios y riesgos, Intro:15-18
acceso al crédito, Intro:26-28
económico, social y ambiental,
Intro:32-34
seguridad alimentaria, Intro:33
mitigación del riesgo, Intro:19-25
transferencia de tecnología y
conocimientos especializados, Intro:29-31

definición

definición económica, Prefacio:4, Intro:3-4
en la Guía, Prefacio: 5-7, Intro:5
introducción general, Intro:1-2
operaciones en la práctica, Intro:6-14
productos, Intro:8-14
identidad preservada, Intro:13
modelos, Intro:7

asociaciones público-privadas, Intro:15
cadena de suministro, Prefacio:4, Intro:3-4

Véase también Contrato de producción agrícola, Partes en el contrato, Riesgos

Arbitraje

arbitraje especial, 7:9, 7:17-18, 7:39
ventajas, 7:35
normas aplicables, 7:19, 7:36
acuerdo de arbitraje, 7:37
cláusula de arbitraje, 7:38
requisitos, 7:37-38
descripción, 7:9, 7:20-21, 7:34-36
ejecución
por las autoridades públicas, 7:53-54
mecanismos de ejecución privada,
7:56-58
arbitraje institucional, 7:39-40
garantías procesales, 7:41-42
medida cautelar, 7:43-44
limitación según la legislación nacional, 7:42
mediación en comparación con, 7:15-16

resultado del procedimiento de arbitraje
de ámbito nacional, 7:45
arbitraje internacional, 7:45
legislación específica, 7:35
Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje
Comercial Internacional, 7:19
Véase también Solución de diferencias,
Solución extrajudicial de controversias

Buena fe

principio general, 1:20, 3:110
relacionado con
acceso a la información, 2:79
renovación del contrato, 6:13, 6:16
determinación de la cantidad tras la
formalización del acuerdo, 3:38
deber de mitigación, 5:104
aplicabilidad del contrato, 2:68
elaboración del contrato, 2:61, 2:64
en procedimiento de mediación, 7:27
insumos físicos, 3:84
renegociación, 4:56, 4:58
distribución de los riesgos, 3:10

Véase también Cambio de circunstancias,
Cantidad del producto, Contrato,
Elaboración, Fuentes jurídicas nacionales,
Insumos, Mediación, Obligaciones de las
partes, Producto, Medidas en caso de
incumplimiento, Renovación, Riesgos

Calidad del producto

y cantidad, 3:23
certificación, 3:60-61
medidas del contratista por no conformidad
del producto del productor, 5:60-72,
5:82-84, 5:87, 5:96-101
determinación de la calidad, 3:44-46
explícita o implícita, 3:42, 3:45

limitaciones de la responsabilidad
 por incumplimiento, 3:46, 3:56
 daños consecuentes, 3:56
 comerciabilidad y aptitud para el fin,
 3:42, 3:53-54
 proceso o producto, 3:43-45
 inocuidad, 3:57-59
 embalaje y etiquetado, 3:59
 rastreabilidad, Intro:13, 3:115
 normas, 3:47-57
 normas aplicables, 3:47, 3:49-52
 normas supletorias, 3:54
 normas externas, 3:51-52
 buenas prácticas agrícolas, 3:51
 en el contrato, 3:47-51, 3:53, 3:55
 normas imperativas, 3:53, 3:56

Véase también Calidad del producto, Daños,
 Marco normativo, Proceso de producción

Cambio de circunstancias

normas aplicables, 4:32-33
 carga de la prueba, 4:34-37
 definición, 4:8-9, 4:32
 onerosidad, 4:9
 efectos en el contrato, 4:51-57
 adaptación judicial, 4:59-60
 derecho o deber de renegociación, 4:54-58
 resolución, 4:52-53
 efectos en las obligaciones de las partes, 4:40
 requisito de aviso, 4:48
 frente a fuerza mayor, 4:5-10, 4:32

Véase también Buena fe, Fuerza mayor

Cantidad del producto

y exclusividad, 3:27-30
 y calidad, 3:23
 medidas a disposición del contratista por
 incumplimiento del productor relacionado
 con la cantidad, 5:21-22, 5:66-67, 5:79
 parte de la producción, 3:32-41
 ventaja, 3:32
 porcentaje determinado de la producción
 total, 3:34
 cantidades determinadas, 3:35
 determinación de la cantidad tras la
 celebración del acuerdo, 3:38-40
 excedente de producto, 3:33
 cantidad mínima, 3:36
 cuota, 3:37

toda la producción, 3:25-31
 excepciones, 3:31
 exclusividad implícita, 3:27
 venta a terceros, 3:21, 3:28-30

Véase también Buena fe, Calidad del
 producto, Exclusividad, Fuerza mayor,
 Producto, Venta fuera de contrato

Causas de exoneración de responsabilidad por incumplimiento

Véase Cambio de circunstancias, Fuerza mayor

Certificación

Véase Entidades y autoridades públicas,
 Calidad del producto, Proceso de producción

Comunidades indígenas

Véase Fuentes jurídicas nacionales,
 Mediación, Productor

Conciliación

Véase Mediación, Solución de controversias,
 Solución extrajudicial de controversias

Contratista

definición, Intro:36, 2:33, 2:35
 estructuras societarias privadas, 2:35-38
 empresas, 2:37
 cooperativa, 2:38
 extranjeras o locales, 2:36
 empresas sociales, 2:37
 organismos públicos, 2:39-42
 contratación como parte directa, 2:41
 contratación a través de socio privado, 2:40

Véase también Entidades y autoridades
 públicas, Obligaciones del contratista,
 Partes en el contrato, Productor, Recursos
 del contratista

Contrato

contenido, 2:99-116
 normas aplicables, 2:99-100
 identificación de las partes, 2:99, 2:102
 contenido recomendado, 2:101-116
 contenido obligatorio, 2:99-100
 incumplimiento, 2:117-120
 modelo estándar, 2:100
 forma, 2:92-98
 libertad de contratación, 2:92-94

interpretación, 2:95
forma escrita o forma oral, 2:92-93
lenguaje recomendado, 2:97-98
forma requerida, 2:96-97
incumplimiento, 2:117-120
excesivo desequilibrio, 2:95
modelo estándar, 2:94-95

Véase también Buena fe, Contrato de producción agrícola, Duración, Elaboración, Elemento internacional en el contrato, Entidades y autoridades públicas, Marco normativo, Fuentes jurídicas nacionales, Renovación, Resolución

Contrato de producción agrícola
clasificación, 1:5-6, 1:11-15
por analogía, 1:6
con o sin transferencia de titularidad, 1:13-14
obligatoria, 1:15
definición, Prefacio:5-6, Intro:1, Intro:36
características distintivas, Intro:37-46
implicación del contratista en la producción, Intro:38
distinción con respecto a
empleo, Intro:40, Intro:43-46
asociación, Intro:41-42
integración vertical, Intro:39
contrato nacional, 1:2-4
libertad de contratación, 1:1
contenido, 2:94
forma, 2:91
principio general, 1:20
limitaciones, 1:1
contrato internacional, 1:33-40
contrato de larga duración
duración, 6:6-8, 6:16
fuerza mayor, cambio de circunstancias y renegociación, 4:54-58
pérdida de confianza y resolución, 6:36
medidas en caso de incumplimiento, 5:21, 5:24, 6:85, 5:109, 5:136
mitigación del riesgo, Intro:25
régimen de derecho privado, 1:2-4
naturaleza combinada, 1:6
ejecución preferente, 1:6
contrato *sui generis*, 1:6
contrato tipificado, 1:6

Véase también Contrato, Elemento internacional en el contrato, Marco normativo, Duración, Fuentes jurídicas nacionales, Incumplimiento de contrato, Renovación, Rescisión

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

Véase Elemento internacional en el contrato, Fuentes jurídicas nacionales

Cooperación

y duración del contrato, 6:8
y fuerza mayor, 4:50
y recursos, 5:2, 5:42-45, 5:103-108, 5:109, 5:146
normas aplicables, 1:20
deber de cooperación, 1:20
en la solución de controversias, 7:5
en la supervisión y el control, 3:120
en el proceso de producción, 3:109
en las renegociaciones, 4:56

Véase también Cambio de circunstancias, Fuentes jurídicas nacionales, Fuerza mayor, Proceso de producción, Medidas del contratista, Medidas del productor, Medidas en caso de incumplimiento, Supervisión y control

Cumplimiento en forma específica

Véase Derecho a la prestación

Daños

objetivo y tipos, 5:33-39
valoración del importe y del tipo, 5:36-38
carga de la prueba, 5:34
certeza, 5:37
daños consecuentes, 3:56, 5:40, 5:101, 5:143
previsibilidad, 5:36
reparación integral, 5:35
daños por abuso de confianza, 5:39
con otras medidas, 5:37, 5:96
como medida a disposición del contratista por incumplimiento del productor, 5:93-102
incumplimiento de la entrega, 5:102
obligaciones relacionadas con el proceso, 5:94-95
no conformidad del producto, 5:96-101
cláusulas penales, 5:100

transacción sustitutiva, 5:98-99
 daños incidentales, 5:101
 referencia al precio de mercado, 5:100
 como medida a disposición del productor por incumplimiento del contratista, 5:142-148
 retraso en el pago, 5:143
 incumplimiento de la obligación de entregar insumos conformes, 5:137
 transacción sustitutiva, 5:144
 con otras medidas, 5:144
 incumplimiento de la obligación de recibir la entrega, 5:145-147
 daños consecuentes o incidentales, 5:146
 liquidación de daños y cláusulas penales, 5:148
 rechazo improcedente no voluntario, 5:147
 reclamación dolosa o injustificada de no conformidad, 5:147

Véase también Entrega, Calidad del producto, Cantidad del producto, Incumplimiento del contrato, Insumos, Proceso de producción, Medidas en caso de incumplimiento

Derecho a la prestación

Véase Medidas en especie

Derechos de propiedad intelectual

normas aplicables, 3:95
 descripción, 3:95
 licencia, 3:98-100
 contrato de licencia, 3:98-100
 patente o derechos de la obtención de variedades de plantas, 3:96
 marca registrada y secreto comercial, 3:97
 obligaciones del productor, 3:99-100
 obligaciones que sobreviven a la rescisión, 3:103
 transferencia de tecnología, Intro:30
 condiciones en el contrato, 3:99, 3:102, 3:104
 derechos de propiedad intelectual cuyo titular es un tercero, 3:101

Véase también Marco normativo

Duración

normas aplicables, 6:9-10
 determinación, 6:4-5
 obligaciones financieras, 6:4
 ciclo de producción, Intro:11, 2:112, 6:4

corta duración o larga duración, 6:6-8
 cooperación, 6:8

Elaboración

aceptación, 2:60, 2:71-73
 requisitos adicionales, 2:72
 registro, 2:87
 revisión por organismo público, 2:87
 definición, 2:71
 respuestas que contienen adiciones, 2:73
 revocación, 2:71
 capacidad jurídica, 2:74
 consentimiento, 2:75
 acceso a la información, 2:79
 buena fe, 2:79
 facilitadores externos, 2:77
 normas aplicables, 2:75, 2:81
 vicios del consentimiento, 2:82-83
 anulación del contrato, 2:82-83
 consultas con terceros, 2:78
 protección de los productores mejorada, 2:81
 consentimiento informado, 2:76-80
 obligación del contratista de proporcionar información, 2:79
 facilitadores externos, 2:80
 proceso de elaboración, 2:60-61
 negociaciones, 2:66-67, 2:69
 promesa de contrato, 2:68
 facilitadores, 2:86
 intermediarios, 2:88
 organizaciones de productores, 2:85
 entes públicos, 2:87
 oferta, 2:57, 2:61-64
 definitiva, 2:63-65
 cláusulas de integridad del contrato, 2:70
 por escrito, 2:62

Véase también Contratista, Contrato, Contrato de producción agrícola, Entidades y autoridades públicas, Productor

Elemento internacional en el contrato

enfoque, 1:4, 1:33
 obligaciones contractuales, 1:34-38
 legislación aplicable, 1:34-35, 2:36-37, 7:52
 arbitraje, 1:38
 solución de controversias
 solución alternativa de controversias, 7:19
 arbitraje internacional, 7:37, 7:45
 procedimientos judiciales, 7:52

contratista internacional, 2:36
normas internacionales de calidad e inocuidad, 2:49, 3:39, 3:51
obligaciones no contractuales, 1:39-40
 legislación aplicable, 1:40
 responsabilidad del producto, 1:39
Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (Principios UNIDROIT), 1:38
Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 1:37

Véase también Calidad del producto, Contratista, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Marco normativo, Partes en el contrato, Solución de controversias, Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (Principios UNIDROIT)

Entidades y autoridades públicas

políticas favorables, Intro:15, Intro:17, Intro:27, 1:56, 2:13, 2:21, 2:52, 3:149
en la solución de controversias
 jurisdicción obligatoria de los organismos públicos, 7:27
 promoción de la solución alternativa de controversias, 7:15, 7:17, 7:24
en las causas de exoneración de responsabilidad por incumplimiento, 4:28
en las obligaciones de las partes
 normas de certificación, 3:49, 3:80
 mecanismos de fijación de precios, 3:149
en las partes, elaboración y forma
 como contratista, 2:41
 como facilitadores, 2:42
 en las negociaciones y la celebración de contratos, 2:87
 registro, 2:87
 revisión del cumplimiento, 2:87
servicios de extensión, 2:56
aseguramiento, 2:53
procedimiento de adjudicación, 2:40-41
 verificación por terceros, 2:54
en recursos
 recuperación del producto, 5:78
marco jurídico
 derechos humanos, Intro:34, 1:59-60

legislación especial
 aplicable a formas de contrato tradicionales, 1:11-15
 para los contratos de producción agrícola, 1:7-10
 características comunes, 1:9-10
 aplicación, 1:8
 naturaleza y alcance, 1:7

Véase también Contratista, Elaboración, Marco normativo, Fuentes jurídicas nacionales, Precio, Medidas en caso de incumplimiento, Seguro, Solución de controversias, Solución extrajudicial de controversias

Entorno regulatorio

acceso a los recursos naturales, 1:41, 1:62-63
 consentimiento libre, previo e informado, 1:62
comercio agroalimentario
 derecho mercantil internacional, 1:43-44
 protección de la salud y el entorno, 1:41
 producción y salud animal, 1:46
 inocuidad de los alimentos, 1:45
 normas de protección vegetal, 1:47
financiación y apoyo agrícolas, 1:55
insumos agrícolas, 1:49, 1:54
bioseguridad, 1:51
derecho de la competencia, 1:56-57
 prácticas desleales, 1:56
 condiciones injustas, 1:56-57
derechos humanos, Intro:34, 1:41, 1:58
 principios, 1:59
 derecho a una alimentación adecuada, 1:59
 partes vulnerables, 1:19, 1:32
derecho laboral, 1:41, 1:60-61
 normas laborales internacionales, Intro:34
protección de variedades de plantas, 1:52
derechos del productor sobre el material genético, 1:53
semillas, 1:50

Véase también Derechos de propiedad intelectual, Elaboración, Elemento internacional en el contrato, Entidades y autoridades públicas, Insumos, Proceso de producción

Entrega

aceptación, 3:135-143

inspección, 3:135-140
 lugar, 3:139
 método, 3:136, 3:139
 no aceptación de la entrega, 3:141-143
 supervisión por terceros, 3:138, 3:140
 rechazo improcedente, 3:141-143
 normas aplicables, 3:126-127
 descripción, 3:124-125
 medidas en caso de incumplimiento, 5:34
 medidas del contratista por incumplimiento de la entrega del producto por el productor, 5:76-77, 5:82-83, 5:88-89, 5:99
 medidas a disposición del productor por incumplimiento de la entrega de insumos por el contratista, 5:120-122, 5:135-137, 5:142-144
 momento y lugar, 3:126, 3:128-134
 retraso, 3:129
 lugar, 3:130
 obligaciones relacionadas, 3:128, 3:131-134
Véase también Daños, Obligaciones del productor, Pago, Medidas a disposición del contratista, Medidas a disposición del productor, Medidas en especie, Resolución, Suspensión de la ejecución

Exclusividad

y cantidad, 2:65, 3:27-31
 modelo empresarial, 3:15-16, 3:18-19
 definición, 3:18
 mitigación del riesgo, Intro:20
 riesgos, Intro:46, 3:20
 venta a terceros e incumplimiento, 3:21, 4:89

Véase también Cantidad del producto, Riesgos, Venta fuera de contrato

Fuentes jurídicas nacionales

clasificación
 por analogía, 1:6
 con o sin transferencia de titularidad, 1:13-14
 obligatoria, 1:15
 contrato de producción agrícola, 1:5-6, 1:11-15
 normas consuetudinarias y usos, 1:22-23
 pluralidad jurídica, 1:17
 normas y principios del derecho, 1:18
 derecho general de contratos, 1:18

principios generales del derecho, 1:20
 legislación especial
 aplicable a formas de contrato tradicionales, 1:11-15
 para los contratos de producción agrícola, 1:7-10
 características comunes, 1:9-10
 aplicación, 1:8
 naturaleza y alcance, 1:7
 condiciones contractuales generales, 1:27-28
 derecho blando (*soft law*), 1:31-32
 Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (Principios UNIDROIT), 1:32
 Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 1:32
 normas técnicas, 1:29-30
 usos y prácticas comerciales, 1:24-25
 condiciones injustas o prácticas desleales, 1:19, 1:21

Véase también Buena fe, Cooperación, Derechos de propiedad intelectual, Entidades y autoridades públicas, Entorno reglamentario, Normas aplicables

Fuerza mayor

normas aplicables, 4:12-14, 4:19, 4:24, 4:26
 carga de la prueba, 4:34-37
 definición, 4:6-7, 4:21, 4:23
 efectos en el contrato, 4:51-57
 adaptación judicial, 4:59-60
 derecho o deber de renegociación, 4:54-58
 rescisión, 4:52-53
 efectos en las obligaciones de las partes, 4:38-44
 compensación e indemnizaciones, 4:44
 exoneración de responsabilidad por incumplimiento, 4:38-39
 requisito de mitigación de riesgos, 4:48-51
 requisito de aviso, 4:45-48, 4:51
 suspensión del incumplimiento, 4:40-43
 cláusula de fuerza mayor, 4:19-20, 4:22
 frente a exoneración o limitación contractual de la responsabilidad, 4:13
 sucesos de fuerza mayor, 4:20-22, 4:25-31
 actos de autoridades públicas, 4:28
 sucesos naturales, 4:25-27
 otros, 4:29-31

planes de seguros y de mitigación de riesgos, 4:16-18

distribución de los riesgos

mediante cláusula de fuerza mayor, 4:11-14

transferencia del título de propiedad, 4:15

frente a cambio de circunstancias, 4:5-10

Véase también Cambio de circunstancias, Cooperación

Guía jurídica sobre agricultura por contrato

destinatarios, Prefacio:2-3

enfoque, Prefacio:4-8

usos posibles, Prefacio:10

descripción general y propósito, Prefacio:1, Prefacio:9

referencia a las normas nacionales e internacionales, Prefacio:7-8

Véase también Agricultura por contrato

Incumplimiento

Véase Medidas en caso de incumplimiento

Insumos

definición, 3:63

condición esencial, 2:107

obligaciones generales, 3:64-72

insumos suministrados por el contratista, 3:65-70

beneficios, 3:65

dificultades potenciales, 3:68

obligaciones conexas del productor, 3:66-70

precio y pago de los insumos, 3:65-67

insumos suministrados por el productor, 3:71

insumos suministrados por terceros, 3:72

medidas del productor por incumplimiento del contratista relacionado con los insumos, 5:10, 5:12, 5:15-16, 5:23-27, 5:32-36, 5:112-119, 5:123-126, 5:130, 5:134, 5:141

obligaciones específicas para determinados insumos, 3:73-94, 3:77

financiación, Intro:10, 3:87-91

normas aplicables, 3:90

intereses, 3:89

riesgos, 3:90-91

tierra, instalaciones y activos fijos, 3:73-77

inversiones y duración del contrato, 3:76

arrendamiento de la tierra y duración del

contrato, 3:74

insumos físicos, 3:78-86

normas aplicables, 3:79-80

requisitos de inocuidad, 3:82

insumos conformes, 3:80

instrucciones de uso, 3:81

procedimiento de verificación, 3:86

entrega de insumos, 3:84-86

suministro de insumos, 3:78-79

responsabilidad extracontractual, 3:83

servicios, 3:92-94

asesoramiento técnico, 3:93-94

distribución de los riesgos, 3:94

normas de ejecución, 3:94

Véase también Buena fe, Duración, Entorno reglamentario, Obligaciones del contratista, Obligaciones del productor, Pago, Partes en el contrato, Precio, Medidas del contratista, Medidas del productor, Riesgos

Las partes en el contrato

partes principales, 2:2-3

productor agrícola, 2:5-32

normas aplicables, 2:3-4

contratista, 2:33-42

otros terceros, 2:57-58

acreedores, 2:58

propietario de la tierra, 2:57

derechos de terceros, 2:59

participantes en la cadena de suministro, 2:44-56

descripción, 2:44

vínculos entre participantes, 2:45-48

tipos de participantes, 2:49-59

proveedores de servicios de extensión, 2:56

instituciones financieras, 2:52

proveedores de insumos, 2:50

aseguradores, 2:53

proveedores de servicios, 2:51

organismos de verificación y certificación, 2:54-55

Véase también Contratista, Productor

Mediación

mediación especial, 7:17, 7:27-28

ventajas, 7:15-16, 7:22-23

normas aplicables, 7:22, 7:26-27, 7:30

legislación específica, 7:24

normas supletorias, 7:30

obligación de recurrir a la mediación, 7:24, 7-27

arbitraje por comparación, 7:15-16

método de solución de controversias
cooperativa, 7:5-6

descripción, 7:9, 7:20-21

ejecución, 7:33, 7:57

comunidades indígenas, 7:29

mediación institucional, 7:27-28

cláusula de mediación, 7:25-26, 7:30-31

procedimiento de mediación, 7:30
buena fe, 7:32
elementos importantes, 7:30-31

mediadores
independencia e imparcialidad, 7:13
mediadores de red social, 7:29
mediadores especiales, 7:28-29

acuerdo de transacción, 7:33

Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación Comercial Internacional, 7:19

Véase también Solución de controversias, Solución extrajudicial de controversias

Medidas a disposición del contratista en caso de incumplimiento del productor

objetivo y propósito, 5:51

incumplimiento relacionado con el proceso o con el producto
ámbito de control del productor, 5:53
obligaciones relacionadas, 5:47-51

comportamiento del contratista, 5:41-43, 5:103-108
cooperación, 5:106-111
deber de mitigación de daños, 5:109-111

daños, 5:93-102

por incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el proceso 5:52-59, 5:85-86, 5:91-92
acciones correctivas, 5:58-62
sustitución del productor, 5:59

daños, 5:95

derecho a la prestación, 5:54

resolución, 5:88-92

por incumplimiento de la entrega del producto, 5:76-77, 5:91-92, 5:102

daños, 5:102

reducción del precio, 5:85-87

resolución, 5:91-92

por no conformidad del producto, 5:63-75,

5:90, 5:96-101

medidas correctivas, 5:69-72

daños, 5:84, 5:93-98
con otras medidas, 5:97

reducción del precio, 5:85-87

reparación, 5:73

sustitución, 5:74-75

resolución, 5:88

sanciones, multas y listas negras, 5:103-105

reducción del precio, 5:85-87

recuperación y retirada del producto, 5:78-81

derecho a la prestación, 5:54

resolución, 5:88-92

suspensión de la ejecución, 5:82-84

Véase también Cooperación, Daños, Incumplimiento del contrato, Obligaciones del contratista, Precio, Medidas del productor, Medidas en especie, Medidas en caso de incumplimiento, Resolución por incumplimiento, Suspensión de la ejecución

Medidas a disposición del productor por incumplimiento del contratista

objetivo y propósito, 5:112

incumplimiento de obligaciones relacionadas con el proceso o relacionadas con el producto, 5:47-51

por impago o retraso en el pago
daños, 5:32-36, 5:143

derecho al cumplimiento, 5:10, 5:15-16, 5:113-114

resolución, 5:12, 5:23-27, 5:130-134

suspensión de la ejecución, 5:18-20, 5:126-129

por incumplimiento de la obligación de entregar insumos (conformes)
daños, 5:33-42, 5:142

deber de mitigación, 5:150

derecho a la prestación, 5:10, 5:15-16, 5:113-122

resolución, 5:12, 5:23-27, 5:130

suspensión de la ejecución, 5:18-20, 5:126-129

por incumplimiento de la obligación de comprar la producción acordada, 5:140-141

resolución, 5:140

suspensión de la ejecución, 5:138

por incumplimiento de la obligación de recibir la entrega de productos
daños, 5:32-36, 5:145-147
rechazo improcedente, 5:147
derecho a la prestación, 5:10, 5:15-16, 5:120-122
resolución, 5:12, 5:23-27, 5:135-137
comportamiento del productor, 5:41-43, 5:146-149
cooperación, 5:149
deber de mitigación, 5:150
búsqueda de transacción sustitutiva, 5:152-153

Véase también Cooperación, Daños, Entrega, Incumplimiento del contrato, Insumos, Medidas del contratista por incumplimiento del productor, Medidas en especie, Medidas por incumplimiento, Resolución por incumplimiento, Suspensión de la ejecución, Pago

Medidas en caso de incumplimiento

normas aplicables, 5:5-6, 5:51
incumplimiento
conducta de la parte perjudicada, 5:14
anticipado, 5:18
causalidad, 5:14
definición, 5:1-2
obligaciones relacionadas con el producto o relacionadas con el proceso, 5:7-8
prueba, 5:14
gravedad, 5:3
frente a incumplimiento no excusado, 5:1-2
ámbito de control, 5:53
concepto, 5:1
compensatorio o cooperativo, 5:112
criterios de elección, 5:13
mecanismos de ejecución, 5:4
judicial o extrajudicial, 5:4
ejecución automática, 5:4
objetivo, 5:7-9
frente a certificación, 5:8
negligencia concurrente, 5:14, 5:44-45, 5:103-108, 5:146-150
renegociación, 5:49
derecho de subsanación, 5:22, 5:47-48
tipos, 5:10-40
recursos en especie, 5:10-5, 15:17
acciones correctivas o reparación, 5:10

sustitución, 5:10
cumplimiento en forma específica, 5:10
recursos pecuniarios, 5:11
daños, 5:33-42
cláusula sobre daños liquidados, 5:36-37, 5:93, 5:148
intereses y retraso en el pago, 5:43
sanciones, 5:103-104
cláusula sobre sanciones, 5:148
bajada del precio, 5:21-22
restitución, 5:28-32
resolución, 5:12, 5:23-27
suspensión de la ejecución, 5:18-20

Véase también Calidad del producto, Cantidad del producto, Cooperación, Daños, Incumplimiento del contrato, Proceso de producción, Recursos del contratista, Medidas del productor, Medidas en especie, Resolución por incumplimiento, Suspensión de la ejecución

Medidas en especie

objetivo y tipos, 5:10-17
combinados con reparación por daños, 5:10
acción correctiva, 5:10, 5:15
reparación, 5:10, 5:15, 5:16
sustitución, 5:10, 5:15, 5:17
derecho a la prestación, 5:10, 5:15-17
como medida del contratista por incumplimiento del productor, 5:50-74
incumplimiento de obligación relacionada con el proceso, 5:55-56
acciones correctivas, 5:58-62
sustitución del productor, 5:62
derecho a la prestación, 5:54
por incumplimiento de la entrega, 5:76-77
por no conformidad del producto, 5:63-64
mercado alternativo, 5:67
normas aplicables, 5:61
acciones correctivas, 5:69-72
defectos de calidad e inocuidad, 5:68
reparación, 5:73
sustitución, 5:74-75
momento de detección del incumplimiento, 5:63-65
como medida del productor por incumplimiento del contratista, 5:112-122

por retraso en el pago del precio, 5:113-114
 mecanismos de garantía, 5:114
 solicitud de pago, 5:113
 por incumplimiento de la obligación de entregar insumos (conformes), 5:115-122
 contrato multilateral, 5:119
 tercero beneficiario, 5:120-121
 momento de detección del incumplimiento, 5:112-115
 por incumplimiento de la obligación de recibir la entrega, 5:123-125
 solicitud de entrega, 5:124
 reventa de los productos, 5:125

Véase también Calidad del producto, Cantidad del producto, Entrega, Incumplimiento del contrato, Insumos

Normas aplicables

normas supletorias, 1:1
 normas imperativas, 1:1

Véase también Elemento internacional en el contrato, Fuentes jurídicas nacionales

Obligaciones de las partes

obligaciones básicas
 entrega, 3:124
 precio y pago, 3:144
 relacionadas con el proceso, 3:2, 3:62-5, 7:4-44-45
 insumos, 3:63
 métodos de producción, observancia y control, 3:105
 relacionadas con el producto, 3:2, 3:23, 5:7, 5:44-45
 calidad, 3:42
 cantidad, 3:24
 enfoque general, 3:1-5
 normas aplicables, 3:5
 obligaciones extracontractuales, 3:5
 naturaleza interrelacionada de las obligaciones, 3:3
 otras obligaciones, 3:164
 intereses de la comunidad, 3:172
 confidencialidad, 3:171, 6:39
 aseguramiento, 3:165-168
 obligaciones poscontractuales, 6:39
 mantenimiento de registros y gestión de la información, 3:169-171
 transferencia de derechos y obligaciones, 3:173

Véase también Calidad del producto, Cantidad del producto, Derechos de propiedad intelectual, Entrega, Exclusividad, Insumos, Obligaciones del contratista, Obligaciones del productor, Pago, Precio, Medidas del contratista, Medidas del productor, Riesgos, Seguro

Obligaciones del contratista

enfoque general, 2:105, 3:1-4
 normas aplicables, 3:5
 vinculadas con las obligaciones del productor, 3:3
 relacionadas con el producto o con el proceso, 3:2, 3:23, 3:62
 obligaciones principales, 2:105, 3:1, 3:22
 supervisión, verificación y control de la producción, 3:1, 3:118-123
 pago del precio, 3:1, 3:144-163
 compra/recogida de la entrega, 3:23, 3:124-143
 suministro de insumos, 2:107-108, 3:1, 3:63-72
 otras obligaciones
 intereses de la comunidad, 3:172
 aseguramiento, 3:165-168
 transferencia de obligaciones, 3:173

Véase también Derechos de propiedad intelectual, Entrega, Insumos, Obligaciones del productor, Obligaciones de las partes, Pago, Precio, Proceso de producción, Medidas del productor, Seguro

Obligaciones del productor

enfoque general, 2:105, 3:1-4
 normas aplicables, 3:5
 vinculadas con las obligaciones del contratista, 3:3
 relacionadas con el proceso o con el producto, 3:2, 3:23, 3:62
 obligaciones principales, 2:105, 3:1, 3:23
 observancia de los métodos de producción, 3:1, 3:62, 3:105-123
 entrega, 3:1, 3:124-143
 cláusula de exclusividad, 3:18-21
 obligaciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual, 3:95-104
 otras obligaciones
 intereses de la comunidad, 3:172

aseguramiento, 3:165-168
mantenimiento de registros y gestión de la información, 3:169-171
transferencia de obligaciones, 3:173

Véase también Derechos de propiedad intelectual, Entrega, Exclusividad, Insumos, Obligaciones de las partes, Obligaciones del contratista, Pago, Precio, Proceso de producción, Seguro

Onerosidad

Véase Cambio de circunstancias

Organización de productores

Véase Productor

Pago

por insumos, 3:67-69
medidas a disposición del productor por incumplimiento del contratista relacionado con el pago, 5:10, 5:12, 5:15-16, 5:23-27, 5:32-36, 5:113-114, 5:132-136, 5:143
momento y método, 3:159-163
moneda, 3:163
pago demorado, 3:161
intereses, 3:161
riesgos y mitigación del riesgo, 3:160

Véase también Entrega, Insumos, Precio, Medidas a disposición del productor por incumplimiento del contratista, Medidas en caso de incumplimiento

Precio

descripción, 3:144
determinación del precio, 3:145-148
intimidación, 3:148
condición esencial, 3:145
cláusula sobre precios, 3:146
clara y transparente, 3:146, 3:157
cláusulas sobre precios abusivas, 3:147
determinado por reglamentación pública, 3:149
mecanismos de fijación de precios, 3:149-158
ventajas y desventajas, 3:150, 3:155
factores, 3:149
precio fijo, 3:151-152
cifra especificada o según factores, 3:151
según precio de mercado, 3:151-152
escalas de precios, 3:153-158

descripción, 3:153
mecanismos de supervisión, 3:156
según rendimiento, 3:154
escalas de precios y precio fijo combinados, 3:155
reducción del precio por incumplimiento, 5:21-22, 5:82-84
mecanismos de revisión, 3:158

Véase también Insumos, Pago

Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (Principios UNIDROIT)

Véase Elemento internacional en el contrato, Fuentes jurídicas nacionales

Proceso de producción

normas aplicables, 3:105
certificación, 3:106-108
entidades certificadoras, 3:107-108
descripción, 3:106
efecto legal, 3:108
productores que ponen en marcha, 3:107
normas privadas, 3:106-108
recursos del contratista por incumplimiento del productor de las obligaciones relacionadas con el proceso, 5:52-59, 5:86, 5:91-92
descripción, 3:60, 3:105
supervisión y control por el contratista, 3:118-123
acceso al lugar de producción, 3:118-120
cooperación, 3:122-123
condiciones generales, 3:121
obligaciones relacionadas con el proceso o con el producto, 3:2, 3:23, 3:62
obligaciones del productor, 3:109-117
observancia de las instrucciones, 3:109, 3:111-116
cooperación, 3:111
obligación explícita o implícita, 3:110
cosecha, 3:113
códigos de conducta, 3:117
mano de obra e higiene, 3:116
ganado y aves de corral, 3:114
plantación o siembra, 3:112
rastreadabilidad, Intro:13, 3:115

Véase también Calidad del producto, Cantidad del producto, Cooperación, Derechos de propiedad intelectual, Entrega,

Insumos, Obligaciones de las partes,
Obligaciones del contratista, Obligaciones
del productor, Medidas del contratista por
incumplimiento del productor, Medidas del
productor

Producto

productos, Intro:8-14
 identidad preservada, Intro:13
 modelos, Intro:7
producto conforme o no conforme, 3:124-143
 recursos por incumplimiento, 5:47-49, 5:87,
 5:96
obligaciones relacionadas con el producto o
 con el proceso, 3:2, 3:23, 3:62

Véase también Agricultura por contrato,
 Calidad del producto, Cantidad del
 producto, Insumos, Recursos del contratista

Productor

características distintivas, 2:5-8
formas, 2:12
productores individuales, 2:13-19
 estructuras corporativas, 2:18-19
 personas físicas y asociaciones, 2:13-17
organizaciones de productores, 2:20-21
 cooperativas, 2:23-32
 formales o informales, 2:22, 2:25
 libertad de asociación, 2:24
 comunidades indígenas, 2:23
 condición jurídica, 2:9-11
 civil o mercantil, 2:10
 comerciante, 2:11
 entidades sin fines de lucro, 2:26-27
 función, 2:24, 2:85

Véase también Contratista, Contrato,
 Elaboración, Obligaciones del productor

Renovación del contrato

normas aplicables, 6:18-19
por elección de una parte, 6:19
por acuerdo explícito, 6:12-13
 o revisión, 6:13
de corta duración o de larga duración, 6:16
tácita o automática, 6:14-18
 buena fe, 6:16
 aviso, 6:16
 prohibición de comportamiento
 contradictorio, 6:16

Véase también Duración, Resolución

Resolución (por motivos diferentes del incumplimiento)

definición, 6:20
 efectos, 5:26, 6:38-39
 obligaciones poscontractuales, 6:39
justificaciones, 6:25-37
 automática, 6:26
 por cualquier parte, 6:28-31
 consensuada, 6:27
 en caso de cambio de circunstancias, 4:52-53
 en caso de fuerza mayor, 4:52-53
 pérdida de confianza, 6:36-37
 unilateral, 6:16, 6:28, 6:32-35
 justicia y normas aplicables, 6:34-35
requisitos de aviso, 6:22-24, 6:29
 no observancia, 6:24
cláusula de resolución, 2:114, 6:21

Véase también Fuerza mayor, Obligaciones
 de las partes, Resolución por incumplimiento

Resolución por incumplimiento

objetivo y descripción, 5:3, 5:12, 5:23-27
 efectos, 5:12, 5:26-27
 restitución, 5:28-32
 incumplimiento esencial, 5:3, 5:12, 5:23
 procedimiento, 5:25
 resolución judicial o extrajudicial, 5:25
 requisito de aviso, 5:25
 resolución total o parcial, 5:27
como medida del contratista por
 incumplimiento del productor, 5:88-92
 por incumplimiento de las obligaciones
 relacionadas con el proceso, 5:89
 por incumplimiento de la entrega del
 producto, 5:91-92
 por no conformidad del producto, 5:90
como medida del productor por
 incumplimiento del contratista, 5:130-131
 por impago o retraso en el pago, 5:12,
 5:23-27, 5:132-136
 incumplimiento anticipado, 5:134
 por incumplimiento de la obligación de
 entregar insumos (conformes), 5:12, 5:23-
 27, 5:137
 por incumplimiento de la obligación de
 comprar la totalidad de la producción,
 5:140-141

por incumplimiento de la obligación de recibir la entrega de productos, 5:12, 5:23-27, 5:138-139
selección, 5:130
cláusula de resolución, 5:131

Véase también Incumplimiento del contrato, Obligaciones del contratista, Obligaciones del productor, Medidas en caso de incumplimiento, Resolución

Riesgos

distribución de los riesgos, Intro:24-25, 3:6-17
riesgo comercial, 3:6, 3:13-17
 fluctuación de los precios, 3:16
 mecanismo de fijación de precios, 3:17, 3:149-158
riesgo de producción, 3:6-13
 distribución de los riesgos supletoria, 3:7
 titularidad de los bienes y transferencia del título de propiedad, 1:13-14, 3:8-12, 4:15
 transferencia de riesgos, 3:12
 buena fe, 3:10
mitigación del riesgo, Intro:19-25
 exclusividad, Intro:20, 3:18-21
 cláusula de revisión del precio, 3:158, 4:18, 4:54

Véase también Agricultura por contrato, Exclusividad, Fuerza mayor, Insumos, Precio, Seguro

Seguro

modalidades de seguro asequibles, 3:168
insumos, 3:66
cláusula sobre seguros, 3:166-167
riesgo de impago, 3:91, 3:160
obligación de contratar seguro, 3:165-168
planes de seguro públicos, 2:53, 4:17
mitigación del riesgo, Intro:25, 2:53, 4:16-17
transferencia de beneficios, 3:165, 4:45

Véase también Riesgos

Solución alternativa de controversias no vinculante

Véase Mediación, Solución de controversias, Solución extrajudicial de controversias

Solución alternativa de diferencias

Véase Arbitraje, Mediación, Solución de controversias, Solución extrajudicial de controversias

Solución amistosa de controversias

Véase Mediación, Solución de controversias, Solución extrajudicial de controversias

Solución de controversias

basada en el contrato o en el derecho de la competencia, 7:2
ejecución, 7:53-59
 por las autoridades públicas, 7:54-55
 mecanismos de ejecución privada, 7:56-59
factores para la elección, 7:9-12, 7:16
 dictamen por expertos externos, 7:16
 naturaleza de la controversia, 7:10
 factor temporal, 7:11
principios fundamentales, 7:7
 equidad, 7:7, 7:13
 imparcialidad, independencia, integridad, 7:13
importancia en los contratos de producción agrícola, 7:3
medidas cautelares, 7:12
prevención de las controversias mediante la negociación y la cooperación, 7:5
pública o confidencial, 7:14
secuencia de los mecanismos, 7:6

Véase también Arbitraje, Mediación, Solución judicial de controversias, Solución extrajudicial de controversias

Solución extrajudicial de controversias

procedimiento especial o institucional, 7:17-18
ventajas, 7:8
descripción, 7:8-9, 7:15-16
legislación nacional, 7:8, 7:19
ejecución, 7:56
factores para la elección, 7:10-11, 7:16
 dictamen por expertos externos, 7:16
 naturaleza de la controversia, 7:10
 factor temporal, 7:11
medidas cautelares, 7:12
mutuo acuerdo de las partes, 7:15
Leyes modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUMI), 7:19

Véase también Arbitraje, Mediación,
Solución de controversias, Solución judicial
de controversias

Solución judicial de controversias

acceso a la justicia, 7:46-48
 eficiencia, 7:48
 justicia libre y equitativa, 7:46
 representación legal, 7:47
 normas aplicables, 7:46, 7:49, 7:52
 descripción, 7:9
 factores que influyen en la aplicación, 7:10-11
 criterios de jurisdicción, 7:49-52
 contratos nacionales, 7:49-51
 comunidades indígenas, 7:51
 contratos internacionales, 7:52

Véase también Solución de controversias

Suspensión de la ejecución

objetivo y descripción, 5:18-19
 como medida del contratista, 5:82-84
 rechazo de la entrega, 5:82
 suspensión de otros tipos de ejecución,
 5:84
 suspensión del pago, 5:82-83
 como medida del productor, 5:126-129
 eficacia, 5:126
 por impago o retraso en el pago, 5:18-20,
 5:127-128
 por incumplimiento de la entrega de pagos
 anticipados contractuales, 5:129
 limitaciones, 5:127-128

Véase también Obligaciones de las partes,
Obligaciones del contratista, Obligaciones
del productor, Medidas en caso de
incumplimiento

Venta fuera de contrato

descripción, 3:21, 3:28-30
 cláusulas penales, 5:92
 medida por, 5:89

Véase también Cantidad, Exclusividad,
Medidas en caso de incumplimiento



Guía jurídica sobre AGRICULTURA POR CONTRATO

UNIDROIT | FAO | FIDA

La agricultura por contrato, que en sentido amplio incluye la producción agrícola y la comercialización desarrolladas en virtud de un acuerdo previo entre los productores y sus compradores, es el pilar en el que se apoya la producción de una gran variedad de productos agrícolas. Su utilización es cada más frecuente en muchos países.

El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), conscientes de la importancia de mejorar los conocimientos y la sensibilización sobre el régimen jurídico aplicable a las operaciones de agricultura por contrato, han preparado esta Guía jurídica sobre agricultura por contrato UNIDROIT/FAO/FIDA.

Esta Guía constituye una referencia útil para todos aquellos involucrados en agricultura contractual o para quienes participen en el diseño de políticas públicas, investigación jurídica y fortalecimiento de capacidades, contribuyendo así a la creación de un entorno favorable, equitativo y sostenible para el desarrollo de la agricultura por contrato.



Organización de las Naciones
Unidas para la Alimentación
y la Agricultura



FIDA

Invertir en la población rural

ISBN 978-92-5-309691-6



9 789253 096916

I6954ES/1.03.17